

STRATEGI PENGEMBANGAN KAWASAN WISATA KESEHATAN JAMU DI KECAMATAN BALAPULANG KABUPATEN TEGAL

Endang Sriningsih, Tiwa Karina Effendi

Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto

Email: endang.sriningsih@unsoed.ac.id

ABSTRAK

Bertambah banyaknya jumlah masyarakat miskin di Era Pandemi Covid, dan daya beli masyarakat turun drastis, di sisi lain masyarakat dituntut harus tetap sehat dengan mengkonsumsi makanan bergizi, vitamin dan suplemen. Namun vitamin dan suplemen tersebut, harganya mahal tidak terjangkau oleh mereka. Solusinya perlu memberdayakan tanaman Toga, yang ada di sekitar kita, dan terbukti dapat meningkatkan daya tahan tubuh kita. Salah satu kawasan wisata yang mengembangkan Tanaman Toga tersebut adalah Kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) di desa Kalibakung, Kecamatan Bulapulang, Kabupaten Tegal yang mengembangkan Toga (Tanaman Obat-Obatan Keluarga). Namun kondisinya sekarang kurang terawat dan sedikit pengunjung, peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana strategi yang tepat untuk pengembangan Kawasan Wisata tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk 1) Mengidentifikasi masalah yang ada di wilayah WKJ tersebut, dan 2) Menemukan strategi pengembangan Kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) yang tepat. Metode penelitian yang digunakan metode studi kasus. Metode pengambilan sampel menggunakan metode *non probability sampling* dengan metode accidental sampling dan diperoleh 68 sampel. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif, analisis matriks IFE-EFE dan analisis SWOT serta analisis QSPM. Hasil analisis menunjukkan bahwa kekuatan ada pada pelayanan, kelemahan ada pada promosi dan pemasaran, dan peluang ada pada lokasi strategis, pengelolaan blm profesional, bahan baku jamu blm bisa dipenuhi sendiri. Strategi terbaik pengembangan Kawasan WKJ adalah strategi pertahankan dan perbaiki kelemahan-kelemahannya. Penetrasi pasar dengan membentuk tim pemasaran yang handal untuk diberdayakan menjangkau lebih banyak pengunjung dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dan bermitra dengan pihak swasta.

Kata Kunci: Strategi, Pengembangan, Wisata Jamu

ABSTRACT

The increasing number of poor people in the Covid Pandemic Era, and people's purchasing power dropping drastically, on the other hand people are required to stay healthy by consuming nutritious food, vitamins and supplements. However, these vitamins and supplements are not affordable for them. The solution needs to empower the Toga plant, which is all around us, and is proven to increase our body's resistance. One of the tourist areas that is developing the Toga Plant is the Herbal Health Tourism Area (WKJ) in Kalibakung village, Bulapulang District, Tegal Regency which is developing Toga (Family Medicinal Plants). But the condition is now poorly maintained and few visitors. Researchers are interested in researching the right strategy for the development of the tourist area. This study aims to 1) identify the problems that exist in the WKJ area, and 2) find the right strategy for developing the Herbal Health Tourism Area (WKJ). The research method used is the case study method. The sampling method used non-probability sampling method with accidental sampling method and obtained 68 samples. The data analysis method used is descriptive method, IFE-EFE matrix analysis and SWOT analysis and QSPM analysis. The results of the analysis show that the strength is in the service, the weakness is in the promotion and marketing, and the opportunity is in the strategic location, the management is not professional, the herbal raw materials cannot be fulfilled by themselves. The best strategy for developing the WKJ area is a strategy to maintain and improve its weaknesses. Market penetration by forming a reliable marketing team to be empowered to attract more visitors by taking advantage of technological developments and partnering with the private sector.

Keywords: Strategy, Development, Herbal Tourism

PENDAHULUAN

Mahalnya menjaga kesehatan dengan obat dan perawatan kesehatan modern, apalagi disaat Pandemi Covid, dimana daya beli masyarakat turun drastis, menjadikan masyarakat kembali mencari alternatif hidup sehat baik mencegah maupun mengobati dengan kembali keobat alami/herbal dengan mengembangkan Tanaman Toga (Tanaman Obat-obatan Keluarga), antara lain tanaman jahe, kencur, kunyit, lengkuas, temulawak, belimbing wuluh, mengkudu dan sebagainya, yang ada di sekitar kita dan telah terbukti dapat meningkatkan daya tahan tubuh kita (Febriansah, 2017). Salah satu Kawasan wisata yang mengembangkan tanamanToga tersebut adalah Kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) di Desa Kali Bakung, Kecamatan Balapulang, Kabupaten Tegal. Pemberdayaan Tanaman Obat-obatan Keluarga ini dan kelompok tani selain meningkatkan motivasi, pengetahuan, ketrampilan juga pemberdayaan di bidang pemasaran produk dan perluasan akses pasar sebagai strategi pengembangan agribisnis (Purnaningsih, 2007, Priandika et al, 2015). Perberdayaan Tanaman Toga ini

mendapat perhatian dan dukungan pemerintah dengan adanya Peraturan Menteri Kesehatan No. 9 th 2016 tentang upaya pengembangan Kesehatan melalui asuhan mandiri, pemanfaatan tanaman obat keluarga dan keterampilan budidaya dan pengolahannya. Asuhan mandiri Kesehatan tradisional adalah upaya untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan serta mencegah dan mengatasi gangguan kesehatan ringan oleh individu, keluarga, kelompok dan masyarakat dengan memanfaatkan tanaman obat keluarga. Tanaman Toga tersebut telah dikembangkan di Kawasan Wisata Kesehatan Jamu sejak tahun 2013, dan dilengkapi dengan Klinik kesehatan jamu, pemeriksaan dan pemberian resep jamu yang harus dikonsumsi, dan juga tersedia outlet jamu. Namun sekarang kondisinya mulai kurang terawat dengan baik, banyak tanaman obat-obatan yang kering dan kurus, dan klinik jamu yang ada di Kawasan WKJ tersebut kurang pengunjung. Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang Strategi Pengembangan Kawasan Wisata Kesehatan Jamu tersebut. Tujuan penelitian 1) Untuk mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi di Kawasan Wisata Kesehatan Jamu tersebut. 2) Menganalisis Strategi yang tepat untuk pengembangan Kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ), sehingga dengan diketemukannya kendala-kendala yang ada juga strategi yang tepat untuk pengembangan Kawasan tersebut, diharapkan Kawasan Wisata Kesehatan Jamu dapat berkembang dengan pesat sehingga Kawasan tersebut dapat pula sebagai lapangan kerja baru bagi masyarakat setempat.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Kawasan Wisata Kesehatan Jamu tepatnya di Desa Kali Bakung Kecamatan Balapulang Kabupaten Tegal. Waktu penelitian bulan Maret- April 2021, obyek penelitian adalah pengunjung wisata, pengelola, dan masyarakat sekitar Kawasan wisata WKJ. Jenis data yang diambil yaitu data primer dan sekunder. Metode penelitian menggunakan metode studi kasus, pengambilan sampel dengan metode Non Probability Sampling dimana peluang dan kesempatan untuk terambil sebagai sampel bagi setiap anggota populasi tidak sama, pertimbangan lainnya yaitu karena jumlah populasi tidak bisa diketahui dengan pasti. Untuk dipilih sebagai sampel digunakan metode Accidental Sampling, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dan memenuhi syarat atau cocok sebagai sumber data/responden dapat dijadikan sampel (Siregar 2012). Dengan menggunakan Rumus (Umar, 2002) sebagai berikut:

$$n = \frac{T-t_0}{t_1} = \frac{720-210}{7,5} = 68 \text{ responden}$$

Keterangan :

n = jumlah sampel

T = waktu yang tersedia untuk peneliti (30 hari x 24 jam /hari = 720 jam

t₀ = waktu tetap yang tidak tergantung pada besarnya sampel yaitu waktu pengambilan sampel (7 jam/hari x 30 hari = 210 jam

t₁ = waktu yang digunakan setiap sampel unit yaitu waktu yang digunakan responden untuk menguji kuesioner 0,25 jam/hari x 30 hari = 7,5 jam

Variabel dan Pengukuran

Tahapan untuk melakukan Analisis dan membuat Strategi dalam pengembangan Pengelolaan Kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) variable yg diamati adalah Faktor Internal yaitu : Faktor Kekuatan Dan Kelemahan dan Faktor Eksternal yang meliputi Peluang dan Tantangan

1. Variabel dan indikator yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal yaitu:

- | | |
|---|--|
| a. Faktor Kekuatan (Pengunjung),
memiliki variabel diantaranya : | b. Faktor Kelemahan (Pengunjung),
memiliki variabel diantaranya : |
| - Kompetensi SDM | - Promosi dan pemasaran |
| - Fasilitas wisata | - Fasilitas wisata edukasi kesehatan |

- Pelayanan wisata
 - Produk jamu (tanaman obat)
 - Partisipasi masyarakat
- c. Faktor Peluang (Pengelola), memiliki variabel diantaranya :
- Kebijakan
 - Media teknologi dan informasi
 - Kerjasama
 - Lokasi WKJ
 - Konsep wisata edukasi
- Fasilitas internet
 - Pemberdayaan masyarakat
- d. Faktor Ancaman (Pengelola) memiliki variabel diantaranya :
- Banyaknya lokasi wisata
 - Pembangunan infrastruktur fasilitas WKJ
 - Minat pengunjung
 - Pasokan bahan jamu
 - Banyaknya klinik kesehatan

Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan adalah :

1. Analisis Deskriptif untuk menggambarkan fenomena-fenomena apa adanya yang berlangsung pada saat yang lampau dengan cara menelaah secara teratur dan mengutamakan obyektivitas dan dilakukan dengan cermat (Furchan, 2004)
2. Analisis Matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (External Factor Evaluation) untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis dan memberikan dasar utk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area tsb. (David, 2009)
3. Analisis SWOT dan analisis QSPM untuk mengetahui strategi yang tepat dalam pengembangan Kawasan WKJ tersebut (Rangkuti, 2004)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung

1. Profil WKJ Desa Kalibakung

Wisata Kesehatan Jamu merupakan perusahaan yang memiliki konsep integrasi bergerak di bidang kesehatan, wisata, dan pendidikan. Wisata ini berdiri pada tahun 2013, dikelola oleh Dinas Pariwisata Kabupaten Tegal, berlokasi di Jalan. Raya Kalibakung KM 1 Kalibakung, Balapulung, berjarak 10 Km dari kota Tegal. Obyek Wisata tersebut memiliki luas areal 3,2 ha, yang ditanami sebanyak 245 jenis tanaman Toga. Ada fasilitas klinik jamu, dan etalase jamu, kolam renang yg sedang direnovasi, dapat dikunjungi oleh masyarakat umum. Pada tahun 2013 sampai sekarang, Wisata Kesehatan Jamu tidak lepas dari Dinas Pariwisata dan dikelola oleh Dinas Kesehatan Kabupaten Tegal. Jamu yang sudah tersaintifikasi diperiksa langsung dengan mitra Balai Besar Pengembangan Penelitian mengenai Tanaman Obat serta Obat Tradisional (B2P2TO-OT). Tanaman Obat Keluarga yang dijual di Wisata Kesehatan Jamu, diambil dari B2P2TO-OT Tawangmangu, panen hasil etalase jamu dan juga belanja di Pasar Gede Surakarta

2. Hasil Analisis Matrik IFE Dan EFE di Kawasan WKJ Kalibakung

Tabel 5. Analisis Matrik Internal Factor Evaluation (IFE)

No.	Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rata-rata	Bobot x Rating
Kekuatan (Strengths)				
1.	Kompetensi SDM	0,108	2,57	0,28
2.	Fasilitas wisata	0,087	2,07	0,18
3.	Pelayanan Wisata	0,135	3,21	0,43
4.	Produk jamu (tanaman obat)	0,099	2,37	0,23
5.	Partisipasi masyarakat	0,122	2,9	0,35
Total Kekuatan (Strengths)		0,551	-	1,47
Kelemahan (Weaknesses)				
1.	Promosi dan Pemasaran	0,088	1,99	0,09
2.	Fasilitas wisata edukasi kesehatan	0,083	2,1	0,18
3.	Fasilitas internet	0,105	2,5	0,24
4.	Pemberdayaan masyarakat	0,068	1,5	0,28
5.	Budaya masyarakat	0,105	2,51	0,17
Total Kelemahan (Weakness)		0,449	-	0,96
Total		1,000	-	2,43

Sumber: Olahan Data Primer, Maret 2021

Tabel 5. menunjukkan indeks kumulatif pada matriks IFE yaitu sebesar 2,43 yang berarti posisi internal berada dalam kategori sedang. Kekuatan paling besar yang ditunjukkan oleh matriks IFE adalah pelayanan wisata dengan skor 0,43, responden menyatakan bahwa pelayanan pariwisata yg disediakan berkualitas dengan menghadirkan beberapa layanan seperti media informasi wisata, pendidikan tanaman obat/jamu, media praktek pengolahan jamu. Harga tiket yang ditentukan pun cukup terjangkau wisatawan. Secara spesifik layanan wisata yang ditawarkan pun berbeda dengan menawarkan produk jamu lewat kuantitas variasi tanaman obat di taman wisata jamu yang cukup beragam.

Kelurahan terbesar kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) di Desa Kalibakung ditunjukkan oleh matriks IFE yakni promosi dan pemasaran dengan skor 0,09. Responden penelitian mengatakan bahwa promosi yang dilakukan oleh pengelola di Kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) di Desa Kalibakung sejauh ini masih sangat kurang, seperti pemanfaatan media sosial serta media elektronik yang belum teraplikasikan. Informasi yang didapatkan pengunjung hanya melalui mulut ke mulut dari para pengunjung lain yang memberi review baik, padahal pada tingkat industri wisata, pemasaran menjadi hal vital sebagai media informasi pengenalan wisata. Selama ini, pengelola melakukan promosi hanya di tingkat lokal dan sekolah sekitar untuk menarik para wisatawan berkunjung.

Tabel 6 : External Factor Evaluation (EFE)

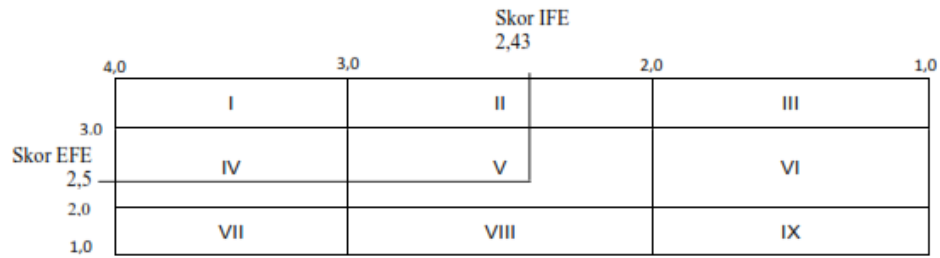
No	Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rata-rata	Bobot x Rating
Peluang (Opportunities)				
1.	Kebijakan	0,131	2,6	0,34
2.	Media teknologi dan informasi	0,139	2,76	0,38
3.	Kerjasama	0,050	1,02	0,10
4.	Lokasi WKJ	0,153	3,03	0,46
5.	Konsep Wisata Edukasi	0,061	1,09	0,15
Total Peluang (Opportunities)		0,534	-	1,43
Ancaman (threats)				
1.	Banyaknya lokasi wisata	0,055	1,05	0,10
2.	Pembangunan infrastruktur	0,102	2,03	0,21
3.	Minat pengunjung	0,110	2,18	0,24
4.	Pasokan bahan jamu	0,136	2,69	0,37
5.	Banyaknya Klinik kesehatan	0,63	1,20	0,15
Total Ancaman (threats)		0,466	-	1,07
Total		1,000	-	2,5

Sumber: Olahan Data Primer, Maret 2021

Tabel tersebut. menunjukkan indeks kumulatif pada matriks EFE yaitu sebesar 2,5 yang dapat dikatakan berada pada posisi eksternal termasuk sedang. Peluang terbesar yang ditunjukkan oleh matriks EFE yakni lokasi kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) di Desa Kalibakung yang cukup strategis dengan skor 0,46. Secara geografis, kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung berada jalur wisata kabupaten Purbalingga Goa lawa dan juga Agowisata Desa Serang dengan lokasi wisata Guci Tegal. Selain itu, dari sisi denah lokasi, kawasan WKJ Desa Kalibakung juga berada di pinggir jalan dengan akses jalan yang bagus, mudah, dan strategis dan banyak alternatif baik dari arah Purbalingga, Brebes dan Tegal

B. Hasil Analisis Matrik IE (Internal dan Eksternal)

Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci: total nilai matriks internal factor atau IFE yang diberi bobot pada sumbu-x dan total nilai matriks eksternal faktor EFE yang diberi bobot pada sumbu-y. Pada sumbu-x Matriks IE, total nilai Matriks IFE yang diberi bobot dari 1,0 sampai 1,99 menunjukkan posisi internal yang lemah; nilai 2,0 sampai 2,99 dianggap sedang; dan nilai 3,0 sampai 4,0 dianggap kuat. Sumbu-y, total nilai Matriks EFE yang diberi bobot 1,0 sampai 1,99 dianggap rendah; nilai 2.0 sampai 2.99 sedang; dan juga 3.0 sampai 4.0 tinggi (David, 2014). Tabel 4.8 yang menunjukkan nilai indeks kumulatif matriks IFE dari hasil analisis faktor internal yaitu sebesar 2,43 dan tabel 12 menunjukkan nilai indeks kumulatif matriks EFE dari hasil analisis faktor eksternal sebesar 2,5. Hasil analisis matriks IE dapat dilihat pada gambar 1 berikut:



Gambar 1: Matriks IE WKJ Desa Kalibakung.

Berdasarkan hasil pembobotan, diperoleh IFE dan EFE. Posisi Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) di Desa Kalibakung berdasarkan nilai IFE (sumbu horizontal) yaitu menghasilkan nilai 2,43 yang berarti menunjukkan posisi internal yang sedang dan nilai EFE (sumbu vertikal) menghasilkan nilai 2,5 yang berarti menunjukkan posisi eksternal yang sedang. Posisi Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung berdasar matriks IE berada pada kuadran V. Kuadran yang masuk dalam sel III, V atau VII terbaik dapat dikelola dengan strategi pertahankan dan pelihara; penetrasi pasar dan juga pengembangan produk merupakan dua strategi yang cocok digunakan pada kuadran ini. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Gunawan (2014) terkait “Analisis Strategi Pengembangan Agrowisata di Kampung Kramat Tanjung Desa Bunihara Serang.”

Strategi penetrasi pasar dapat dilakukan melalui beberapa upaya yang dilakukan oleh pengelola Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung antara lain membentuk tim pemasaran wisata WKJ Desa Kalibakung yang memanfaatkan teknologi sebagai media pemasaran. Konsep pemasaran baik itu melalui internet dan konvensional dipelajari terlebih dulu dengan melakukan studi bnding atau mengundang tokoh yang sudah memiliki pengalaman dalam bidang pemasaran untuk menjadi pembimbing warga yang diberdayakan. Tanaman obat atau jamu dimanfaatkan sebagai unsur untuk menarik pengunjung yang lebih luas dengan dipadukan oleh paket wisata yang menarik di Desa Kalibakung.

Strategi pengembangan pasar dapat dilakukan dengan upaya menjalin kerjasama dengan Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Tegal dan agrowisata yang ada di Kabupaten Tegal guna memperkenalkan agrowisata secara lebih luas serta mengoptimalkan kawasan areal Desa Kalibakung agar terciptanya wilayah yang memiliki daya tarik sendiri. Strategi ini untuk menjaga eksistensi dan memperkenalkan potensi Desa Kalibakung sebagai daerah wisata sekaligus menghasilkan tanaman obat.

Strategi pengembangan produk yang dapat dilakukan adalah dengan melengkapi sarana dan prasarana yang tersedia di Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung dengan harga tiket yang lebih terjangkau. Pihak Pengelola dan masyarakat dengan seksama menjaga setiap elemen yang ada didalam Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung khususnya wistanya karena sebagian besar pengunjung tertarik untuk membeli hasil produk jamu yang dibudidayakan di Desa Kalibakung.

Hasil Analisis SWOT

Tabel 7. Matriks SWOT

Eksternal	Internal	STRENGTH(S) 1. Kompetensi SDM 2. Fasilitas wisata 3. Pelayanan Wisata 4. Produk jamu (tanaman obat) 5. Partisipasi masyarakat	WEAKNESS(W) 1. Promosi dan Pemasaran 2. Fasilitas wisata edukasi kesehatan 3. Fasilitas internet 4. Pemberdayaan masyarakat 5. Budaya masyarakat
	OPPORTUNITIES (O) 1. Dukungan kebijakan 2. Media teknologi Informasi 3. Kerjasama 4. Lokasi Strategis WKJ 5. Konsep Wisata Edukasi	1. Menjadikan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung sebagai percontohan wilayah wisata dan edukasi tanaman obat di Tegal dengan melibatkan masyarakat luas dan meningkatkan pelayanan wisata serta menjalin kerja sama dengan berbagai pihak dalam mengembangkan agrowisata (S1,S2,S3,S4,S5,O1,O2,O3,O4)	1. Membentuk tim pemasaran yang diberdayakan untuk menjangkau lebih banyak pengunjung dengan memanfaatkan perkembangan teknologi serta membuat promo paket wisata menarik (W1, W4, W5,O2,O3) 2. Melengkapi sarana (menambah fasilitas permainan ,tempat studi, dan membuat bangunan permanen untuk kios) dan prasarana (pelayanan informasi wisata dan keamanan) dengan dukungan kebijakan pemerintah desa (W2, W3,W5,O1,O4)
	THREATS (T) 1. Banyaknya lokasi wisata 2. Pembangunan infrastruktur WKJ 3. Minat pengunjung 4. Pasokan bahan jamu 5. Banyaknya Klinik kesehatan	1. Memberikan pelatihan kepada tenaga kerja tentang budidaya tanaman obat yang produktif (dari penanaman sampai penanganan hama dan penyakit) dan juga memanfaatkan lahan yang masih ada untuk menambah daya tarik agrowisata agar dapat lebih bersaing. (S1,S3,S5,T1,T3) 2. Mengedukasi dan memperkuat internal pengelola mengenai kepengurusan WKJ yang dapat dilakukan dengan membuat struktur organisasi yang jelas dan pembagian kerja yang tepat dengan pemilihan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi serta dapat memecahkan permasalahan dengan tepat (S1,S2,S4,T2,T4)	1. Menjalinkan kerjasama dengan Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Tegal dan agrowisata yang ada di Kabupaten Tegal untuk memperkenalkan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung secara lebih luas serta mengoptimalkan kawasan areal agrowisata agar terciptanya agrowisata yang memiliki daya tarik sendiri. (W1, W2, W3, W4, W5,T1,T2,T3,T4)

Sumber: Olahan Data Primer, Maret 2021

Hasil Analisis Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)

QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) adalah teknik untuk mengidentifikasi alternatif strategi yang terbaik bagi kondisi perusahaan. (Febriyanti 2014). Hasil analisis matriks QSP dapat dilihat pada Tabel 8:

Tabel 8: Analisis Matriks QSPM

No	Alternatif Strategi	TAS	Peringkat
1	Menjadikan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung sebagai percontohan wilayah wisata dan edukasi tanaman obat di Tegal dengan melibatkan masyarakat luas dan meningkatkan layanan wisata dan menjalin kerja sama dengan berbagai pihak dalam mengembangkan WKJ Desa Kalibakung (S1,S2,S3,S4,S5,O1,O2,O3,O4)	4,4598	6
2	Mengedukasi dan memperkuat internal pengelola mengenai kepengurusan WKJ yang dilakukan dengan membuat struktur organisasi yang jelas dan pembagian kerja yang tepat dengan pemilihan SDM yang berkompetensi serta dapat memecahkan permasalahan dengan tepat (S1, S2,S4,T2,T4)	4,764	5
3	Memberikan pelatihan kepada tenaga kerja tentang budidaya tanaman obat yang produktif (dari penanaman sampai dengan penanganan hama dan penyakit) dan juga memanfaatkan lahan yang masih ada untuk menambah daya tarik agrowisata agar dapat lebih bersaing. (S1,S3,S5,T1,T3)	5,7385	3
4	Melengkapi sarana (menambah fasilitas permainan, tempat studi, dan membuat bangunan permanen untuk kios) dan prasarana (pelayanan informasi wisata dan keamanan) dengan dukungan kebijakan pemerintah desa (W2, W3,W5,O1,O4)	6,3618	2
5	Membentuk tim pemasaran yang khusus diberdayakan untuk menjangkau lebih banyak pengunjung dengan memanfaatkan perkembangan teknologi serta membuat promo paket wisata menarik (W1, W4, W5,O2,O3)	7,0333	1
6	Menjalinkan kerjasama dengan Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Tegal dan agrowisata yang ada di Kabupaten Tegal untuk memperkenalkan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung secara lebih luas dan mengoptimalkan kawasan areal agrowisata agar terciptanya agrowisata yang memiliki daya tarik sendiri. (W1, W2, W3, W4, W5, T1,T2,T3,T4)	5,7162 5	4

Sumber: Olahan Data Primer, Maret 2021

Hasil analisis matriks QSPM Tabel 8. menunjukkan bahwa strategi prioritas yang dapat diimplementasikan pada kawasan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung adalah membentuk tim pemasaran yang khusus diberdayakan untuk menjangkau lebih banyak pengunjung dengan memanfaatkan perkembangan teknologi serta membuat promo paket wisata menarik dengan nilai TAS sebesar 7,0333. Prioritas strategi dapat dilakukan dengan cara mengkoordinir jajaran manajemen Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung untuk segera melakukan

penetrasi pasar dengan melakukan penguatan di bidang pemasaran, dapat dilakukan melalui berbagai media baik itu media cetak, elektronik, dan melalui sosial media (facebook, Instagram, youtube) dengan memberdayakan para pengunjung melalui beberapa review positif mengenai Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung Urutan strategi prioritas dari nilai TAS dari yang tertinggi sampai terendah menurut analisis matriks QSPM pada Tabel 8. Adalah menjadikan Wisata Kesehatan Jamu (WKJ) Desa Kalibakung sebagai percontohan wilayah wisata dan edukasi tanaman obat di Tegal dengan melibatkan masyarakat luas sekaligus meningkatkan layanan wisata dan menjalin kerja sama atau kemitraan dengan berbagai pihak dalam mengembangkan WKJ Desa Kalibakung (TAS: 4,4598).

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan Hasil penelitian dan analisis data dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis IFE dan EFE Strategi pengembangan Kawasan wisata Kesehatan Jamu (WKJ) menggambarkan bahwa factor pelayanan wisata menjadi factor kekuatan terbesar, dan kelemahan terbesar ada pada Promosi dan pemasaran serta kelengkapan vasititas wahana permainan utk wisata yg dilakukan WKJ, factor lokasi WKJ yg strategis merupakan factor peluang terbesar, sedangkan keberadaan lokasi wisata lain menjadi Ancaman terbesarnya.
2. Berdasarkan hasil analisis SWOT dan QSPM menunjukkan bahwa Strategi yang terbaik untuk Pengembangan Kawasan Wisata Kesehatan Jamu Desa Kalibakung adalah dengan Strategi pertahankan dan pelihara, penetrasi pasar dan pengembangan produk, karena berada di kwadran V yg termasuk usaha yg memiliki posisi kompetitif cukup kuat.

Saran

Berdasarkan Kesimpulan tersebut maka disarankan sebagai berikut :

1. Perlu menjalin kemitraan dengan pihak swasta utk manajemen pengelolaan WKJ
2. Segera merealisasikan strategi pemasaran lebih resius dan efektif dg cara memanfaatkan berbagai media baik media cetak, elektronik dan social media.

DAFTAR PUSTAKA

- David, F.R, 2009. Strategi Management Concepts and Cases, 10 thed Jakart : Salemba Empat
- Febriansah, 2017. Pemberdayaan Kelompok Tanaman Obat Keluarga Menuju Keluarga Sehat. Di Desa Sumberadi, Mlati, Sleman # Jurnal Berdikari 5(2):80-90
- Priandika, I.M.S, Antara.M, & Yudhari, I.D.A.S, 2015. Pola Kemitraan Komoditi Padi Sawah antara P4S Sriwijaya dengan Subak Batusangian, Desa Gubug Kecamatan Tabanan, Kabupaten Tabanan. E.-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata 4(4) :230-240.
- Purnaningsih, N, 2007. Adopsi Inovasi Pola Kemitraan Agribisnis Sayuran di Jawa Barat. Disertasi, Institut Pertanian Bogor.
- Rangkuti F, 2014. Analisis SWOT Tehnik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta (ID): PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy, 2004. Teknik Membuat Perancangan Bisnis dan analisis Kasus, Jakarta; PT Gramedia Pustaka.
- Siregar, S. 2012. Statistika Deskriptif untuk Penelitian: Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS versi 17. Jakarta, Rajawali Pres.
- Umar, H. 2002. Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen. Jakarta; PT Gramedia Pustaka Utam