

ABSTRAK

Permasalahan yang dihadapi oleh pasar tradisional di Kota Semarang adalah pendapatan dari retribusi pasar belum bisa menutup seluruh pengeluaran untuk pengelolaan pasar. Pendapatan yang belum bisa mencapai titik impas operasional tersebut menunjukkan kinerja pasar tradisional yang stagnan dimana retribusi pasar sulit ditingkatkan, disebabkan pendapatan dan keuntungan para pedagang juga stagnan dan pasar tradisional sulit berkembang. Meskipun beberapa strategi dan tindakan telah dilaksanakan namun pasar tradisional sulit berkembang. Pengunjung pasar tradisional tetap stagnan dan beralih ke toko-toko modern (supermarket, minimarket) yang berada didekat lokasi-lokasi pasar ditambah pedagang yang kurang puas dengan pengelolaan dan kondisi pasar. Melihat hal tersebut maka perlu dianalisis apakah faktor-faktor strategi generik dan asset stratejik dapat meningkatkan kinerja organisasi unit-unit pasar tradisional, sehingga dikembangkan model penelitian dengan menggunakan tiga variabel penelitian yaitu strategi generik, asset stratejik dan kinerja organisasi.

Untuk mendapatkan data-data mengenai variabel yang diteliti digunakan sebuah kuisisioner yang disusun sehingga pertanyaan-pertanyaan terstruktur didalamnya mampu menjawab variabel penelitian, dimana 60 responden pengelola unit-unit pasar tradisional dan 40 responden para pedagang pasar di Kota Semarang diminta menjawab kuisisioner tersebut. Data yang terkumpul selanjutnya dianalisis dengan menggunakan teknik Analisa Regresi Linier Berganda (*Multiple Linier Regression Analysis*) dan output yang dihasilkan dipergunakan sebagai dasar pengujian dan pembahasan hipotesis serta rumusan masalah.

Hasil pengujian kelayakan atau Uji-F terhadap model penelitian menunjukkan bahwa model penelitian yang dikembangkan adalah layak. Sedangkan dari pengujian hipotesis melalui Uji-t menunjukkan bahwa kualitas strategi generik dan asset stratejik berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja organisasi pasar tradisional.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis maka upaya-upaya untuk meningkatkan kinerja unit-unit pasar tradisional di Kota Semarang dilakukan dengan mengembangkan kualitas strategi diferensiasi yang diterapkan melalui pengembangan diversifikasi pendapatan, diferensiasi barang dagangan, promosi citra pasar, inovasi pemasaran dan pelatihan pegawai, serta meningkatkan kualitas asset untuk mendukung pengembangan strategi melalui upaya mengurangi tingkat persaingan dengan toko modern dan memperbaiki kondisi fasilitas bangunan pasar. Dalam hal pelayanan kepada pedagang, perlu diperbaiki layanan pengurusan surat ijin dan kewajiban biaya sewa lapak/kios.

Kata kunci : **pasar tradisional, kualitas strategi generik, asset stratejik, kinerja organisasi, kinerja pelayanan pasar.**