

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGROWISATA BERBASIS
BUDI DAYA KELAPA GENJAH ENTOK DI AGROWISATA
TUNGGUL MAS, KARANGGINTUNG KEMRANJEN
BANYUMAS**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:
NUR ATIKADEWI
NIM. 1917201275

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nur Atikadewi
NIM : 1917201275
Jenjang : S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Budi Daya Kelapa
Genjah Entok di Agrowisata Tunggul Mas, Karanggintung Kemranjen
Banyumas

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 18 Maret 2024

Saya Yang Menyatakan,



Nur Atikadewi

NIM. 1917201275



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGROWISATA BERBASIS BUDI DAYA
KELAPA GENJAH ENTOK DI AGROWISATA TUNGGUL MAS,
KARANGGINTUNG KEMRANJEN BANYUMAS**

Yang disusun oleh Saudara **Nur Atikadewi NIM 1917201275** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Selasa, 02 April 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

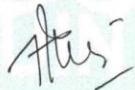
Ketua Sidang/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Sekretaris Sidang/Penguji


Naerul Edwin Kiky Aprianto, M.E.
NIP. 19930414 202012 1 004

Pembimbing/Penguji


Dr. Rina Heriyanti, S.S., M.Hum.
NIP. 19720828 199903 2 004

Purwokerto, 22 April 2024

Mengesahkan
Dekan,



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Nur Atikadewi NIM. 1917201275 yang berjudul:

**Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Budi Daya Kelapa Genjah
Entok di Agrowisata Tunggul Mas, Karanggintung Kemranjen Banyumas**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 18 Maret 2024

Pembimbing



Dr. Rina Heriyanti, S.S., M.Hum.

NIP. 19720828 199903 2 004

STRATEGI PENGEMBANGAN AGROWISATA BERBASIS BUDI DAYA KELAPA GENJAH EN TOK DI AGROWISATA TUNGGUL MAS, KARANGGINTUNG KEMRANJEN BANYUMAS

Nur Atikadewi

NIM. 1917201275

E-mail : nurratikadewi@gmail.com

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Budi daya tanaman genjah Entok yang menjadi salah satu agrowisata di Kecamatan Kemranjen, Kabupaten Banyumas atau lebih dikenal dengan Argowisata Tunggul Mas dalam penghasilan rata-rata setiap bulannya cenderung sama. Meskipun jumlah pengunjung dan penjualan tiket dalam setiap tahunnya meningkat, hal itu tidak bisa menutup operasional yang dikeluarkan pengelola agrowisata tersebut. Agrowisata Tunggul Mas belum berkembang sebagaimana yang diharapkan. Kurangnya media promosi, aksesibilitas yang kurang memadai karena lokasi yang jauh dari pusat kota dan kurangnya petunjuk arah, tidak tersedianya transportasi umum, dan kurangnya sumber daya manusia yang bekerja di agrowisata tersebut menjadi beberapa penyebab masalah yang perlu diperhatikan.

Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis strategi pengembangan dan analisis SWOT dalam strategi pengembangan agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dimana peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lokasi penelitian yaitu Agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas pada bulan Agustus sampai November 2023. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun teknik penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan untuk teknik pengumpulan data menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa agrowisata Tunggul Mas merupakan tempat wisata berbasis pertanian dengan daya tarik utamanya pohon kelapa genjah Entok dan pemandangan serta suasana yang menenangkan menjadi faktor kekuatannya. Sedangkan sumber daya manusia yang terbatas, media promosi dan manajemen yang belum tertata dengan baik dan lokasi yang kurang strategis menjadi faktor penghambat pengembangan agrowisata. Alternatif strategi pengembangan yang dapat diterapkan di agrowisata Tunggul Mas yaitu dengan meningkatkan pemanfaatan teknologi untuk promosi wisata, menambah sumber daya manusia yang berkualitas dan terdidik, menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, meningkatkan fasilitas dan kualitas produk sehingga berpeluang sebagai bisnis dengan jangka waktu yang lama dan wisata berskala nasional, serta menambah paket wisata unggulan yang berbeda dengan tempat wisata lain.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Agrowisata, Budi Daya, Kelapa Genjah Entok, Analisis SWOT

**AGROTOURISM DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON CULTIVATION
GENJAH ENTOK COCONUT IN TUNGGUL MAS AGROTOURISM,
KARANGGINTUNG KEMRANJEN BANYUMAS**

Nur Atikadewi
NIM. 1917201275

E-mail: nurratikadewi@gmail.com

*Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

ABSTRACT

Genjah Entok coconut, which is one of the agrotourisms in Kemranjen District, Banyumas Regency, or better known as Tunggul Mas Argotourism, has the same average monthly income. Although the number of visitors and ticket sales increases every year, it cannot cover the operations incurred by the agrotourism manager. Tunggul Mas agrotourism has not developed as expected. The lack of promotional media, inadequate accessibility due to the location far from the city center and lack of directions, the unavailability of public transportation, and the lack of human resources working in agrotourism are some of the causes of problems that need attention.

The aim of the research is to analyze the development strategy and SWOT analysis of the Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas agrotourism development strategy. This research is a type of field research where researchers conduct research directly at the research location, namely the Tunggul Mas Karanggintung Agrotourism Kemranjen Banyumas, from August to November 2023. This research uses a qualitative-descriptive approach. This research technique uses observation, interviews, and documentation, while the data collection technique uses data reduction techniques, data presentation, and drawing conclusions.

The results showed that Tunggul Mas agrotourism is an agricultural-based tourist attraction, with the main attraction of genjah Entok coconut trees and a soothing view and atmosphere being its strengths. While limited human resources, promotional media, and management that have not been well organized and in less strategic locations become inhibiting factors for agrotourism development, alternative development strategies that can be applied in Tunggul Mas agrotourism are increasing the use of technology for tourism promotion, increasing qualified and educated human resources, collaborating with various parties, improving facilities and product quality so that it has the opportunity to become a business with a long period of time and national scale tourism, and adding superior tour packages that are different from other tourist attractions.

Keywords: Development Strategy, Agrotourism, Cultivation, Genjah Entok Coconut, SWOT Analysis

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi merupakan kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|--------------------|-----------------------------|
| ا | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | ba' | B | Be |
| ت | ta' | T | Te |
| ث | Ša | Š | es (dengan titik diatas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | H | <u>H</u> | ha (dengan garis di bawah) |
| خ | kha' | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Žal | Ž | ze (dengan titik diatas) |
| ر | ra' | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ye |
| ص | Šad | Š | es (dengan garis di bawah) |
| ض | d'ad | <u>D</u> | de (dengan garis di bawah) |
| ط | Ṭa | T | te (dengan garis di bawah) |
| ظ | Ža | <u>Ž</u> | zet (dengan garis di bawah) |
| ع | 'ain | ' | koma terbalik di atas |
| غ | Gain | G | Ge |

| | | | |
|---|------------|---|----------|
| ف | fa' | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Q |
| ك | Kaf | K | Ka |
| ل | Lam | L | 'el |
| م | Mim | M | 'em |
| ن | Nun | N | 'en |
| و | Waw | W | W |
| ه | ha' | H | Ha |
| ء | Hamza h | ' | Apostrof |
| ي | ya' | Y | Ye |

2. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

| | | |
|--------|---------|--------|
| عِدَّة | Ditulis | 'Iddah |
|--------|---------|--------|

3. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

| | | |
|---------|---------|--------|
| حِكْمَة | Ditulis | Hikmah |
| جِزْيَة | Ditulis | Jizyah |

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan ke dua itu terpidah, maka ditulis dengan h.

| | | |
|-------------------------|---------|--------------------|
| كِرَامَة الْأَوْلِيَاءِ | Ditulis | Karāmah Al-Auliya' |
|-------------------------|---------|--------------------|

- b. Bila ta'marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t.

| | | |
|-------------------|---------|---------------|
| زَكَاةُ الْفِطْرِ | Ditulis | Zakāt Al-Fiṭr |
|-------------------|---------|---------------|

4. Vokal Pendek

| | | | |
|---|--------|---------|---|
| َ | Fathah | Ditulis | A |
| ِ | Kasrah | Ditulis | I |
| ُ | Dammah | Ditulis | U |

5. Vokal Panjang

| | | | |
|----|--------------------|---------|-----------|
| 1. | Fathah + Alif | Ditulis | A |
| | جاهلية | Ditulis | Jâhiliyah |
| 2. | Fathah + Ya' mati | Ditulis | A |
| | تنسي | Ditulis | Tansa |
| 3. | Kasrah + Ya' mati | Ditulis | I |
| | كريم | Ditulis | Karîm |
| 4. | Dammah + Wawu Mati | Ditulis | U |
| | فروض | Ditulis | Furûd |

6. Vokal Rangkap

| | | | |
|----|--------------------|---------|----------|
| 1. | Fathah + Ya' mati | Ditulis | Ai |
| | بينكم | Ditulis | Bainakum |
| 2. | Fathah + Wawu Mati | Ditulis | Au |
| | قول | Ditulis | Qaul |

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan *apostrof*

| | | |
|------|---------|---------|
| أنتم | Ditulis | a'antum |
| أعدت | Ditulis | u'iddat |

8. Kata sandang alif + Lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

| | | |
|--------|---------|-----------------|
| القياس | Ditulis | <i>Al-Qiyâs</i> |
|--------|---------|-----------------|

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf

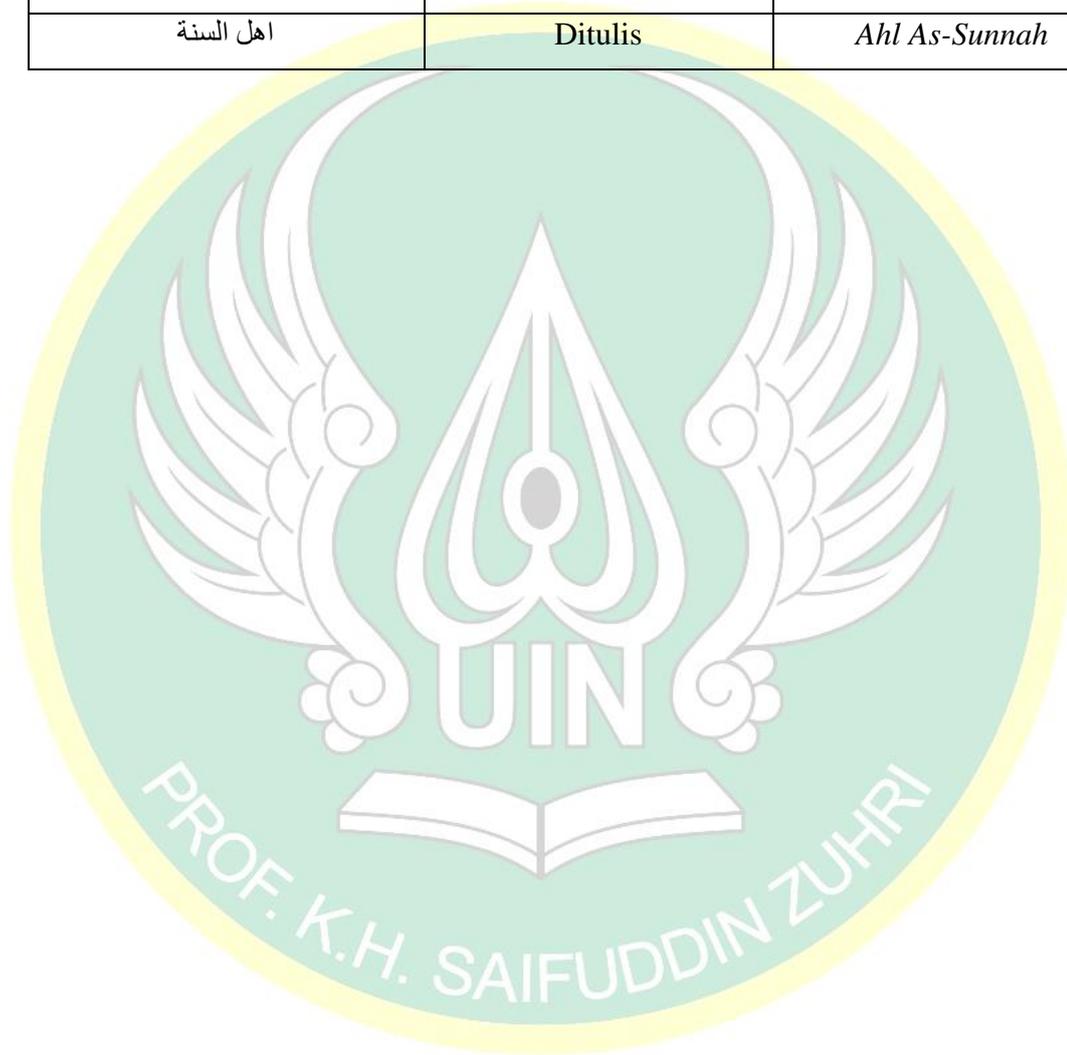
syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

| | | |
|--------|---------|----------------|
| السماء | Ditulis | <i>As-Samâ</i> |
|--------|---------|----------------|

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

| | | |
|------------|---------|----------------------|
| ذوئ الفروض | Ditulis | <i>Zawi Al-Furūd</i> |
| اهل السنة | Ditulis | <i>Ahl As-Sunnah</i> |



MOTTO

*“Ketahuilah bahwa kemenangan bersama kesabaran, kelapangan bersama
kesempitan, dan kesulitan bersama kemudahan”*

-HR Tirmidzi

“Tidak ada yang peduli dengan susahmu, jadi tunjukan saja bahagiamu”

-Gus Ahmad Kafabihi



PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Alhamdulillah dan penuh rasa syukur atas segala rahmat dan karunia Allah SWT. Ucapan terimakasih yang mendalam penulis ucapkan kehadiran Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW serta kepada semua pihak yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini terutama untuk dosen pembimbing saya Dr. Rina Heriyanti, S.S., M.Hum yang telah membimbing, mengarahkan, dan memberikan motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua yang saya cintai dan sayangi Ibu Siti Musangadah dan Bapak Dislam, terimakasih telah memberikan dukungan baik moril maupun material, merawat, mendidik dengan penuh kesabaran dan ketulusan dengan kasih sayang, pengorbanan, memberikan semangat serta doa yang tiada hentinya. Semoga selalu dalam perlindungan Allah SWT, diberikan rezeki, kebahagiaan, dan umur yang berkah. Aamiin.
2. Kakakku Nanang Ahmad Fatoni dan kakak iparku Ade Dewi Saputri beserta malaikat kecilnya mas Syahputra Risky Fatoni.
3. Keluarga besar dan sahabat penulis yang selalu mendoakan, memberikan semangat, dan dukungan.
4. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Budi Daya Kelapa Genjah Entok di Agrowisata Tunggul Mas, Karanggintung Kemranjen Banyumas”. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah limpahkan kepada junjungan kita baginda Nabi Muhammad SAW.

Dalam menyusun skripsi ini penulis menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari berbagai pihak. Ucapan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada :

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M. Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Chandra Warsito, M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

7. H. Sochimim, Lc., M.Si., selaku Koordinator Prodi Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. Rina Heriyanti, S.S., M.Hum selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Penulis ucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas arahan, masukan, motivasi, waktu dan kesabarannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan ibu.
9. Seluruh dosen dan karyawan Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Seluruh staf admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Pemilik agrowisata Tunggul Mas, Bapak Suwarno dan Ibu Riska yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di lokasi, Mas Aris dan seluruh karyawan serta pengunjung yang telah membantu penulis dalam memberikan informasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Kedua orang tua penulis yang selalu mendoakan, memberikan semangat, dan dukungan, Bapak Dislam dan Ibu Siti Musangadah. Terima kasih semoga Bapak dan Ibu selalu dalam perlindungan Allah Subhanahu Wata'ala.
13. Kakak tersayang beserta keluarga kecilnya yang selalu mendoakan dan memberikan semangat, dukungan, serta dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini.
14. Teruntuk saudari sepupu penulis Rosma, Suci, Mba Kiki yang telah mengantarkan dan menemani penulis dalam melakukan observasi penelitian, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
15. Keluarga besar penulis yang telah memberikan doa, semangat dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
16. Abah Kyai Taufiqurahman dan Ibu Nyai Wasilatul Karomah, selaku pengasuh Pondok Pesantren Darul Abror Watumas, Purwanegara, Purwokerto Utara terimakasih atas ilmu, nasihat, motivasi dan dukungan kepada penulis.

17. Seluruh warga MS Atas yang telah memberikan warna warni kehidupan selama di Pondok Pesantren Darul Abror terutama Atin, Asih, Rafikasari, Fatim, Ayu, Indana, Amelia, dan teman-teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Semoga tali silaturahmi selalu terjaga sampai kapan pun.
18. Teman-teman Ekonomi Syariah C Angkatan 2019 terutama Mba Amal teman sebimbingan yang selalu memberikan semangat dan dorongan dalam bimbingan. Mbaisna, Mba Indah, Cindi, Syahrina yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan meyakinkan penulis pasti bisa menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih sudah membersamai penulis dari awal masuk perkuliahan hingga saat ini serta menjadi tempat untuk berkeluh kesah bagi penulis. Semoga tali silaturahmi kita tetap terjaga sampai kapan pun.
19. Almamaterku Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
20. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, terimakasih atas dukungannya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
21. Terima kasih kepada Nur Atikadewi yang sudah kuat, pantang menyerah dan mampu membuktikan bahwa kamu bisa menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis memohon maaf dan mengharapkan kritik serta saran yang membangun dari semua pihak supaya skripsi ini menjadi lebih baik. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan peneliti selanjutnya. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 25 Januari 2024



Nur Atikadewi

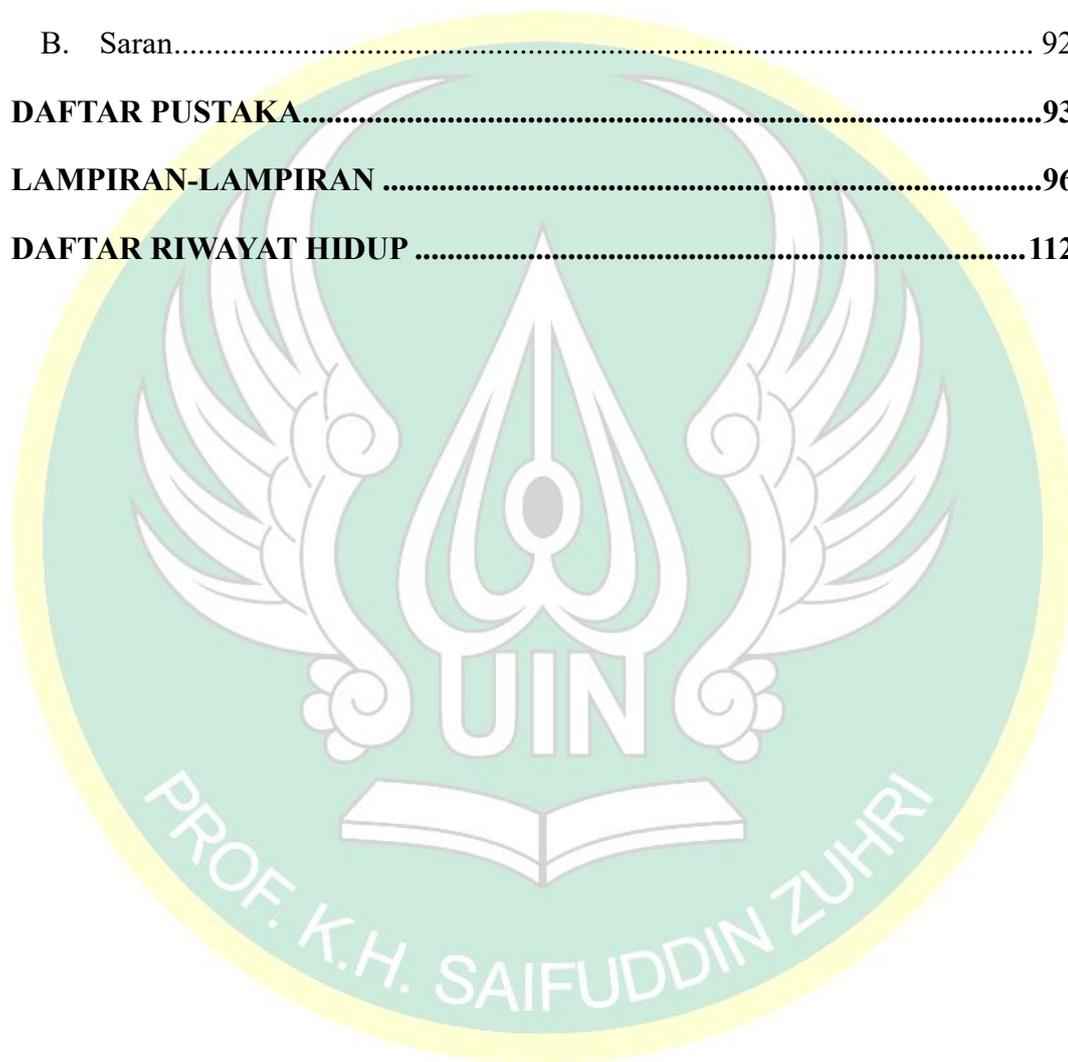
NIM. 1917201275

DAFTAR ISI

| | |
|---|------------------------------|
| LEMBAR PENGESAHAN | Error! Bookmark not defined. |
| NOTA DINAS PEMBIMBING | iv |
| ABSTRAK | v |
| ABSTRACT | vi |
| PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA | vii |
| MOTTO | xi |
| PERSEMBAHAN..... | xii |
| KATA PENGANTAR..... | xiii |
| DAFTAR TABEL | xix |
| DAFTAR GAMBAR | xx |
| DAFTAR DIAGRAM | xxi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xxii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Definisi Operasional..... | 10 |
| 1. Strategi Pengembangan | 10 |
| 2. Agrowisata..... | 10 |
| 3. Budi Daya..... | 11 |
| 4. Kelapa genjah Entok..... | 11 |
| C. Rumusan Masalah | 12 |
| D. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 12 |
| E. Sistematika Pembahasan | 13 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 15 |

| | |
|--|-----------|
| A. Konsep Strategi Pengembangan..... | 15 |
| B. Konsep Agrowisata | 29 |
| C. Budi Daya Kelapa Genjah Entok | 35 |
| D. Analisis SWOT | 37 |
| E. Landasan Teologis..... | 40 |
| F. Kajian Pustaka..... | 42 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 54 |
| A. Jenis Penelitian..... | 54 |
| B. Tempat dan Waktu Penelitian..... | 54 |
| C. Subjek dan Objek Penelitian | 55 |
| D. Jenis dan Sumber Data..... | 55 |
| E. Teknik Pengumpulan Data | 56 |
| F. Teknik Analisis Data | 57 |
| G. Uji Keabsahan Data..... | 59 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 62 |
| A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian | 62 |
| 1. Sejarah dan Profil Singkat Agrowisata Tunggul Mas..... | 62 |
| 2. Lokasi Agrowisata | 64 |
| 3. Visi dan Misi Agrowisata | 65 |
| 4. Fasiilitas Agrowisata Tunggul Mas | 66 |
| 5. Struktur Organisasi..... | 67 |
| 6. Harga Tiket dan Lain-lain..... | 69 |
| B. Analisis Budi Daya Kelapa Genjah Entok di Agrowisata..... | 70 |
| C. Strategi Pengembangan Agrowisata Tunggul Mas | 73 |
| D. Analisis SWOT dalam Pengembangan Agrowisata | 78 |

| | |
|--|------------|
| 1. Faktor Internal | 80 |
| 2. Faktor Eksternal..... | 83 |
| 3. Alternatif strategi pengembangan Agrowisata Tunggul Mas | 85 |
| BAB V PENUTUP | 91 |
| A. Kesimpulan | 91 |
| B. Saran..... | 92 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 93 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | 96 |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP | 112 |



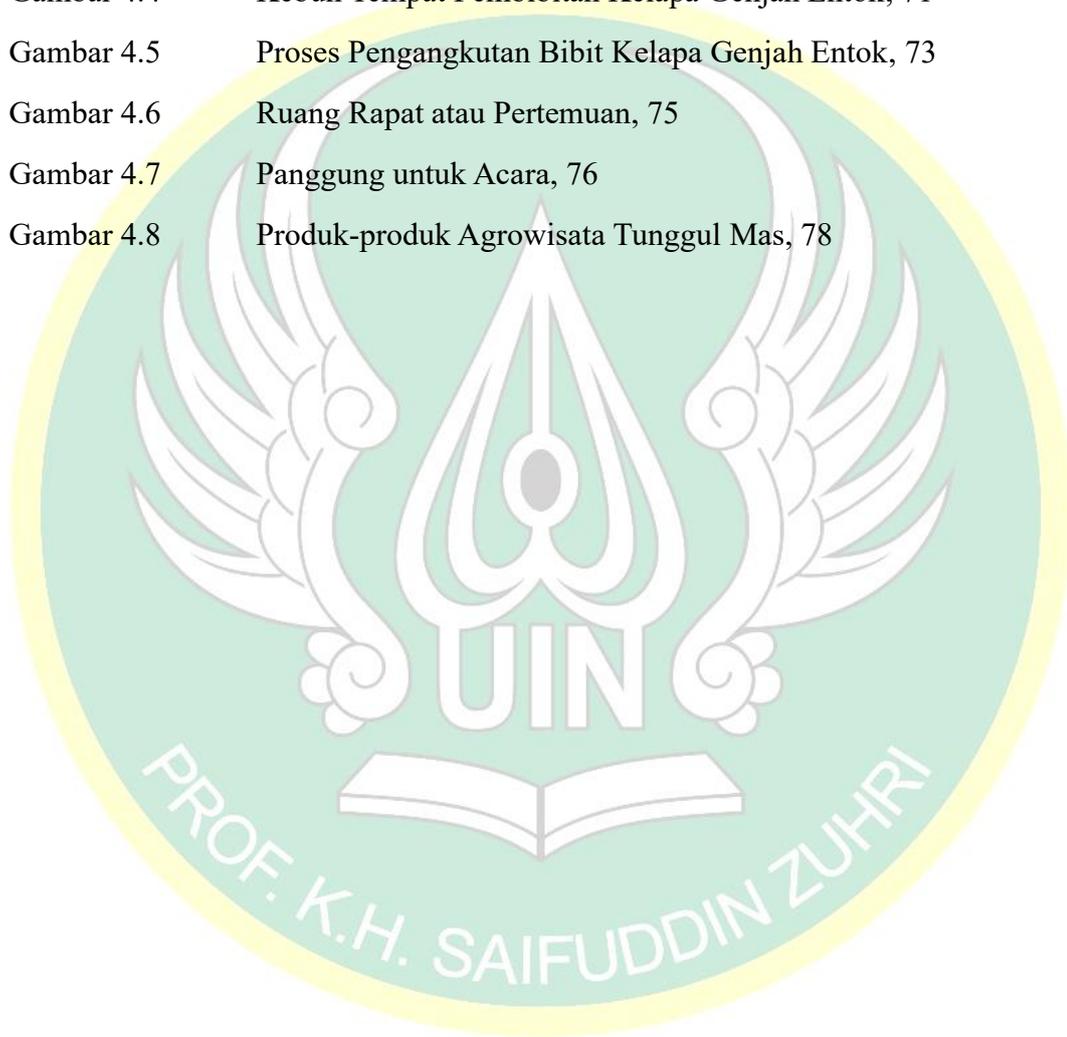
DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 Jumlah Pengunjung Agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas Tahun 2020-2022, 4
- Tabel 1.2 Jumlah Penjualan Bibit Kelapa Genjah Entok Tahun 2022, 5
- Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu, 50
- Tabel 4.1 Matrik SWOT Agrowisata Tunggul Mas, 78



DAFTAR GAMBAR

- Gambar 4.1 Tempat Budi Daya Kelapa Genjah Entok,64
- Gambar 4.2 Lokasi Agrowisata Tunggul Mas, 65
- Gambar 4.3 Struktur Organisasi Agrowisata Tunggul Mas, 68
- Gambar 4.4 Kebun Tempat Pembibitan Kelapa Genjah Entok, 71
- Gambar 4.5 Proses Pengangkutan Bibit Kelapa Genjah Entok, 73
- Gambar 4.6 Ruang Rapat atau Pertemuan, 75
- Gambar 4.7 Panggung untuk Acara, 76
- Gambar 4.8 Produk-produk Agrowisata Tunggul Mas, 78



DAFTAR DIAGRAM

- Diagram 2.1 Analisis SWOT, 43
Diagram 2.2 Matrik SWOT, 43



DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|------------|--|
| Lampiran 1 | Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara, 97 |
| Lampiran 2 | Dokumentasi Penelitian, 109 |
| Lampiran 3 | Permohonan Izin Observasi Pendahuluan, 111 |
| Lampiran 4 | Surat Keterangan Penelitian, 112 |
| Lampiran 5 | Daftar Riwayat Hidup, 113 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan pariwisata di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Pertambahan tersebut terlihat dari melonjaknya jumlah wisatawan asing yang datang ke Indonesia pada setiap tahunnya. Industri pariwisata menjadi salah satu program unggulan pemerintah yang perlu ditingkatkan karena pariwisata memberikan pengaruh positif bagi perekonomian di Indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik, jumlah kunjungan wisatawan asing ke Indonesia pada bulan Juli 2023 mencapai 1,12 juta, mengalami peningkatan sebesar 74,07 persen dibandingkan bulan Juli 2022, ketika jumlah kunjungan hanya mencapai 645,12 ribu (Annur, 2023). Angka tersebut menjadi bukti bahwa memang pendapatan negara meningkat.

Sektor wisata merupakan salah satu sektor yang dapat digunakan sebagai penggerak roda perekonomian suatu negara terutama pada wilayah destinasi pariwisata. Pemerintah juga mengambil langkah strategis dengan melakukan perbaikan untuk mendukung pembangunan infrastruktur dan sumber daya dibidang pariwisata. Meningkatnya jumlah wisatawan juga dipengaruhi oleh jenis pariwisata yang ada di Indonesia. Adapun jenis wisata yang ada di Indonesia yaitu wisata budaya, wisata bahari, wisata cagar alam, wisata konvensi, wisata pertanian (agrowisata), wisata buru, dan wisata ziarah (Utama, 2016: 144).

Kegiatan berwisata dengan memanfaatkan usaha pertanian sebagai objek wisatanya dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan tentang pertanian, pengalaman rekreasi, dan hubungan usaha pada bidang pertanian yang meliputi tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, peternakan, dan perikanan biasa disebut dengan agrowisata atau wisata pertanian (Nurhadi, 2020). Konsep perpaduan antara pertanian dan dunia wisata memiliki daya

tarik tersendiri dibandingkan dengan wisata lainnya karena agrowisata memiliki keunikan yang dapat dinikmati oleh wisatawan (Kartika et al., 2021).

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 10 tentang Kepariwisata (2010), daya tarik wisata adalah segala sesuatu yang mempunyai keunikan, keindahan dan nilai yang berasal dari keanekaragaman kekayaan alam, budaya, dan hasil buatan manusia yang menjadi tujuan lokasi kunjungan wisatawan. Sujipta berpendapat bahwa agrowisata dapat berkembang dengan baik apabila konsep Tri Mitra dan Tri Karya dalam pembangunan agrowisata diterapkan. Konsep-konsep ini terdiri dari pembuat aturan oleh pemerintah, subjek yang terdiri dari petani atau rakyat, dan sektor pariwisata sebagai penggerak perekonomian (Utama & Trimurti, 2020: 56).

Pengembangan agrowisata menurut Kasperek (2007) memerlukan beberapa persyaratan diantaranya lokasi yang luas, alami dan asri, adanya budaya, sejarah atau daya tarik pada lokasi tersebut, akses mudah dilalui, adanya transportasi, akomodasi yang memadai, kondisi politik yang stabil dan tanggapan positif masyarakat sekitar. Faktor-faktor yang harus diperhatikan sebelum melakukan pengembangan agrowisata yang pertama berkaitan dengan daya tarik yang menjadi objek agrowisata, kemudian adanya sarana dan prasarana harus sesuai dengan standar operasional prosedur, karena keterbatasan sarana dan prasarana tersebut berpengaruh terhadap kunjungan wisatawan. Selain itu, kurangnya pemasaran dan promosi kepada masyarakat luas juga dapat memengaruhi jumlah pengunjung (Nurhadi, 2020).

Destinasi wisata harus memiliki *something to see* yang berarti lokasi tersebut harus ada yang menjadi daya tarik seperti objek yang berbeda dengan yang ada ditempat wisata lainnya. Kemudian harus ada *something to do* yaitu lokasi wisata tersebut harus menciptakan suasana dan kegiatan yang membuat pengunjung merasa nyaman, puas dan ingin berkunjung kembali. Selanjutnya tempat wisata harus menyediakan *something to buy*

yaitu tempat yang digunakan untuk berbelanja terutama oleh-oleh sebagai kenang-kenangan yang dapat dibawa pulang oleh wisatawan (Sanam et al., 2022).

Secara umum, konsep agrowisata menerangkan serangkaian kegiatan meliputi persiapan lahan yang akan digunakan untuk pembudidayaan, cara penanaman, pemeliharannya, pemanenan dan pengolahan hasil panen sampai dalam bentuk barang siap untuk dipasarkan. Agrowisata juga memberi peluang untuk pengembangan pasar produk-produk pertanian, baik kawasan wisata, lahan, maupun produk yang dihasilkan dari perkebunan. Dalam pengembangannya, agrowisata juga harus memperhatikan empat komponen utama yaitu atraksi, aksesibilitas, fasilitas, dan pelayanan yang mendukung untuk membentuk daya tarik wisata dan keberlanjutan dari wisata tersebut (Isnoswari et al., 2023).

Agrowisata Tunggul Mas merupakan agrowisata milik pribadi yang terletak di Desa Karanggintung, Kecamatan Kemranjen, Kabupaten Banyumas. Pengunjung harus menempuh perjalanan untuk mencapai lokasi agrowisata kurang lebih 8 km ke utara dari jalan raya Wijahan melewati desa Petarangan dan balai desa Karanggintung. Jika dari arah utara melalui jalan Somagede pengunjung menempuh perjalanan kurang lebih 10 km dari jalan raya Sokawera Kemranjen ke timur melewati Desa Klinting dan Bunderan Kemawi kurang lebih 2 km menuju lokasi. Jika melalui jalur Sumpiuh melewati jalan desa Ketanda, pengunjung akan melewati bukit Pongan Indah kurang lebih 1,5 km menuju lokasi. Pengunjung memerlukan waktu kurang lebih 30 menit untuk sampai di lokasi agrowisata.

Pada awalnya, agrowisata Tunggul Mas hanya digunakan sebagai tempat perkebunan kelapa genjah Entok, namun ditengah pembangunannya banyak orang yang tertarik dan berkunjung ke agrowisata tersebut sehingga terus mengalami pengembangan dengan melengkapi fasilitas mulai dari loket, mushola, kamar mandi, tempat parkir, kolam renang, *playground*, kolam ikan dan pemancingan, tempat karaoke, *meeting room*, *gazebo*,

homestay, spot foto yang menarik, dan panggung untuk acara juga sudah disediakan. Pada awal tahun 2020 agrowisata Tunggul Mas resmi dibuka dengan harga tiket masuk sebesar 10.000 per orang. Berikut merupakan tabel jumlah pengunjung pada setiap tahunnya :

Tabel 1.1

**Jumlah Pengunjung agrowisata Tunggul Mas
Karanggintung Kemranjen Banyumas Tahun 2020-2022**

| Tahun | Jumlah Pengunjung |
|--------------|--------------------------|
| 2020 | 2.425 |
| 2021 | 3.538 |
| 2022 | 5.651 |

Sumber : Data Primer Agrowisata Tunggul Mas 2020-2022

Berdasarkan tabel 1.1 yang bersumber dari wawancara dan observasi menunjukkan bahwa jumlah pengunjung agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas mengalami peningkatan setiap tahunnya karena di bulan-bulan tertentu seperti liburan akhir semester banyak yang berkunjung dan beberapa kali mengadakan *event* yang menarik perhatian sehingga dapat meningkatkan jumlah pengunjung. Meskipun jumlah pengunjung mengalami peningkatan, akan tetapi hal tersebut tidak berpengaruh karena keuntungan dari tiket masuk tidak terlalu tinggi sehingga tidak bisa menutup operasional yang dikeluarkan oleh pengelola agrowisata tersebut. Oleh karena itu, perlu meningkatkan penjualan bibit kelapa genjah Entok guna memperoleh keuntungan yang maksimal.

Pohon kelapa dengan jenis genjah Entok yang ada di agrowisata Tunggul Mas ini menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Awalnya, pemilik usaha ini memiliki 70 bibit kelapa berjenis genjah Entok yang didatangkan langsung dari Petanahan, Kebumen untuk dibudidayakan sendiri. Berkat kegigihan dan ketelatenannya, pohon kelapa tersebut tumbuh dengan baik sehingga menghasilkan buah kelapa yang baik juga untuk dijadikan bibit. *Owner* saat ini sudah memiliki kurang lebih 320

pohon kelapa genjah Entok dan menjual kurang lebih 10.000 bibit kelapa genjah Entok. Selain digunakan sebagai tempat wisata dan tempat pembelian bibit, agrowisata Tunggul Mas juga digunakan sebagai tempat untuk studi banding oleh beberapa gabungan kelompok tani dan kunjungan dari sekolah seperti TK, SD, dan SMK di Kabupaten Banyumas.

Berikut ini merupakan tabel hasil penjualan bibit kelapa genjah Entok pada setiap bulannya yaitu :

Tabel 1.2
Jumlah Penjualan Bibit Kelapa Genjah Entok Tahun 2022

| No. | Bulan | Jumlah Bibit Terjual | Harga Bibit |
|-----|-----------|----------------------|----------------|
| 1. | Januari | 100 Bibit | Rp. 5.000.000 |
| 2. | Februari | 150 Bibit | Rp. 7.500.000 |
| 3. | Maret | 200 Bibit | Rp. 10.000.000 |
| 4. | April | 250 Bibit | Rp. 12.500.000 |
| 5. | Mei | 350 Bibit | Rp. 17.500.000 |
| 6. | Juni | 130 Bibit | Rp. 6.500.000 |
| 7. | Juli | 200 Bibit | Rp. 10.000.000 |
| 8. | Agustus | 110 Bibit | Rp. 5.500.000 |
| 9. | September | 150 Bibit | Rp. 7.500.000 |
| 10. | Oktober | 100 Bibit | Rp. 5.000.000 |
| 11. | November | 100 Bibit | Rp. 5.000.000 |
| 12. | Desember | 105 Bibit | Rp. 5.250.000 |

Sumber : Data Primer Agrowisata Tunggul Mas 2022

Berdasarkan tabel 1.2 diatas yang diperoleh pada saat wawancara dan observasi menunjukkan bahwa jumlah penjualan bibit kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas memperoleh rata-rata hasil yang sama pada setiap bulannya sehingga perlu ditingkatkan lagi pemasarannya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

Agrowisata Tunggul Mas menyediakan paket wisata yang terdiri dari wisata di perkebunan, perikanan dan pembibitan serta di pabrik pengolahan gula kristal. Biasanya, wisatawan akan belajar tentang bagaimana cara membudidayakan bibit kelapa genjah Entok yang benar di tempat pembibitan. Kegiatan tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan karena selain berwisata mereka juga mendapatkan pengalaman baru. Tersedia juga paket untuk beli bibit paket, yaitu membeli bibit sekaligus belajar cara pembudidayaannya mulai dari cara pengolahan tanah, penanaman, dan cara penanggulangan hama. Agrowisata Tunggul Mas ini merupakan satu-satunya tempat yang menjual bibit kelapa genjah Entok sekaligus dengan perkebunannya dan sudah tersertifikasi yang ada di wilayah Kecamatan Kemranjen.

Perkebunan memiliki peranan yang penting dan perlu ditingkatkan dari sisi produksi, produktivitas, dan kualitasnya (Utama & Junaedi, 2015). Sebagai salah satu tanaman perkebunan, kelapa merupakan pohon yang memiliki nilai ekonomi tinggi (Pracaya & Kahono, 2016). Agrowisata merupakan salah satu sektor yang banyak diminati oleh wisatawan. Akan tetapi, penyelenggaraan suatu wisata alam memerlukan banyak hal yang perlu dipersiapkan, baik dari segi lingkungan, sosial, budaya, ekonomi, serta fisik yang berkaitan dengan potensi alam yang dapat dimanfaatkan (Fadlil et al., 2020).

Berdasarkan Ditjenbun (2019), pada tahun 2012 Indonesia adalah negara dengan lahan kelapa terluas di dunia dengan 3,78 juta ha. Namun, luas lahan ini menurun setiap tahunnya sebagai akibat dari pengalihan lahan untuk tujuan lain seperti pemukiman. Harga kelapa dan kopra yang berfluktuasi dan sering rendah mengakibatkan minat petani untuk menanam dan mengembangkan tanaman kelapa menurun setiap tahun. Sampai pada tahun 2019, luas perkebunan kelapa Indonesia sekitar 3,41 juta dan pada akhir tahun 2020 diperkirakan menurun menjadi 3,38 juta ha (Novarianto, 2021: 2).

Kelapa termasuk tanaman perkebunan dari *family palmae* yang tersebar hampir di seluruh wilayah Nusantara. Kelapa merupakan salah satu komoditas strategis yang memiliki banyak peran sosial, budaya dan ekonomi. Tanaman kelapa dihasilkan dari penyerbukan silang dan telah diusahakan sejak lama sehingga ada banyak jenis kelapa yang berbeda. Penggolongan kelapa dapat dibagi berdasarkan perbedaan umur pohon, warna buah, bentuk buah, ukuran buah, dan karakteristik lainnya. Berdasarkan varietasnya, kelapa dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu kelapa hibrida, kelapa dalam, dan kelapa genjah (Riono et al., 2022).

Menurut kementerian pertanian Ditjenbun (2014), klasifikasi kelapa dibagi menjadi empat kelompok yaitu 16 varietas kelapa Dalam, 4 varietas kelapa Genjah, 3 varietas kelapa Kopyor, dan 5 varietas kelapa Hibrida. Kelapa genjah (*dwarf coconut*) merupakan salah satu jenis kelapa yang memiliki 4 varietas. Salah satunya yaitu kelapa genjah Entok. Kelapa genjah Entok merupakan salah satu jenis kelapa yang memiliki keunggulan tersendiri yaitu pohonnya pendek, tandannya banyak, air nira yang dihasilkan dari bunga kelapanya melimpah, dan buahnya lebih besar dari pada jenis kelapa genjah yang lain (Warisno, 2003: 29).

Agrowisata Tunggul Mas belum berkembang sebagaimana yang diharapkan, meskipun dikelola dengan baik, hasil penjualan bibit kelapa genjah Entok kurang stabil dan cenderung memperoleh rata-rata hasil yang sama di setiap bulannya. Berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara bersama *owner* agrowisata Tunggul Mas, permasalahan yang menyebabkan terjadinya hal tersebut yaitu kurangnya media promosi, aksesibilitas yang kurang memadai karena lokasi yang jauh dari pusat kota dan kurangnya petunjuk arah, tidak tersedianya transportasi umum, dan kurangnya sumber daya manusia yang bekerja di agrowisata.

Adapun dalam manajemen pemasaran bibit kelapa genjah Entok juga perlu ditingkatkan terutama terkait dengan data penjualannya. Oleh karena itu, untuk menyelesaikan masalah tersebut, diperlukan analisis mendalam terhadap faktor-faktor yang berpengaruh terhadap agrowisata

Tunggul Mas guna merumuskan strategi pengembangan yang sesuai untuk meningkatkan kualitas usaha tersebut. Menurut Ricky W. Griffin (2014) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengoordinasian, dan pengendalian sumber daya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Efektif disini dapat berarti tujuan yang dicapai sesuai dengan perencanaan, dan efisien berarti tugas yang ada dilakukan secara tepat, terorganisir, dan sesuai jadwal (Pratama, 2020: 7).

Luther Gullick juga menjelaskan bahwa manajemen merupakan penelitian berbasis pengetahuan yang berfokus pada penyelidikan sistematis untuk memahami mengapa dan bagaimana manusia bekerja sama untuk mencapai tujuan dan menjadikan sistem kerjasama kolaboratif sebagai sistem yang lebih bermanfaat bagi orang lain. Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen strategis merupakan suatu proses yang terdiri dari perencanaan, implementasi, dan pengawasan strategi organisasi secara sistematis, terkoordinasi dan berkesinambungan dalam pengambilan keputusan dan tindakan untuk merumuskan dan melaksanakan rencana strategis untuk mencapai tujuan jangka panjang (Muhsin & Prasetya, 2020).

Dalam manajemen terdapat beberapa proses yang harus dilakukan yaitu proses perencanaan (*planning*) berarti manajer harus menentukan kegiatan apa saja yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Pengorganisasian (*organizing*) yaitu proses mengkoordinasikan peletakan posisi pegawai sesuai dengan keahliannya masing-masing. Selanjutnya pengarahan, dimana manajer sebagai pemimpin harus melakukan pengarahan dan komunikasi yang baik. Pengawasan (*controlling*) berarti manajer atau pemimpin harus mengendalikan perusahaan agar bergerak sesuai rencana supaya tercapainya tujuan yang telah di tetapkan sebelumnya (Handoko, 2017: 9).

Berdasarkan observasi yang dilakukan, strategi pengembangan yang sudah dilakukan oleh agrowisata Tunggul Mas yaitu melengkapi fasilitas-fasilitas yang ada di agrowisata secara bertahap dan beberapa kali pemesanan tempat untuk acara. Namun, strategi tersebut kurang efektif

sehingga tidak memengaruhi agrowisata secara signifikan khususnya dalam meningkatkan penjualan bibit kelapa genjah Entok. Oleh karena itu, penulis akan menggunakan teknik analisis SWOT beserta dengan matrik SWOT untuk mengukur strategi pengembangan bisnis yang sesuai bagi agrowisata Tunggul Mas.

Analisis SWOT adalah strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), peluang (*opportunities*), kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman (*threats*). Metode analisis SWOT dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa kinerja bisnis dapat dinilai dengan menggabungkan faktor internal dan faktor eksternal dalam suatu perusahaan. Selain itu, analisis SWOT ini juga dapat dilakukan untuk mengetahui titik lemah perusahaan. Sehingga perusahaan lebih waspada dan dapat terhindar dari kerugian, baik dalam jumlah kecil maupun besar. Dengan analisis ini, seluruh proses yang berkaitan dengan kemajuan dan kemunduran perusahaan dapat diidentifikasi secepat mungkin.

Hasil analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu menentukan ancaman dan peluang yang paling umum dan meminimalkan ancaman dengan memanfaatkan peluang untuk membuat perencanaan strategis di masa depan. Sedangkan matrik SWOT merupakan alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan karena dengan matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya (Fatimah, 2020).

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa penerapan strategi pengembangan yang tepat sangat penting untuk dilakukan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Budi Daya Kelapa Genjah Entok di Agrowisata Tunggul Mas, Karanggintung Kemranjen Banyumas”**.

B. Definisi Operasional

1. Strategi Pengembangan

Pengembangan atau pembangunan kepariwisataan merupakan proses untuk mempersiapkan kegiatan atau aktivitas yang akan dilakukan secara sistematis dan rasional sehingga tercapailah satu tujuan tertentu. Sedangkan strategi merupakan cara yang digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Apabila perusahaan menerapkan strategi pengembangan yang tepat maka perusahaan tersebut dapat mencapai kesuksesan begitu juga sebaliknya jika strategi yang digunakan kurang tepat maka dapat menyebabkan kegagalan pada suatu usaha (Suharman, 2019: 4).

Jadi strategi pengembangan merupakan upaya yang dilakukan untuk memanfaatkan dan mengembangkan objek atau daya tarik suatu daerah dalam bentuk tempat wisata yang diharapkan dengan adanya pengembangan tersebut dapat menarik wisatawan untuk berkunjung dan menciptakan pengalaman baru. Wisatawan juga merasakan kepuasan tersendiri setelah berkunjung serta menjadikan lokasi tersebut menjadi alternatif pilihan utama untuk berwisata. Sedangkan pengembangan agrowisata merupakan tata kelola yang meliputi mengidentifikasi, mengevaluasi, mengendalikan, dan memodifikasi pemanfaatan lokasi agrowisata dari sudut pandang aspek ekologi, ekonomi, sosial dan budaya.

2. Agrowisata

Agrowisata adalah kombinasi antara pariwisata dan pertanian atau perkebunan yang berarti wisatawan dapat mengunjungi kebun, peternakan, atau perikanan untuk belajar, membeli barang, menikmati suasana, pertunjukan, dan makanan, atau bahkan menginap untuk bermalam di perkebunan atau taman. Jadi, agrowisata merupakan kegiatan wisata yang memberikan kesempatan kepada wisatawan untuk

memasuki kawasan perkebunan atau persawahan secara langsung sementara karyawan atau petani sedang bekerja seperti biasa di wilayahnya, sehingga agrowisata menjadi salah satu bentuk wisata yang memberikan kesempatan dan pengalaman baru bagi para wisatawan dengan berinteraksi secara langsung (Amerta, 2019: 45).

3. Budi Daya

Budi daya menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah usaha yang dilakukan untuk mengelola potensi sumber daya alam yang bermanfaat dan menghasilkan barang. Sedangkan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI Nomor 18 tentang Usaha Budi Daya Tanaman (2010), budi daya adalah kegiatan yang bertujuan untuk pengembangan dan pemanfaatan sumber daya alam hayati melalui pemanfaatan sumber daya manusia yang berkaitan dengan modal, kemajuan teknologi, dan sumber daya lainnya yang menghasilkan produk pertanian seperti bahan makanan, hasil perkebunan, buah-buahan, bunga dan tanaman hias, hasil ternak, hewan atau ikan untuk memenuhi kebutuhan manusia secara lebih baik.

4. Kelapa genjah Entok

Kelapa genjah Entok adalah salah satu jenis kelapa yang memiliki bentuk batang bagian bawah yang membesar seperti *genuk* atau gentong kecil untuk menyimpan gabah atau beras (Warisno, 2003: 29). Sedangkan berdasarkan wawancara dengan *owner* agrowisata, kelapa genjah Entok berarti pohon kelapa tersebut berumur genjah atau cepat berbuah dan Entok yang berarti pendek. Jadi kelapa genjah Entok adalah jenis kelapa yang memiliki batang pendek dan cepat berbuah, kurang lebih umur 1 tahun kelapa genjah Entok sudah mulai berproduksi. Keunggulan lainnya yaitu kelapa genjah Entok memiliki buah yang lebih besar di banding kelapa genjah lainnya, memiliki banyak tandan

dan juga air nira yang dihasilkan banyak sehingga dapat disadap untuk di buat gula.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang ada dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi yang digunakan untuk mengembangkan agrowisata berbasis budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas?
2. Bagaimana analisis SWOT dalam strategi pengembangan agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian yang ada dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan yang dilakukan oleh agrowisata melalui budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas.
- b. Untuk menganalisis SWOT dalam strategi pengembangan agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara praktis maupun teoritis.

a. Manfaat Teoritis

Dapat digunakan sebagai bahan acuan atau pembanding untuk penelitian ke depannya dan untuk meningkatkan pengetahuan bagi penulis maupun pembaca khususnya tentang agrowisata atau wisata pertanian budi daya kelapa genjah Entok.

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Peneliti, dapat menambah pengetahuan tentang agrowisata, budi daya kelapa genjah Entok dan sebagai sarana pembelajaran dalam mengaplikasikan materi dan teori yang di dapat selama perkuliahan.
- 2) Bagi Pengusaha, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai usaha budi daya kelapa genjah Entok dan dapat memberikan manfaat bagi para pengusaha sehingga dapat meningkatkan perkembangan dan pemberdayaan usahanya.
- 3) Bagi Akademik, diharapkan hasil penelitian ini dapat mendukung penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembangan agrowisata.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan skripsi ini secara garis besar terdiri dari tiga bagian, yaitu bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari halaman judul skripsi, pernyataan keaslian, halaman pengesahan, halaman nota dinas pembimbing, moto, abstrak, pedoman transliterasi, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar dan daftar lampiran. Sedangkan pada bagian isi terdiri dari lima bab pembahasan, yaitu:

Bab I Pendahuluan, pada bab pertama ini terdiri dari latar belakang masalah yang menjelaskan alasan peneliti tertarik melakukan penelitian di tempat tersebut, kemudian ada definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori, pada bab ini berisikan landasan teori yang berkaitan dengan strategi pengembangan agrowisata pada budi daya kelapa genjah Entok.

Bab III Metode Penelitian, berisi metode yang digunakan untuk meneliti yang terdiri dari jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, dan teknik analisis data.

Bab IV Pembahasan dan Hasil Penelitian, pada bab ini memuat pembahasan tentang gambaran umum mengenai objek, dan hasil penelitian yang dilakukan selama di lapangan mengenai strategi pengembangan agrowisata berbasis budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas.

Bab V Penutup, merupakan bagian akhir dari pembahasan skripsi yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

Adapun bagian akhir dari skripsi ini berisi daftar pustaka lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.



BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Strategi Pengembangan

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata "strategi" berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos*, yang berarti *generalship* atau sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal perang saat mereka membuat rencana untuk memenangkan perang. Seorang ahli bernama Clausewitz, mengatakan strategi adalah rencana untuk mencapai tujuan dalam waktu yang lama. Strategi adalah garis besar tindakan yang harus diambil oleh perusahaan untuk mencapai tujuan dan misi mereka. Dengan kata lain, strategi menjelaskan bagaimana perusahaan dapat mempertahankan keunggulan yang konsisten dalam persaingan. Strategi yang efektif memungkinkan kemenangan dalam persaingan tanpa harus menghadapi konflik dan mengeluarkan biaya yang signifikan. (Arraniri, 2014: 1).

Pengertian tentang strategi berkaitan dengan seni (*art*) dan ilmu (*science*) dalam pengendalian militer. Dalam artikelnya yang berjudul *competitive strategy* (strategi persaingan), Porter (2012) juga menyatakan bahwa strategi adalah kumpulan tindakan dan usaha yang berbeda-beda dengan tujuan untuk menghasilkan nilai yang berbeda pula. Sedangkan menurut Arthur A. J. (2007), strategi terdiri dari tindakan yang penuh daya saing serta pendekatan bisnis untuk mencapai kinerja yang memuaskan atau sesuai target. (Yunus, 2016: 11).

Pengertian strategi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yaitu siasat perang, ilmu siasat perang, tempat yang baik menurut siasat perang, dan rencana yang cermat mengenai kegiatan

untuk mencapai sasaran. Strategi adalah perencanaan yang cermat dari semua tindakan yang akan dilakukan agar sasaran dapat dicapai dengan cepat dan efektif. Jadi, strategi adalah rencana kegiatan yang menyeluruh, disusun secara sistematis dan dapat diketahui oleh semua orang baik di dalam maupun luar perusahaan. Namun, untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, perusahaan harus merahasiakan strategi yang digunakan agar tidak diketahui oleh orang lain (Sofyan, 2015: 3).

Stephanie K. Marrus mengatakan bahwa strategi merupakan suatu proses yang dilakukan oleh pemimpin untuk membuat rencana guna mencapai tujuan dengan disertai penciptaan strategi untuk mencapai tujuan tersebut. Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad (1995), strategi adalah tindakan yang terus-menerus dan meningkat dengan mempertimbangkan harapan masa depan pelanggan. Oleh karena itu, strategi hampir selalu dimulai dari kemungkinan bukan dari kenyataan. Kompetensi inti diperlukan untuk merevolusi pasar dan mengubah cara berpikir konsumen. Perusahaan harus menemukan kompetensi inti dalam bisnis yang dilakukan (Umar, 2002: 31).

Strategi adalah tindakan yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran tertentu serta penyesuaian dan perencanaan dengan mempertimbangkan beberapa faktor baik faktor internal maupun eksternal yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan menerapkan strategi yang baik, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan untuk mengembangkan tujuan jangka panjang perusahaan, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya untuk meningkatkan kemampuan bersaingnya. (Maulidah, 2012: 2).

Menurut Glueck dan Jauch, strategi adalah kumpulan rencana yang menyeluruh dan terintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan lingkungan yang

dihadapinya agar perusahaan dapat mencapai tujuan. Sedangkan strategi menurut Chandler, adalah alat untuk meminimalkan tujuan bisnis. Strategi sendiri didefinisikan sebagai suatu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan dan memberikan keunggulan bersaing dibandingkan dengan pesaingnya. Respon terhadap faktor eksternal dan internal didasarkan pada apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan yang mempengaruhi organisasi untuk kekuatan motivasi bagi stakeholder (Laksana & Waluyo, 2021).

Strategi digunakan dalam bidang manajemen, perdagangan, dan olahraga. Strategi dalam olahraga diperlukan untuk memenangkan suatu pertandingan, sama halnya dengan perusahaan yang juga membutuhkan manajemen strategi untuk memenangkan suatu pertandingan dalam dunia bisnis sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan (Sulasih, 2019).

Perencanaan strategis adalah proses menganalisis, merumuskan, dan mengevaluasi kekuatan organisasi dalam upaya menemukan keseimbangan antara kekuatan dan kelemahan (internal) serta peluang dan ancaman (eksternal). Ada tiga tahap untuk menentukan komponennya, yaitu tahap pengumpulan data, penjabaran, dan tahap pengambilan keputusan. Untuk menentukan komponen ada tiga tahap yaitu tahapan pengumpulan data, tahap analisis, dan tahap pengambilan keputusan. Suksesnya sebuah strategi sangat bergantung pada pemahaman yang baik tentang konsep atau ide-ide strategi yang satu dengan yang lainnya (Rangkuti, 2005: 4).

b. Konsep-konsep Strategi

1) *Distinctive Competence*

Perusahaan yang memiliki kekuatan yang sulit ditiru oleh pesaingnya dianggap memiliki kompetensi khusus, yang menjelaskan kemampuan unik suatu organisasi. Menurut Day

dan Wensley (1988), *distinctive competence* (kompetensi unik) terdiri dari kemampuan sumber daya dan kemampuan tenaga kerja, yang keduanya memberikan suatu perusahaan keunggulan yang signifikan dibandingkan dengan pesaingnya.

2) *Competitive Advantage*

Menurut Michael Porter, strategi yang dipilih perusahaan untuk merebut peluang pasar membentuk keunggulan bersaing. Perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih besar jika mereka dapat menawarkan harga jual yang lebih murah daripada pesaingnya dengan kualitas atau nilai yang sama. Teori strategi terletak pada perspektif lingkungan perusahaan yang terus berubah dan pentingnya memperoleh keunggulan kompetitif berkelanjutan yaitu dengan menerapkan strategi *cost leadership*, diferensiasi, dan fokus pada bidang industry yang menarik dan paling dikuasai (Rangkuti, 2005: 4).

a) *Cost Leadership Strategy*

Cost leadership strategy merupakan strategi yang digunakan untuk memenangkan suatu persaingan dengan cara melalui efisiensi biaya produksi sehingga perusahaan mendapatkan biaya yang rendah dan dapat menerapkan strategi harga lebih rendah dibandingkan para pesaingnya.

b) *Differentiation Strategy*

Differentiation strategy merupakan strategi yang digunakan untuk menjadikan perusahaan menang dengan menerapkan diferensiasi produk, sehingga produk yang dimiliki oleh perusahaan mempunyai keunggulan tersendiri.

c) *Focus*

Strategi fokus terdiri dari dua macam yaitu fokus biaya dan diferensiasi. Strategi ini mengharuskan perusahaan untuk mempunyai segmen yang menarik dan

paling dikuasai dalam industri dan mengubah strateginya untuk melayani segmen tersebut.

c. Tipe-tipe Strategi

Pada dasarnya, strategi dapat dikategorikan ke dalam tiga tipe strategi berbeda yaitu :

1) Strategi Manajemen

Strategi manajemen termasuk strategi manajemen yang diorientasikan pada pengembangan secara makro, seperti strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi keuangan, dan lain-lain.

2) Strategi Investasi

Strategi Investasi yaitu semua kegiatan yang berkaitan dengan investasi. Misalnya, apakah perusahaan ingin menerapkan strategi pertumbuhan yang agresif atau mencoba penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali divisi baru, atau strategi divestasi.

3) Strategi Bisnis

Karena strategi bisnis ini fokusnya pada operasi manajemen, seperti pemasaran, produksi, operasional, distribusi, organisasi, dan keuangan, strategi bisnis ini sering disebut sebagai strategi bisnis secara fungsional (Rangkuti, 2005: 7).

2. Pengembangan

a. Pengertian Pengembangan

Pengembangan adalah proses yang bertujuan untuk memperluas hubungan manusia, kemampuan konseptual, dan kemampuan pengambilan keputusan (Ajabar, 2020: 22). Secara umum, pembangunan atau pengembangan mengacu pada pertumbuhan, perubahan perlahan (evolusi), dan perubahan bertahap. Menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia karya Wjs Peorwadaminta dan buku Pengembangan Media Pembelajaran

karya Sukiman, pengembangan berarti membuat sesuatu menjadi lebih baik atau lebih baik. Kegiatan pengembangan terdiri dari tiga tahap yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Kemudian dilakukan penyempurnaan untuk mencapai bentuk yang dianggap memadai (Fitriani et al., 2023).

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan pengertian dari pengembangan yaitu suatu usaha yang dilakukan secara terarah dan terencana untuk membuat dan memperbaiki suatu objek yang dapat meningkatkan kualitasnya menjadi lebih baik lagi.

b. Pengertian Pengembangan Usaha

Setiap pengusaha atau wirausaha memiliki tanggung jawab untuk mengembangkan suatu usaha mereka sendiri, yang membutuhkan kreativitas, visi ke depan, dan semangat. Jika setiap pengusaha dapat melakukan hal ini, ada harapan besar untuk mengembangkan bisnis mereka dari skala kecil menjadi skala menengah atau bahkan besar. Menurut Mulyadi Nitisusantoro, pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah, masyarakat, dan stakeholder lainnya untuk memberdayakan suatu usaha dengan menyediakan fasilitas, bimbingan atau arahan, serta motivasi dan kreativitas guna menumbuhkan, meningkatkan kinerja dan daya saing perusahaan.

Seorang wirausaha harus memiliki ide, konsep, dan juga rencana dan pengendalian usaha yang matang sebelum memutuskan untuk membuka suatu bisnis usaha. Hal tersebut dilakukan supaya usaha yang dilakukan berjalan dengan baik dan lancar dengan adanya perencanaan usaha yang matang dan terperinci tentu memudahkan dalam mengidentifikasi hal apa saja yang dibutuhkan seperti modal yang dibutuhkan, sumber daya manusia atau tenaga kerja yang dibutuhkan, laba dan rugi yang mungkin akan diperoleh nantinya dan cara mengatasi suatu masalah dalam usaha (Budiarta, 2009).

3. Strategi Pengembangan

Berdasarkan pengertian strategi dan pengembangan yang sudah dijelaskan dapat diambil kesimpulan bahwa pengertian dari strategi pengembangan yaitu upaya yang dilakukan untuk memanfaatkan dan mengembangkan objek atau daya tarik suatu daerah dalam bentuk tempat wisata yang diharapkan dengan adanya pengembangan tersebut dapat menarik wisatawan untuk berkunjung dan menciptakan pengalaman baru. Wisatawan juga merasakan kepuasan tersendiri setelah berkunjung serta menjadikan lokasi tersebut menjadi alternatif pilihan utama untuk menghilangkan rasa lelah setelah sibuk dengan rutinitasnya. Sedangkan pengembangan wisata merupakan tata kelola yang meliputi mengidentifikasi, mengevaluasi, mengendalikan, memodifikasi pemanfaatan lokasi agrowisata dari sudut pandang aspek ekologi, ekonomi, sosial dan budaya.

Menurut Bovy M. Lawson (1997), pengembangan kawasan wisata alam harus mengikuti prinsip-prinsip pengembangan dan perencanaan pemanfaatan Kawasan terdiri dari subsistem tata ruang atau daerah (zoning). Lebih lanjut, Page (2009) mengatakan bahwa ada lima pendekatan dalam mengembangkan pariwisata, yaitu:

a. *Bostern Approach*

Merupakan pendekatan sederhana yang melihat pariwisata sebagai manfaat bagi suatu tempat dan penduduknya. Namun, masyarakat setempat tidak terlibat dalam proses perencanaan dan daya dukung wilayah tidak dipertimbangkan secara menyeluruh.

b. *The Economic Industry Approach*

Dengan kata lain, ini adalah pendekatan pengembangan pariwisata dimana tujuan ekonomi lebih penting daripada tujuan sosial dan lingkungan dengan fokus utamanya adalah pengalaman pengunjung dan tingkat kepuasan mereka.

c. *The Physical Spatial Approach*

Pendekatan ini didasarkan pada tradisi penggunaan lahan geografis; ini menggunakan berbagai strategi perencanaan berdasarkan prinsip keruangan spasial. Misalnya, membagi orang-orang yang datang ke suatu tempat dalam kelompok tertentu dan membuat perpecahan diantara mereka untuk mencegah adanya konflik..

d. *The Community Approach*

Pendekatan ini adalah pendekatan yang lebih menekankan betapa pentingnya masyarakat setempat ikut serta semaksimal mungkin dalam proses pengembangan wisata.

e. *Sustainable Approac*

Dengan kata lain, mempertimbangkan masa depan yang panjang dengan cara yang berkelanjutan dan berfokus pada sumber daya, dampak pembangunan ekonomi pada lingkungan, dan bagaimana hal itu dapat mengubah budaya dan sosial sehingga mengubah gaya hidup dan pola kehidupan individu (Arida & Arismayanti, 2015).

Dalam penelitian ini, merumuskan model pengembangan agrowisata menggunakan pendekatan *the economic industry approach* atau pendekatan pembangunan pariwisata. Pendekatan ini lebih menekankan pada tujuan ekonomi daripada tujuan sosial dan lingkungan, dengan fokus pada pengalaman pengunjung dan tingkat kepuasan mereka. Penelitian ini menunjukkan bahwa kurangnya pengembangan pada agrowisata Tunggul Mas menyebabkan tingkat kepuasan pengunjung yang rendah. Dengan menggunakan pendekatan berbasis *economic industry approach*, diharapkan minat dan kepuasan pengunjung akan meningkat.

4. Strategi Pengembangan dalam Ekonomi Islam

Umat Islam telah menjadi bagian dari dunia bisnis sejak zaman Nabi Muhammad SAW. Banyak sahabat yang menjadi pengusaha besar di

perbatasan wilayah Mekkah atau Madinah, para sahabat menjadi pengusaha yang sukses dalam membangun jaringan bisnis. Ekonomi Syariah dan nilai-nilai Islam merupakan dasar dalam membangun kehidupan bisnis. Menurut Muhammad Ismail Yusanto (2002), pengembangan sangat penting untuk mencapai tujuan bisnis dalam hal pengelolaan perusahaan yang didasarkan pada nilai-nilai Islam, seperti halnya dalam seluruh keputusan bisnis (Yuniar et al., 2022).

Harus dipahami bahwa setiap orang harus menjalankan praktik bisnisnya sesuai dengan ajaran Islam yang sudah ditentukan. Oleh karena itu, ajaran Islam menjadi landasan pengembangan bisnis sesuai syariah. Berikut hal-hal yang harus dilakukan sebelum menjalankan bisnisnya antara lain :

a. Niat baik dan tulus

Bagi orang muslim, menjalankan usaha atau bisnis adalah ibadah. Oleh karena itu, usaha itu harus dimulai dengan niat yang baik, cara yang benar, tujuan yang benar, dan juga memanfaatkan hasil usaha secara benar. Amal perbuatan seseorang bergantung pada niat yang baik. Apabila dalam berbisnis niatnya baik, maka perbuatannya baik. Akan tetapi, apabila niat dalam berbisnis buruk maka perbuatannya akan dinilai buruk juga.

b. Memiliki kepribadian yang baik

Kesempurnaan akhlak dan kepribadian yang baik merupakan prioritas seseorang dalam membangun perekonomian Islam, karena hal tersebut merupakan tujuan dari Islam dan dakwah para Nabi. Di bawah ini adalah prinsip-prinsip yang harus dimiliki seorang wirausahawan muslim, yaitu:

1) Jujur

Dalam dunia bisnis, kejujuran adalah cara untuk menunjukkan bahwa suatu perusahaan benar-benar bekerja, tepat pada waktu, memenuhi janji, memberikan pelayanan, melaporkan, dan mengakui bahwa ada kekurangan, yang harus

diperbaiki secara konsisten. Selain itu, kejujuran juga membantu mencegah orang dari berbohong atau menipu. Sikap jujur harus diterapkan, terutama dalam bidang pemasaran, di mana iklan yang tidak berlebihan dan manipulatif.

2) Amanah

Seorang wirausaha yang amanah akan terlihat jika seorang wirausaha benar-benar berkomitmen untuk melakukan sesuatu yang tidak bertentangan dengan hukum Islam.

3) Cerdas

Cerdas disini berarti seorang wirausaha harus memiliki banyak inovasi untuk menciptakan suatu yang baru yang memiliki kegunaan dan tidak termasuk dalam produk yang dilarang dalam aturan Islam.

4) Komunikatif

Komunikatif dalam bisnis merupakan jenis komunikasi yang mudah dipahami baik saat penyampaian maupun diterima serta menggunakan bahasa yang sopan dan lancar sehingga tidak menyinggung perasaan konsumen.

c. Percaya pada takdir dan kehendak Allah

Seorang wirausaha muslim diharuskan untuk mengimani atau percaya pada takdir, baik atau buruk. Keimanan seseorang tidak dapat sempurna tanpa mengimani takdir Allah.

d. Bersyukur

Wirausaha yang beragama Islam adalah mereka yang selalu bersyukur kepada Allah. Menurut Jurnal Riset Perbankan Syariah (JRPS), bersyukur adalah konsekuensi logis dari cara kita berterima kasih atas nikmat.

e. Pekerjaan sebagai ibadah/amal

Dalam Islam, bekerja dianggap sebagai kewajiban kedua setelah shalat. Jadi apabila pekerjaan dilakukan dengan ikhlas, maka pekerjaan itu bernilai ibadah dan mendapatkan pahala.

f. Menjaga peraturan hukum

Islam memberi kita kebebasan untuk melakukan aktivitas ekonomi, komersial atau kewirausahaan dalam bentuk apapun selama kegiatan (perdagangan) tersebut tidak dilarang oleh syariat Islam. Larangan moral bisnis yang harus dihindari, yaitu:

1) *Maysir* (judi)

Maysir berasal dari kata *al-yusr* yang memiliki arti mudah. Hal ini merupakan jenis kegiatan yang melibatkan taruhan atau juga perjudian. Secara etimologis berarti memperoleh sesuatu dengan mudah tanpa usaha atau mendapatkan keuntungan tanpa bekerja terlebih dahulu. Namun, menurut istilah, *maysir* adalah segala sesuatu yang mengandung tingkat spekulasi atau perjudian yang sangat tinggi.

2) *Aniaya* (zalim)

Secara terminologis, kata *zalim* berarti mengurangi, menyimpang, menindas, bertindak sewenang-wenang, dan tidak adil. Jadi *zalim* merupakan transaksi yang sangat menimbulkan ketidakadilan untuk orang lain, padahal seorang pebisnis seharusnya tidak menyakiti rekan bisnis yang lain. Sebagaimana dijelaskan dalam Q.S An-Nisa ayat 29 yang menjelaskan bahwa memakan hak milik orang lain dengan cara yang batil termasuk *zalim* dan Allah melarang seseorang berdagang dengan cara yang batil.

3) *Gharar* (penipuan)

Menurut istilah, *gharar* berarti penipuan atau penyesatan. Sedangkan menurut istilah lain, *gharar* atau penipuan adalah transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, atau tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali jika diatur dengan cara lain dalam syariat. Larangan *gharar* juga mengandung peraturan atau ketidakpastian dalam hasilnya, dan juga yang dimaksudkan

untuk mencegah harta hilang dan mencegah permusuhan karena bisnis yang tidak jelas. Sebagaimana hadits yang dijelaskan oleh Abu Hurairah berikut ini:

“Bahwa Nabi SAW melarang jual beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu, dan tempatnya)”. (HR. Muslim)

Hadist tersebut menunjukkan dengan jelas bahwa praktik *gharar* tidak dibenarkan karena ketidakjelasan pada kualitas, kuantitas, biaya dan waktu (Jayanti, 2022).

4) Riba

Secara bahasa, riba dapat diartikan sebagai tambahan atau penambahan, sedangkan menurut istilah riba yaitu setiap penambahan yang diambil tanpa adanya suatu transaksi. Larangan riba dijelaskan dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275-278 yang berarti *“Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”*. Demikian juga hadist Rasulullah saw yang bersabda *“janganlah kamu sekalian menjual emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, kurma dengan kurma, jelai dengan jelai, garam dengan garam kecuali sejenis, bertatap muka, dan saling menerima”* (HR. Muslim).

g. Jangan terlalu sombong dan rendah hati

Dalam hal ini, diharapkan seorang penjual ramah dan bermurah hati pada setiap pembeli. Sebagaimana sabda Rasulullah SAW yang menjelaskan bahwa *“senyuman kepada saudara adalah sedekah bagimu”* (HR. At-Tirmizi). Berwirausaha pasti akan selalu berinteraksi baik itu dengan pembeli, pegawai, dan pemberi kerja atau owner.

h. Selalu tepat waktu

Kedisiplinan akan membuat kita selalu mempertimbangkan berapa lama waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas-tugas yang sudah ditentukan.

5. Manajemen Strategi

a. Pengertian Manajemen Strategi

Menurut Manullang (2001), manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penempatan karyawan, pemberian perintah, dan pengawasan sumber daya alam dan manusia, terutama sumber daya manusia, untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan Terry lebih menekankan pada proses atau manajernya, menurutnya manajemen adalah proses tertentu yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan cara setiap seni dan ilmu digunakan bersama-sama, serta menyelesaikan pekerjaan untuk mencapai tujuan. Manajemen juga dapat berarti mendapatkan hasil tertentu melalui orang lain (Suprihanto, 2014: 4).

Manajemen strategis dapat disimpulkan sebagai suatu proses yang terdiri dari perencanaan, implementasi, dan pengawasan strategi organisasi secara sistematis, terkoordinasi dan berkesinambungan dalam pengambilan keputusan dan tindakan untuk merumuskan dan melaksanakan rencana strategis untuk mencapai tujuan jangka panjang dengan memanfaatkan semua sumber daya baik itu manusia, dana, sarana, kesempatan, maupun sumber daya alam secara efektif, efisien, dan optimal (Muhsin & Prasetya, 2020).

b. Fungsi-fungsi Manajemen

Menurut (Jones & George, 2011) terdapat empat fungsi manajemen, yaitu:

1) Perencanaan (*Planning*)

Dalam proses perencanaan, manajer harus menemukan dan memilih tujuan dan tindakan yang tepat serta mengembangkan strategi untuk mencapai kinerja yang tinggi. Proses perencanaan terdiri dari tiga langkah yaitu memutuskan tujuan atau sasaran yang akan ditetapkan dan dicapai oleh perusahaan, memutuskan strategi yang akan digunakan untuk mencapai tujuan atau

sasaran, dan memutuskan cara mengalokasikan sumber daya yang akan digunakan dalam strategi untuk mencapai tujuan tersebut.

2) Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah kegiatan menyusun struktur hubungan kerja sehingga karyawan dapat berinteraksi dan bekerja sama untuk mencapai tujuan. Anggota atau karyawan ditempatkan di bagian-bagian sesuai dengan tugas pekerjaan yang mereka lakukan, yang memberikan garis kewenangan dan tanggung jawab antar individu dan kelompok yang berbeda. Dalam hal ini, manajer harus melakukan pengorganisasian secara tepat dan baik terutama terhadap sumber daya manusia. Hasil dari pengorganisasian yaitu struktur organisasi.

3) Memimpin (*Leading*)

Seorang manajer bertugas memimpin dan mendorong para karyawan untuk bergabung dan bekerja sama dengannya untuk mencapai visi dan tujuan perusahaan. Dalam memimpin, seorang manajer mengkomunikasikan visi perusahaan dengan jelas dan mendorong serta memberdayakan karyawannya untuk memahami peran yang harus mereka mainkan untuk mencapai tujuan tersebut.

4) Mengendalikan (*Controlling*)

Dalam hal ini, berarti manajer atau pemimpin harus mengevaluasi dan memastikan bahwa tindakan yang dilakukan oleh karyawannya benar-benar menggerakkan Perusahaan ke arah tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan. Mereka juga harus mengambil langkah-langkah bersama yang diperlukan untuk mempertahankan dan meningkatkan kinerja perusahaan.

B. Konsep Agrowisata

1. Pengertian Agrowisata (Wisata Pertanian)

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian agrowisata yaitu wisata yang berfokus pada pertanian (perkebunan, kehutanan, dan sebagainya). Dibandingkan dengan perjalanan wisata lainnya, agrowisata merupakan perjalanan wisata yang relatif ekonomis, ramah lingkungan, ekologis dan bertanggung jawab. Menurut perspektif industry pariwisata, agrowisata adalah bagian dari wisata alam yang memiliki filosofi dan etika perencanaan dengan pemanfaatan alam sebagai atraksi wisata (Utama, 2016: 152). Memanfaatkan usaha pertanian atau perkebunan sebagai bagian penting dalam mengembangkan kepariwisataan lokal dikenal sebagai agrowisata, yang merupakan salah satu bagian dari objek kepariwisataan (Syamir, 2017).

Pariwisata merupakan salah satu industri baru yang dapat dengan cepat meningkatkan pertumbuhan ekonomi baik dari segi keseimbangan lapangan kerja, penghasilan, taraf hidup, maupun dalam hal pengaktifan sektor produktif lainnya di negara-negara penerima wisatawan (Sochimim, 2019). Menurut Mieczkowski (1995: 459) dalam (Amerta, 2019: 42) menyatakan bahwa bentuk pariwisata alternatif dapat dibagi menjadi lima macam, yaitu *cultural tourism* (pariwisata budaya), *educational tourism* (pariwisata pendidikan), *scientific tourism* (pariwisata *science* atau ilmu pengetahuan), *adventure tourism* (pariwisata petualangan), *agritourism* (pariwisata pertanian) yang keseluruhannya merupakan pariwisata berwawasan lingkungan (*ecotourism*).

Berdasarkan Kementerian Pertanian RI tahun 2004, agrowisata merupakan salah satu objek wisata berkelanjutan yang berperan sebagai media promosi, media pembelajaran sekaligus menjadi salah satu sumber perekonomian nasional. Agrowisata atau *agritourism* dapat

didefinisikan sebagai suatu kegiatan pariwisata yang memanfaatkan usaha agro (agribisnis) sebagai objek wisata dengan tujuan untuk memperluas pengetahuan, pengalaman, rekreasi, dan usaha dibidang pertanian (Hilyatin & Hanifah, 2020). Kegiatan menggabungkan antara wisata dan edukasi yang berkaitan dengan bidang pertanian sehingga harapannya sektor pertanian akan semakin berkembang dan tidak lagi terpinggirkan (Nurani et al., 2020).

Menurut AWAI (Asosiasi Wisata Agro Indonesia), agrowisata merupakan suatu bentuk wisata yang mencakup wisata, rekreasi, dan kegiatan usaha lain yang berkaitan dengan kelompok tani. Agrowisata dapat menarik wisatawan untuk datang berkunjung jika ditata dan dijalankan dengan baik karena dapat memberikan informasi kepada wisatawan tentang pertanian dan kehidupan yang berkaitan dengan pertanian, serta memberikan kesempatan kepada petani untuk meningkatkan kualitas hidup mereka dengan menggunakan sumber daya pertanian yang ada (Ulya et al., 2023).

Kegiatan agrowisata dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berhubungan dengan keberhasilan suatu agrowisata. Menurut Syamsu (2001) dalam (Utama & Junaedi, 2015: 124) faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan suatu agrowisata adalah sebagai berikut:

a) Kelangkaan

Kelangkaan yaitu keterbatasan sumber daya untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan dengan menawarkan suatu hal yang langka seperti pemandangan, alat pertanian, dan sumber daya manusia disebut sebagai kelangkaan. Karena tanaman tersebut jarang ditemukan pada saat ini, maka hal tersebut dapat dijadikan sebagai daya tarik bagi wisatawan.

b) Kealamiahhan

Kealamiahhan yaitu atraksi agrowisata yang alami dapat menentukan keberlanjutan dari agrowisata yang sedang dikembangkan, sehingga wisatawan akan berkunjung kembali ke

tempat wisata tersebut. Dengan adanya atraksi agrowisata yang alami dapat menentukan keberlanjutan dari agrowisata yang dikembangkan.

c) Keunikan

Keunikan yaitu sesuatu yang benar-benar berbeda dengan objek wisata yang ada. Keunikan objek wisata dapat berupa budaya, tradisi, dan teknologi lokal. Ciri khas yang dimiliki oleh setiap agrowisata berbeda dengan lainnya.

d) Pelibatan tenaga kerja

Pelibatan tenaga kerja yaitu pengembangan agrowisata diharapkan dapat melibatkan tenaga kerja lokal agar masyarakat lokal tidak tergesus sebagai akibat dari pengembangannya.

e) Optimalisasi penggunaan lahan

Penggunaan lahan yang optimal, yaitu pemanfaatan lahan pertanian atau budidaya yang diharapkan dapat dimanfaatkan secara optimal, dengan keseimbangan agrowisata, berdampak positif terhadap pengelolaan lahan dan mengurangi eksploitasi dalam skala besar.

f) Keadilan dan pertimbangan pemerataan

Aspek pemerataan dan keadilan, khususnya keberadaan agrowisata, diharapkan dapat mendorong perekonomian masyarakat, termasuk petani, desa, investor, dan regulator, untuk mencapai pengembangan secara menyeluruh.

g) Penataan Kawasan

Penataan kawasan yaitu agrowisata merupakan bisnis yang menggabungkan sistem pariwisata dan pertanian untuk membuat objek wisata yang menarik dengan sistem penataan kawasan yang rapih dan terstruktur.

2. Syarat Agrowisata

Syarat utama yang harus dimiliki agrowisata menurut (Nurhadi, 2020), yaitu:

- a) Panorama yang alami dan asli dengan ukuran cukup luas
- b) Terdapatnya budaya, sejarah, atau daya tarik alami di daerah tersebut
- c) Jalur transportasi yang memudahkan akses ke daerah wisata
- d) Adanya infrastruktur yang memadai untuk transportasi, akomodasi dan logistik
- e) Kondisi politik yang stabil
- f) Diterima baik oleh masyarakat lokal

3. Prinsip-prinsip agrowisata

- a) Menekankan bagaimana dampak negatif terhadap alam dan budaya dapat merusak daya tarik wisata.
- b) Menginformasikan kepada wisatawan tentang pentingnya pelestarian alam.
- c) Menekankan pentingnya bisnis yang bertanggung jawab, bekerja sama dengan pemerintah dan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lokal dan mendukung upaya konservasi.
- d) Memfokuskan manfaat ekonomi pada konservasi, pengelolaan sumber daya alam dan kawasan yang dilindungi.
- e) Menegaskan bahwa zona pariwisata regional memerlukan pendirian serta pengelolaan taman untuk tujuan pariwisata, serta kajian lingkungan dan sosial serta program jangka panjang untuk menilai dan memfokuskan permasalahan.
- f) Mempromosikan upaya untuk meningkatkan manfaat ekonomi bagi negara, dunia usaha, dan komunitas lokal, khususnya bagi masyarakat yang tinggal di kawasan yang dilindungi.
- g) Untuk memastikan bahwa pertumbuhan pariwisata tidak melampaui batas sosial dan lingkungan yang dapat diterima yang ditetapkan oleh para peneliti yang telah bekerja sama dengan penduduk setempat.
- h) Mempercayakan penggunaan sumber energi, perlindungan lingkungan dan tanaman.

4. Unsur agrowisata

Menurut Spillane (1994), ada lima unsur yang harus dipenuhi untuk mengembangkan suatu kawasan menjadi kawasan wisata, termasuk agrowisata, yaitu:

a) *Attractions*

Dalam agrowisata, daya tarik yang dituju adalah hamparan kebun atau lahan pertanian yang luas, keindahan alam, keindahan taman, budaya pedesaan dan segala sesuatu yang berhubungan dengan pertanian.

b) *Facilities*

Fasilitas untuk memenuhi kebutuhan agrowisata, sarana umum, telekomunikasi, hotel, dan restoran dapat ditambahkan ke sentra-sentra pasar.

c) *Infrastructure*

Infrastruktur yang dimaksud adalah dalam bentuk sistem pengairan, jaringan komunikasi, fasilitas kesehatan, terminal transportasi, sumber listrik dan energi, sistem pembuangan kotoran atau pembuangan air, jalan raya dan sistem keamanan.

d) *Transportation*

Berkaitan dengan transportasi umum, terminal bus, sistem keamanan penumpang, informasi perjalanan, tenaga kerja, kepastian tarif, peta kota atau objek wisata.

e) *Hospitality*

Keberhasilan sistem pariwisata yang baik akan ditunjukkan oleh keramah-tamahan masyarakat.

5. Aspek-aspek dalam Upaya Pengembangan Agrowisata

a) Sumber Daya Manusia

SDM baik pengelola, pekerja bahkan sampai Masyarakat memiliki peranan penting dalam pengembangan agrowisata. Dalam hal ini, agrowisata harus menyajikan dan mengemas paket-paket

wisata sebaik mungkin. Dengan adanya pemandu wisata yang profesional tentu sangat membantu dalam pelayanannya.

b) Promosi

Promosi merupakan kunci utama yang harus ada untuk mendorong kegiatan agrowisata bisa melalui booklet, pameran, cinderamata, dan media sosial dan penyedia informasi seperti hotel, restoran, dan lainnya.

c) Sumber Daya Alam dan Lingkungan

Usaha agrowisata berkaitan dengan kondisi sumber daya alam dan kondisi lingkungan karena sumber daya alam dan lingkungan memiliki hubungan timbal balik yang saling menguntungkan. Jadi dapat disimpulkan bahwa agrowisata merupakan usaha yang membutuhkan keharmonisan semua aspek.

d) Dukungan Sarana dan Prasarana

Pelayanan yang baik, pilihan transportasi dan akomodasi yang mudah, serta terciptanya suasana nyaman, santai, bersih dan aman merupakan aspek penting yang perlu diperhatikan.

e) Kelembagaan

Dalam pengembangan agrowisata tentunya memerlukan dukungan semua pihak baik pemerintah, swasta khususnya pengusaha agrowisata dan instansi terkait. Pemerintah berperan sebagai perantara untuk memudahkan perizinan dan lain-lain. Oleh karena itu, sangat penting untuk menjalin kerjasama antar pengusaha agrowisata, serta antara peternakan agrowisata dan lembaga pendukungnya.

6. Konsep A4

Menurut Cooper (2000) komponen pariwisata merupakan berbagai aspek yang berperan didalam pariwisata itu sendiri. Terdapat empat komponen pariwisata yaitu *attraction, accessibility, amenities, and ancillary*. Strategi pengembangan agrowisata bermanfaat untuk mengembangkan produk, pelayanan yang berkualitas, seimbang, dan

bertahap. Menurut Gerald Prasetyo Mpila, Pierre Holy Gosal, & Windy Mononimbar (2020) dalam (Ulya et al., 2023) untuk mengembangkan potensi agrowisata terdapat konsep A4 yang terdiri dari :

1. Atraksi (*attraction*) yaitu komponen yang dapat digunakan untuk menarik wisatawan untuk datang. Beberapa modal atraksi yang dapat dikembangkan menjadi daya tarik wisatawan yaitu *natural resources* (daya tarik alami) misalnya gunung, danau pantai dan bukit, atraksi wisata budaya seperti seni dan kerajinan, festival, dan kehidupan masyarakat, keramah-tamahan, dan atraksi buatan manusia seperti pameran, acara olahraga dan lain sebagainya.
2. Aksesibilitas (*accessibility*) yaitu hal yang berkaitan dengan banyak aspek penting, seperti tarif kendaraan, terminal bus, dan angkutan umum lainnya yang memudahkan wisatawan untuk berkunjung seperti petunjuk arah yang jelas.
3. Fasilitas (*amenity*) yaitu berkaitan dengan fasilitas, sarana dan prasarana yang disediakan untuk memudahkan dan memberikan kenyamanan bagi wisatawan dalam menikmati kegiatan wisata. Sarana dan prasarana seperti penginapan, rumah makan dan minuman, dan transportasi serta agen perjalanan harus ada dalam suatu tempat pariwisata.
4. Pelayanan tambahan wisata (*ancillary*) merupakan upaya yang dilakukan untuk wisatawan maupun pengelola pariwisata. *Ancillary* juga merupakan hal-hal yang mendukung suatu pariwisata seperti bekerjasama dengan kelembagaan untuk mendorong pengembangan dan pemasaran pariwisata dengan cara mempromosikan agrowisata tersebut (Pradipta, 2022).

C. Budi Daya Kelapa Genjah Entok

1. Syarat budi daya tanaman kelapa genjah
 - a. Lokasi penanaman, tempat yang dapat digunakan untuk menanam kelapa genjah dapat berupa tanah pekarangan, tanah pemulihan,

tanah konversi, tanah yang berasal dari hutan, atau tanah yang pernah ada alang-alang.

- b. Bahan tanaman, hal-hal yang perlu diperhatikan dalam mempersiapkan bahan tanam yaitu pemilihan buah untuk benih, penyimpanan benih, dan pengiriman.
 - c. Penyemaian benih, benih kelapa genjah dapat disemai dengan sistem gantung, sistem hamparan, sistem bedengan, atau dengan polybag.
 - d. Beberapa hal yang harus diperhatikan saat menanam bibit di kebun yaitu jarak tanam, pembuatan lubang tanam, pemindahan bibit ke kebun, dan penanaman tanaman penutup tanah.
 - e. Pemeliharaan tanaman, yaitu meliputi penyulaman (penanaman kembali), pengairan, pengolahan tanah, pemeliharaan jalan kebun dan drainase, pemberian mulsa, pemupukan, pembersihan mahkota daun, dan pencegahan hama dan penyakit.
 - f. Pada tanaman kelapa genjah, fase produksi terdiri dari tiga tahap yaitu masa taruna, masa dewasa, dan masa tua. Sedangkan fase peremajaan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu peremajaan sekaligus, peremajaan bertahap dan peremajaan selektif (Warisno, 2003)
2. Cara budi daya kelapa genjah Entok

Cara budi daya kelapa genjah Entok yang pertama yaitu pemilihan buah kelapa untuk dijadikan bibit. Dalam pembibitannya, buah kelapa yang digunakan harus berasal dari pohon kelapa yang sudah berumur 10-20 tahun dengan buah yang besar, bagus yang berkualitas. Selanjutnya penyemaian yaitu buah kelapa yang sudah di potong sedikit di bagian pangkalnya, dihamparkan di atas tanah sampai tumbuh tunas. Perawatan bibit dilakukan dengan penyiraman rutin, kemudian mempersiapkan lahan tanam dengan membersihkan lahan dan membuat lubang tanam yang diberi pupuk. Tahap penanaman, yang pertama pengolahan lahan dengan dicangkul setelah itu membuat lubang tanam

dengan ukuran 70x70 cm kemudian ditaburi dolomit kurang lebih sebanyak setengah kilogram kemudian didiamkan selama 7-10 hari. Selanjutnya tanah hasil galian tersebut dimasukkan lagi ke dalam lubang tanam sebanyak 30% langkah selanjutnya bibitnya dimasukkan dan ditimbun tanah rata dengan buah kelapanya. Kemudian setelah 3 bulan baru diberi pupuk pabrik seperti Z A, urea, NPK, dan lain sebagainya dengan dosis setiap tiga bulan sekali naik karena pertumbuhannya semakin besar. Untuk pemupukan pertama, satu pohon cukup sebanyak satu ons, kemudian untuk 3 bulan berikutnya naik menjadi 2 ons. Selanjutnya, untuk pencegahan hama dan penyakit diberikan pestisida secara rutin dan dicampur dengan gandasil daun untuk merangsang pertumbuhan daun. Perawatan kelapa genjah Entok dilakukan dengan penyiraman, penyiangan dan penyemprotan insektisida rutin.

D. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT terdiri dari empat kata yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk membuat strategi bisnis dan didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif akan mengurangi kelemahan dan ancaman perusahaan. Philip Kotler menggambarkannya sebagai evaluasi dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) perusahaan secara keseluruhan. Logika merupakan dasar dari analisis ini yang memungkinkan untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) dan meminimalkan (*threats*) ancaman. (Andriwiguna, 2022: 45)

Pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan selalu berkaitan dengan proses pengambilan keputusan strategis. Oleh karena itu, perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan dalam keadaan saat ini. Ini dikenal sebagai analisis situasi. Analisis SWOT, yang membandingkan faktor eksternal peluang

dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan, adalah model analisis situasi yang paling populer (Rangkuti, 2005: 19).

Menurut Ferrel dan Harline, analisis SWOT dilakukan untuk mengumpulkan data dari analisis situasi dan membaginya ke dalam masalah internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman). Pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian dalam (Andriwiguna, 2022: 46) yaitu:

a. Faktor Kekuatan (*Strength*)

Faktor kekuatan yaitu faktor yang dimiliki oleh suatu perusahaan, seperti kompetisi khusus untuk menghasilkan produk yang memiliki keunggulan komparatif karena memiliki sumber daya keterampilan dan produk andalan yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaingnya untuk memenuhi kebutuhan pasar yang telah ditetapkan.

b. Faktor Kelemahan (*Weakness*)

Faktor kelemahan yaitu kekurangan ataupun keterbatasan sumber, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang utama untuk meningkatkan suatu usaha. Misalnya kekurangan dalam sumber daya manusia, fasilitas, keterampilan pemasaran dan lain sebagainya.

c. Faktor Peluang (*Opportunity*)

Peluang yaitu kesempatan dalam berbagai situasi dan kondisi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu organisasi, seperti hubungan dengan konsumen atau pemasok.

d. Faktor Ancaman (*Threat*)

Faktor ancaman yaitu faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu bisnis dan dapat membahayakan bisnis tersebut jika masalah atau ancaman tersebut tidak ditangani segera. Misalnya adanya pesaing baru, dan lambatnya pertumbuhan pasar.

Diagram 2.1 Analisis SWOT

Sumber: Data Sekunder dari Buku Analisis SWOT

2. Matrik SWOT

Matrik SWOT (*Strengths, Weaknesses, and Opportunities and Threats*) merupakan alat yang dapat digunakan untuk mengorganisasikan faktor-faktor strategis suatu perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan dengan jelas bagaimana peluang dan ancaman dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahannya karena matriks tersebut dapat menghasilkan alternatif-alternatif strategis.

Diagram 2.2 Matrik SWOT

| | | |
|---|--|--|
| IFAS | STRENGTHS (S) | WEAKNESSES (W) |
| EFAS | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Menentukan faktor-faktor kekuatan internal | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Menentukan faktor-faktor kelemahan internal |
| OPPORTUNIES (O) | STRATEGI SO | STRATEGI WO |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Menentukan faktor peluang eksternal | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Membuat strategi dengan menggunakan kekuatan untuk | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Membuat strategi dengan meminimalkan kelemahan untuk |

| | | |
|--|---|---|
| | memanfaatkan peluang | memanfaatkan peluang |
| <p>TREATHS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Menentukan faktor ancaman eksternal | <p>STRATEGI ST</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Membuat strategi dengan menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman | <p>STRATEGI WT</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Membuat strategi dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman |

Sumber: Data sekunder dari Buku Analisis SWOT

a. Strategi SO

Strategi ini didasarkan pada perspektif perubahan, yang berarti memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar mungkin.

b. Strategi ST

Strategi ini digunakan untuk menghadapi ancaman, dengan menggunakan atau memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan

c. Strategi WO

Strategi ini berfokus pada memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan mengurangi kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini bergantung pada tindakan yang bersifat defensif atau bertahan, dengan mencoba memperbaiki kelemahan dan menghindari ancaman (Rangkuti, 2005: 31).

E. Landasan Teologis

Islam mengajarkan agar manusia mengindahkan alam, karena alam merupakan bagian dari kehidupan manusia. Strategi pengembangan pariwisata dalam Islam tidak lepas dari bagaimana cara manusia berinteraksi dengan alam atau sesama manusia. Islam mengajarkan bahwa selain beribadah kepada Allah SWT, manusia juga bertanggung jawab untuk

mensejahterakan bumi. Manusia sebagai makhluk ciptaan Allah wajib menjaga lingkungan hidup dan melarang perusakannya, karena bumi diciptakan untuk kehidupan seluruh makhluk. Oleh karena itu, masyarakat diperbolehkan mengolah tanah untuk menghidupi keluarganya, namun tidak boleh merusaknya. Dalam perspektif Islam, strategi pengembangan pariwisata adalah mengelola dan memanfaatkan alam dengan tetap memperhatikan keberlanjutan untuk kemaslahatan masyarakat. Dalam Bahasa Arab, pelestarian atau biasa disebut *al-ishlah* yang mempunyai arti menjadikan sesuatu tetap adanya dan menjaga keadaan lingkungan yang dilandasi dengan rasa cinta dan kasih sayang atau memperbaiki sesuatu yang sebelumnya telah mengalami kerusakan.

Sebagaimana dengan firman Allah dalam Al-Qur'an Surat Al-A'raf ayat 56 yang berbunyi:

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ

Artinya: "Dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi setelah (diciptakan) dengan baik. Berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut dan penuh harap. Sesungguhnya Rahmat Allah sangat dekat kepada orang yang berbuat kebaikan."

Dalam ayat ini, Allah melarang manusia untuk membuat kerusakan di bumi, seperti merusak pergaulan, kesehatan jasmani dan rohani orang lain, kehidupan dan sumber penghidupan, seperti pertanian, perdagangan, dan lainnya, dan merusak lingkungan. Allah membuat bumi ini dengan segala sesuatunya, seperti gunung, lembah, sungai, lautan, daratan, hutan, dan lain-lain, agar manusia dapat mengolah dan memanfaatkannya dengan sebaik-baiknya. Oleh karena itu, manusia dilarang merusak Bumi. Dalam hal ini, agama Islam menuntut agar manusia memperhatikan, menyayangi, merawat, dan mengindahkan lingkungan mereka. Manusia tidak boleh sembarangan menggunakannya, bahkan sampai merusaknya. Sebagaimana disebutkan dalam sabda Rasulullah saw., yaitu:

"Orang yang pengasih akan dikasihi Allah Sang Maha Pengasih. Kasihilah mahluk di bumi maka yang di langit akan mengasihimu." (HR. Tirmidzi).

Berdasarkan hadis diatas, menjelaskan bahwa orang yang bertanggung jawab sebagai *khalifatullah fil ard* harus bisa bertindak dengan arif dan bijaksana misalnya dengan menghentikan eksploitasi alam yang tidak terkendali, baik melalui pembalakan liar (*illegal logging*) atau melalui pengelolaan sumber daya alam yang tidak terkendali, yang mengakibatkan pencemaran lingkungan. Salah satu pesan Nabi Muhammad kepada umatnya yaitu untuk selalu meningkatkan kesadaran tentang penjagaan lingkungan, sehingga tidak ada ancaman seperti pembalakan liar, banjir, tanah longsor, tsunami, pemanasan global, dan polusi udara.

Perintah untuk menanam pohon yang dapat bermanfaat bagi manusia dan alam seperti pohon sebagai tempat untuk berteduh, mencegah terjadinya erosi dan banjir, membantu sanitasi lingkungan, mengurangi pencemaran udara, dan lain sebagainya. Dari Jabir bin Abdullah, bercerita bahwa Rasulullah saw. bersabda:

مَا مِنْ مُسْلِمٍ يَغْرِسُ غَرْسًا إِلَّا كَانَ مَا أَكَلَ مِنْهُ لَهُ صَدَقَةٌ وَمَا سُرِقَ مِنْهُ لَهُ صَدَقَةٌ وَمَا أَكَلَ السَّبْعُ مِنْهُ فَهُوَ لَهُ صَدَقَةٌ وَمَا أَكَلَتِ الطَّيْرُ فَهُوَ لَهُ صَدَقَةٌ

Artinya: *"Dari sahabat Jabir r.a berkata, Rasulullah saw bersabda, 'Tidak ada seorang muslim yang menanam pohon kecuali apa yang dimakan bernilai sedekah, apa yang dicuri juga akan bernilai sedekah. Tidak ada pula seseorang yang mengurangi buah (dari pohon-nya) melainkan akan bernilai sedekah bagi penanamnya sampai hari kiamat'"* (Imam Zakiyuddin Abdul Azhim Al-Mundziri, At-Targhib wat Tarhib minal Haditsisy Syarif, [Beirut, Darul Fikr: 1998 M/1418 H] Juz III, halaman 304).

F. Kajian Pustaka

Proses penelusuran kepustakaan untuk menemukan makalah, buku, jurnal atau artikel, karya ilmiah dan sumber lain yang relevan dengan

penelitian yang sedang dilakukan dan merujuk pada temuan penelitian sebelumnya pada bidang tersebut dikenal sebagai kajian pustaka. Sumber yang digunakan dalam kajian pustaka harus disebutkan nama penulis dan tahun terbitnya (Amirullah, 2015: 118). Di bawah ini beberapa penelitian terdahulu mengenai topik penelitian, yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2020 oleh Muhammad Arfani Fadlil, Wulan Sumekar, dan Dyah Mardiningsih dengan judul Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Bunga Krisan (*Chrysanthemum Morifolium R.*) di Taman Bunga Celosia, Desa Candi Kecamatan Bandungan Kabupaten Semarang dalam jurnal pertanian dan agribisnis. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Taman Bunga Celosia berada pada posisi yang memungkinkan untuk dilakukan pengembangan dan dapat menggunakan strategi proaktif. Pengembangannya akan berfokus pada meningkatkan area taman, menambah blok jenis bunga baru, dan menambah wahana serta fasilitas tambahan seperti cafe dan restoran untuk malam hari. Strategi yang dilakukan yaitu dengan memberikan ruang untuk greenhouse berteknologi tinggi dan melakukan budi daya bunga krisan secara lebih efisien dan produktif untuk menarik perhatian pengunjung.
2. Penelitian yang dilakukan oleh I Gede Adiputra, Nyoman Suprastha, dan Thea Herawati pada tahun 2019 dengan judul Pengembangan Agrowisata Berbasis Tanaman Hias Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Kecamatan Parangpong Kabupaten Bandung Barat dalam jurnal Kajian Pariwisata. Kecamatan Parangpong. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya pemerintah Kabupaten Bandung Barat untuk membangun agrowisata di Kecamatan Parangpong menghasilkan peningkatan swadaya dan swadaya masyarakat, dengan membentuk kelompok yang bertugas untuk mengelola, memasarkan, dan mengoperasikan paket agrowisata, sistem pengelolaan agrowisata menjadi lebih baik. Sehingga menghasilkan lebih banyak pendapatan dengan membuat paket agrowisata yang terdiri

dari berbagai elemen yang siap untuk dipasarkan dalam bentuk brosur, serta adanya pemandu agrowisata yang berpengalaman dan membangun *demplo*t percontohan budi daya tanaman hias.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Irmayani, Dahlia Purnama, Arman, dan Nur Ilmi pada tahun 2019 dengan judul Strategi Pengembangan Komoditi Lokal Buah Naga berbasis Agribisnis di Kabupaten Soppeng dalam jurnal Agribisnis Perikanan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal yang paling berpengaruh yaitu kualitas buah dan luas lahan yang dimiliki. Sedangkan faktor eksternal yang paling berpengaruh yaitu adanya permintaan yang meningkat. Oleh karena itu, strategi *Strenghts-Opportunities* (SO) adalah pendekatan pengembangan yang tepat. Strategi ini mencakup meningkatkan produksi buah Naga Merah, untuk meningkatkan produksi pengolahan buah Naga, meningkatkan kualitas buah Naga Merah dengan menggunakan pupuk terbaik, dan memaksimalkan potensi sumber daya untuk memenuhi permintaan buah Naga.
4. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2021 oleh Titing Kartika, Emron Edison, dan Rizwan Nugraha dengan judul penelitian Pengembangan Agrowisata Berbasis Masyarakat di Desa Lamajang Kabupaten Bandung dalam jurnal Hospitaliti dan Pariwisata. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa posisi dan kondisi agrowisata Desa Lamajang berada di tengah, dengan posisi internal 2,88 dan kondisi eksternal 2,47, yang menunjukkan bahwa Desa Lamajang memiliki keunggulan yang dapat digunakan untuk menjadi daya tarik wisatawan di bidang agrowisata. Dengan mengembangkan agrowisata, Desa Lamajang dapat bersaing dengan kompetitor dan mengendalikan ancaman yang ada, serta mengurangi kelemahan dengan membuat rencana strategis jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Najih Arwi pada tahun 2021 dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Budi Daya Ikan Gurami (Studi Kasus Usaha Budidaya Ikan Gurami “Arifin Ikan” di Dusun

Nusawaru Desa Jatijajar Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen). Hasil penelitian ini yaitu dengan menerapkan strategi pengembangan produk, kompetensi khas, keunggulan kompetitif, strategi pemasaran, strategi dengan pendekatan pada konsumen, strategi harga, strategi operasi, dan menerapkan usaha budi daya ikan gurami dengan baik.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Yuli Nur Afni pada tahun 2020 dengan judul penelitian Strategi Pengembangan Agrowisata Durian (Studi Kasus Agrowisata Durian di Bukit Sege Indah Desa Adisana Kecamatan Bumiayu). Hasil penelitiannya yaitu berdasarkan Matriks IFE, yang menjadi kekuatan utama yaitu faktor alam perkebunan buah durian yang indah, produk unggulan berasal dari durian dan lahan yang luas dengan skor tertinggi. Sedangkan kelemahannya adalah termasuk buah musiman, kesulitan mendapatkan akses ke lokasi, dan kurangnya atraksi wisata. Berdasarkan Matriks EFE, peluang utama yaitu perkembangan teknologi dan pergeseran pola konsumsi ke wisata alam (*back to nature*). Sedangkan ancamannya ialah tidak memanfaatkan teknologi dan adanya pesaing. Sedangkan berdasarkan analisis Matriks SWOT menghasilkan strategi alternatif salah satunya adalah menambah fasilitas yang belum ada.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

| No | Nama Penulis dan Judul Penelitian | Hasil dan Pembahasan | Persamaan | Perbedaan |
|----|--|--|---|--|
| 1 | Muhammad Arfani Fadlil, Wulan Sumekar, Dyah Mardiningsih. Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Bunga Krisan | Taman Bunga Celosia berfokus pada meningkatkan area taman, menambah blok jenis bunga baru, dan menambah wahana serta | Sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, serta sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan agrowisata | Perbedaannya yaitu terletak pada lokasi, waktu, dan objek penelitian. Pada penelitian terdahulu meneliti |

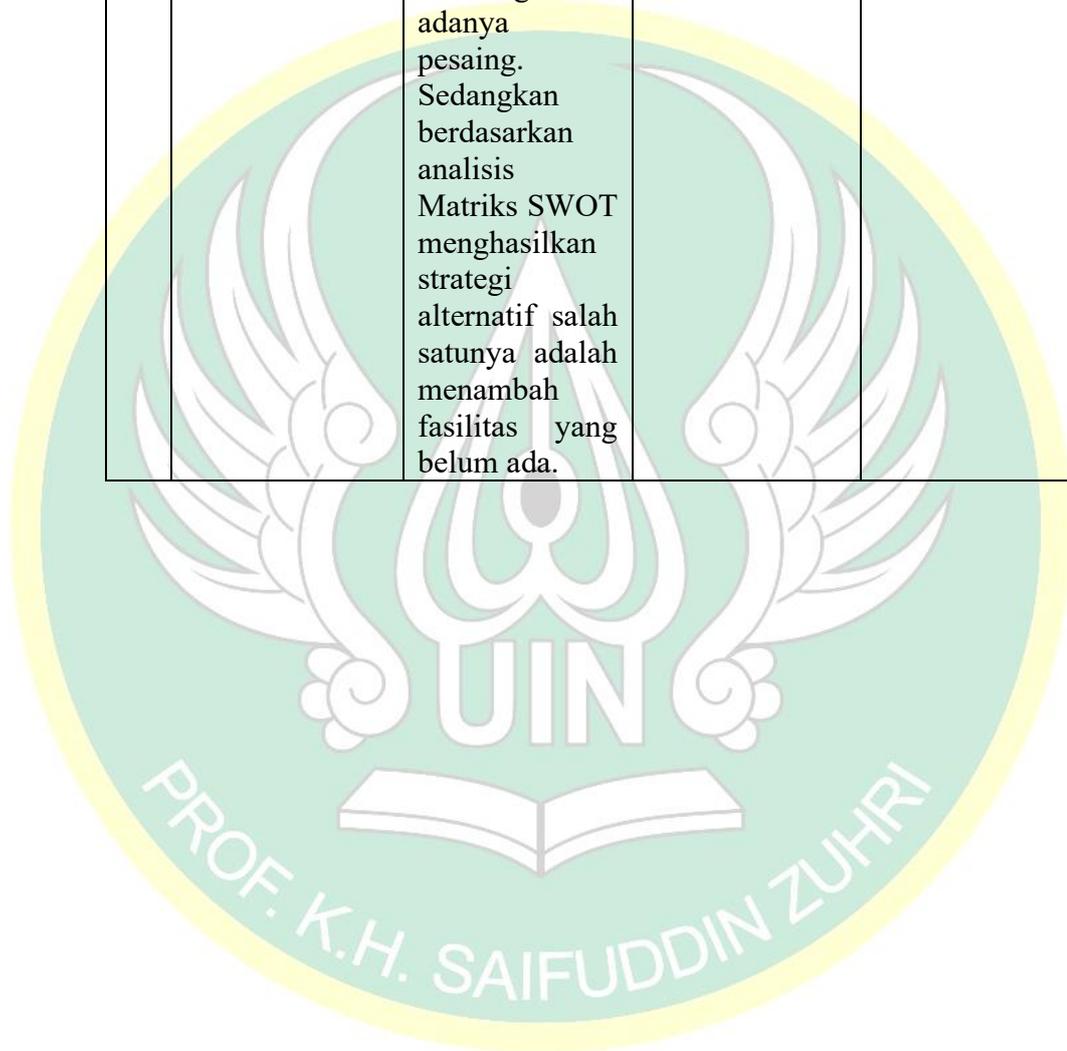
| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| | (<i>Chrysanthemum Morifolium</i> R.) di Taman Bunga Celosia, Desa Candi Kecamatan Bandungan Kabupaten Semarang. (Jurnal Pertanian dan Agribisnis, 2020). | fasilitas tambahan seperti cafe dan restoran untuk malam hari. Strategi yang dilakukan yaitu dengan memberikan ruang untuk greenhouse berteknologi tinggi dan melakukan budi daya bunga krisan secara lebih efisien dan produktif untuk menarik perhatian pengunjung | dengan menggunakan analisis SWOT. | tentang agrowisata berbasis bunga Krisan sedangkan pada penelitian yang dilakukan tentang agrowisata berbasis budi daya kelapa genjah Entok. |
| 2 | I Gede Adiputra, Nyoman Suprastha, Thea Herawati R. Pengembangan Agrowisata Berbasis Tanaman Hias Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Kecamatan Parangpong Kabupaten Bandung Barat (Jurnal Kajian Pariwisata, 2019). | Membentuk kelompok yang bertugas untuk mengelola, memasarkan, dan mengoperasikan paket agrowisata, sistem pengelolaan agrowisata sehingga menghasilkan lebih banyak pendapatan dengan membuat paket agrowisata yang terdiri dari berbagai elemen yang siap untuk dipasarkan | Kesamaannya yaitu kedua penelitian ini sama-sama meneliti tentang pengembangan agrowisata. | Perbedaannya terletak pada objek yang diteliti, lokasi penelitiannya, dan pada penelitian ini selain meneliti tentang strategi pengembangan juga lebih berfokus pada meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan berfokus pada strategi |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| | | dalam bentuk brosur, serta adanya pemandu agrowisata yang berpengalaman dan membangun <i>demplot</i> percontohan budi daya tanaman hias | | pengembangan agrowisata. |
| 3 | Irmayani, Dahlia Purnama, Arman, Nur Ilmi. Strategi Pengembangan Komoditi Lokal Buah Naga berbasis Agribisnis di Kabupaten Soppeng. (Jurnal Agribisnis Perikanan, 2019). | Faktor eksternal yang paling berpengaruh yaitu adanya permintaan yang meningkat. Oleh karena itu, strategi <i>Strenghts-Opportunities</i> (SO) adalah pendekatan pengembangan yang tepat. Strategi ini mencakup meningkatkan produksi buah Naga Merah, untuk meningkatkan produksi pengolahan buah Naga, meningkatkan kualitas buah Naga Merah dengan menggunakan pupuk terbaik, dan | Persamaannya yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan agrowisata | Perbedaannya terletak pada objek yang diteliti, lokasi dan metode analisis data yang digunakan yaitu tahap pengumpulan input, tahap pemanduan dan tahap mengumpulkan data menggunakan tabel IFAS dan EFAS, sedangkan untuk menganalisis masalah menggunakan strategi matrik I-E dan matrik Swot. |

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| | | memaksimalkan potensi sumber daya untuk memenuhi permintaan buah Naga. | | |
| 4 | Titing Kartika, Emron Edison, Rizwan Nugraha. Pengembangan Agrowisata Berbasis Masyarakat di Desa Lamajang Kabupaten Bandung (Jurnal Hospitaliti dan Pariwisata, 2021). | Posisi dan kondisi agrowisata Desa Lamajang berada di tengah, dengan posisi internal 2,88 dan kondisi eksternal 2,47, yang menunjukkan bahwa Desa Lamajang memiliki keunggulan yang dapat digunakan untuk menjadi daya tarik wisatawan di bidang agrowisata. Dengan mengembangkan agrowisata, Desa Lamajang dapat bersaing dengan kompetitor dan mengendalikan ancaman yang ada, serta mengurangi kelemahan dengan membuat rencana strategis jangka | Persamaannya sama-sama membahas strategi yang digunakan untuk mengembangkan agrowisata | Perbedaanya terletak pada objek yaitu pada penelitian ini meneliti tentang agrowisata bidang lahan pertanian, peternakan, dan lokasi yang diteliti dan pada penelitian ini lebih berfokus pada kesejahteraan masyarakat. |

| | | | | |
|---|---|---|--|---|
| | | pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. | | |
| 5 | Muhammad Najih Arwi. Strategi Pengembangan Usaha Budi Daya Ikan Gurami (Studi Kasus Usaha Budidaya Ikan Gurami “Arifin Ikan” di Dusun Nusawaru Desa Jatijajar Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen). (Skripsi, 2020). | Dengan menerapkan strategi pengembangan produk, kompetensi khas, keunggulan kompetitif, strategi pemasaran, strategi dengan pendekatan pada konsumen, strategi harga, strategi operasi, dan menerapkan usaha budi daya ikan gurami dengan baik. | Sama-sama meneliti strategi pengembangan dengan menggunakan analisis SWOT. | Perbedaannya pada objek penelitiannya yaitu budi daya ikan gurami sedangkan penelitian yang dilakukan tentang budi daya kelapa genjah Entok dan lokasi yang diteliti. |
| 6 | Yuli Nur Afni. Strategi Pengembangan Agrowisata Durian (Studi Kasus Agrowisata Durian di Bukit Sege Indah Desa Adisana Kecamatan Bumiayu). (Skripsi, 2020). | Berdasarkan Matriks IFE, kekuatan utama yaitu faktor alam perkebunan buah durian. Sedangkan kelemahannya adalah termasuk buah musiman. Matriks EFE, peluang utama yaitu perkembangan teknologi dan pergeseran | Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang pengembangan agrowisata dan sama-sama menggunakan analisis Swot. | Perbedaannya pada penelitian ini lebih berfokus untuk pengembangan agrowisata dengan lokasi dan objek yang berbeda pada penelitian ini yaitu agrowisata Durian sedangkan penelitian |

| | | | | |
|--|--|---|--|--|
| | | <p>pola konsumsi ke wisata alam (<i>back to nature</i>). Sedangkan ancamannya ialah tidak memanfaatkan teknologi dan adanya pesaing. Sedangkan berdasarkan analisis Matriks SWOT menghasilkan strategi alternatif salah satunya adalah menambah fasilitas yang belum ada.</p> | | <p>yang dilakukan tentang agrowisata kelapa genjah Entok</p> |
|--|--|---|--|--|



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu penelitian yang mengharuskan peneliti untuk melakukan pengamatan secara langsung supaya ikut merasakan apa yang mereka rasakan dan juga mendapatkan gambaran yang lebih nyata mengenai situasi yang terjadi di lokasi penelitian (Raco, 2010: 9). Penelitian ini dilakukan pada objek yang alamiah. Objek yang alamiah adalah objek yang berkembang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti dan kehadiran peneliti tidak mempengaruhi dinamika pada objek tersebut.

Dalam penelitian kualitatif, instrumennya adalah orang yaitu peneliti itu sendiri, untuk dapat menjadi instrument, maka peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas sehingga mampu bertanya, menganalisis, memotret, dan mengkonstruksi situasi sosial yang diteliti menjadi jelas dan bermakna. Dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, peneliti harus memiliki pengetahuan yang mendalam tentang kondisi, situasi, dan permasalahan yang dihadapi oleh partisipan yang sedang diteliti. Penelitian ini dilakukan secara langsung untuk memperoleh data yang berkaitan dengan strategi pengembangan agrowisata melalui budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas dengan menggunakan analisis SWOT.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di agrowisata Tunggul Mas yang terletak di Desa Karanggintung, Kecamatan Kemranjen, Kabupaten Banyumas. Alasan pemilihan lokasi yaitu karena lokasi ini merupakan satu-satunya perkebunan sekaligus tempat penjualan bibit kelapa genjah Entok pertama di Kecamatan Kemranjen dan sudah tersertifikasi dan sudah memenuhi

ketentuan-ketentuan yang di atur dalam standar operasional prosedur pembuatan wisata, adapun yang menjadi daya tariknya yaitu pengunjung dapat membeli sekaligus belajar cara budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata ini. Hal lain yang menjadi daya tariknya yaitu tempat ini sudah menjadi lokasi pilihan studi banding, serta kunjungan dari sekolah-sekolah. Selain itu ada juga pabrik gula kristal yang berbahan dasar dari air nira pohon kelapa genjah Entok. Penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Agustus 2023 sampai dengan bulan November 2023.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan tempat, benda maupun orang yang dapat diamati dan dijadikan sumber guna mendapatkan informasi dan data yang berkaitan dengan objek penelitian. Subjek penelitian pada penelitian ini yaitu pemilik/owner agrowisata, pekerja, dan pengunjung yang pernah berkunjung sekaligus belajar budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan hal yang menjadi inti atau pokok permasalahan yang kemudian diamati atau diteliti secara mendalam pada suatu penelitian. Objek penelitian ini adalah strategi pengembangan agrowisata berbasis budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2021: 194). Data primer pada penelitian ini diperoleh dari observasi, dokumentasi dan wawancara dengan pemilik agrowisata Tunggul Mas sebagai informan utama, serta karyawan dan pengunjung agrowisata Tunggul Mas

Karanggintung Kemranjen Banyumas. Karyawan agrowisata dapat dibagi menjadi beberapa bagian yaitu admin, bagian agrowisata, dan bagian kebun.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data atau informasi yang berkaitan dengan topik penelitian dan didapatkan secara tidak langsung atau melalui perantara (Yusuf, 2017: 347). Data sekunder dapat diperoleh dari buku, artikel, dan lain sebagainya. Data sekunder untuk penelitian ini diperoleh dari artikel, jurnal, buku, arsip, laporan dan tesis yang berkaitan dengan objek penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ialah langkah utama yang harus ada dalam suatu penelitian, karena tujuan dari penelitian yaitu untuk mendapatkan data baik berupa teks, foto, angka, cerita, ataupun gambar (Raco, 2010: 108). Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian, yaitu:

1. Observasi

Observasi berarti kegiatan mengamati dan mencatat informasi yang di peroleh di lapangan (Raco, 2010: 112). Observasi dilakukan dengan menggunakan seluruh indra yaitu pendengaran, penglihatan, perasa, sentuhan, dan cita rasa. Hal ini didasarkan pada fakta nyata tentang peristiwa-peristiwa yang terjadi. Observasi dapat dibedakan menjadi dua yaitu observasi terstruktur dan observasi tidak terstruktur (Anggito & Setiawan, 2018: 111). Dengan observasi, peneliti akan mengetahui hal-hal yang mungkin tidak diungkapkan pada saat wawancara oleh karena itu peneliti harus teliti pada saat observasi supaya mendapatkan informasi yang valid di lapangan. Observasi merupakan salah satu bagian yang ada dalam teknik pengumpulan data. Observasi dilakukan secara langsung ke lokasi agrowisata Tunggul Mas yang ada di Desa Karanggintung Kemranjen Banyumas untuk mengetahui bagaimana kondisi di lokasi tersebut.

2. Wawancara

Wawancara yaitu pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui proses tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono, 2021: 304). Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi mendalam tentang masalah yang sedang diselidiki dan tidak dapat ditemukan pada saat melakukan observasi. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada pemilik, karyawan, serta wisatawan yang pernah berkunjung sekaligus belajar budi daya kelapa genjah Entok untuk mendapatkan data yang valid.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sumber data dalam bentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2021: 314). Dokumentasi dilakukan dengan tujuan untuk mengumpulkan informasi yang belum diperoleh selama wawancara dan observasi, sehingga diharapkan dengan adanya dokumentasi ini dapat menjadi bukti nyata mengenai penelitian yang telah dilakukan. Penelitian ini menggunakan beberapa data dari dokumen yang ada termasuk foto dan gambar. Peneliti mengumpulkan bukti-bukti sebagai data dokumentasi seperti foto lokasi tempat budi daya kelapa genjah Entok, kegiatan yang dilakukan di perkebunan, fasilitas yang disediakan agrowisata, dan lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2021: 320). Analisis data mencakup mengelompokkan atau

mengorganisasikan data, memecahkannya ke dalam unit-unit atau bagian kecil, melakukan sintesa, menyusunnya ke dalam pola, memilih data mana yang penting dan perlu dipelajari, dan membuat kesimpulan yang membuat data mudah dipahami dan dikomunikasikan dengan orang lain. Kegiatan teknik analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan secara terus-menerus sampai data tersebut jenuh. Adapun langkah-langkah analisis data menggunakan model Miles dan Huberman terdiri dari tiga komponen yang saling berkaitan yaitu:

1. Pengumpulan Data (*Data Collection*)

Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif diperoleh dari observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi atau triangulasi. Dalam melakukan pengumpulan data dilakukan selama sehari-hari bahkan sampai berbulan-bulan sehingga mendapatkan data yang banyak. Apapun yang dilihat, didengar dicatat dan direkam sehingga peneliti dapat memperoleh data yang banyak dan bervariasi.

2. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data yaitu proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, dan pemisahan dari berbagai informasi yang telah tertulis secara rinci pada catatan lapangan atau *field note* (Andriwiguna, 2022: 55). Dalam mereduksi data, berarti peneliti akan meringkas, memilih hal-hal pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang berkaitan dengan tema. Catatan hasil dari reduksi data tersebut dapat memudahkan peneliti dalam melakukan pencaharian dan pengumpulan data di tahap selanjutnya. Dalam penelitian ini akan dilakukan proses pemilihan data tambahan, menyederhanakan data terkait strategi pengembangan agrowisata berbasis budi daya kelapa genjah Entok di agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas.

3. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah mereduksi data, langkah selanjutnya yang dilakukan yaitu mendisplay data. Penyajian dilakukan dengan menyusun data secara logis dan sistematis dalam bentuk teks narasi lengkap. Data yang baik

dan terstruktur akan memudahkan peneliti memahami bermacam hal yang terjadi untuk selanjutnya melakukan simpulan penelitian (Andriwiguna, 2022: 56). Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat berbentuk bagan, hubungan antar kategori, uraian singkat, *flowchart*, dan sejenisnya. Hasil wawancara yang diperoleh dari narasumber selanjutnya disusun agar data yang diperoleh mudah dipahami dan dibaca.

4. *Conclusion Drawing* atau *Verification*

Penarikan kesimpulan dan verifikasi adalah langkah selanjutnya dalam analisis data. Kesimpulan awal yang disampaikan masih bersifat sementara dan dapat berubah jika tidak ditemukan bukti yang kuat untuk mendukung pengumpulan data berikutnya. Akan tetapi, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2021: 329).

G. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, uji keabsahan data terdiri dari uji, validitas internal (*credibility*), validitas eksternal (*transferability*), reabilitas (*dependability*), objektivitas (*confirmability*). Uji kredibilitas data atau kepercayaan ialah uji yang dilakukan terhadap data hasil penelitian kualitatif yaitu dengan memperpanjang pengamatan, meningkatkan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *member check*. Uji keabsahana yang digunakan dalam penelitian ini yaitu uji kredibilitas data. Berikut cara-cara yang dilakukan untuk menguji keabsahan data pada penelitian dalam (Sugiyono, 2021: 365), yaitu:

1. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, dan wawancara lagi dengan narasumber yang

sudah pernah ditemui yaitu *owner* dan pekerja agrowisata Tunggul Mas. Dengan menggunakan perpanjangan pengamatan ini, peneliti menguji apakah data yang telah dikumpulkan sebelumnya benar atau tidak. Untuk menguji kredibilitas data dalam penelitian ini, perpanjangan pengamatan harus difokuskan pada pengujian data yang telah diperoleh, Apabila setelah dicek kembali menunjukkan bahwa data tersebut benar dan kredibel, maka pengamatan dapat dihentikan.

2. Peningkatan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih teliti dan secara terus-menerus. Dengan melakukan hal tersebut, kepastian data dan urutan peristiwa dapat direkam secara terstruktur dan pasti. Peningkatan ketekunan dilakukan dengan membaca buku tentang budi daya kelapa gennjah Entok dan buku tentang agrowisata untuk menentukan apakah data yang di peroleh benar atau tidak dan peneliti akan mendapatkan wawasan yang semakin luas dengan lebih banyak membaca.

3. Triangulasi

Teknik triangulasi adalah teknik mengumpulkan data dengan cara menggabungkan data dan sumber data dengan berbagai cara dan waktu yang telah didapatkan sebelumnya. Triangulasi data berarti melibatkan berbagai penggunaan data, menggunakan beberapa teori, beberapa analisis, dan melibatkan lebih banyak peneliti. Terdapat tiga macam triangulasi yaitu triangulasi sumber, triangulasi waktu, dan triangulasi teknik. Triangulasi yang dipakai yaitu triangulasi teknik, misalnya data yang diperoleh dari observasi di cek kembali dengan wawancara dan dokumentasi.

4. Menggunakan Bahan Referensi

Referensi yaitu data pendukung yang digunakan untuk membuktikan data yang telah ditemukan dalam penelitian berupa hasil rekaman wawancara, dan foto-foto sehingga dapat mendukung kredibilitas data.

5. *Member Check*

Member check yaitu proses pengecekan data yang telah ditemukan oleh peneliti yang dilakukan oleh informan/narasumber utama yaitu pemilik dari agrowisata Tunggul Mas. Tujuannya untuk mengetahui apakah informasi atau data yang diperoleh sudah sesuai atau belum menurut informan atau narasumber tersebut dan akan digunakan sebagai bukti pendukung dalam penulisan tugas akhir.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah dan Profil Singkat Agrowisata Tunggul Mas

Agrowisata Tunggul Mas merupakan salah satu tempat wisata yang terletak di Desa Karanggintung Kecamatan Kemranjen Kabupaten Banyumas. Pemilik dari agrowisata Tunggul Mas yaitu Bapak Suwarno. Agrowisata ini merupakan agrowisata milik pribadi yang dikelola oleh keluarga. Pada awalnya, pemilik agrowisata hanya ingin membuat tempat untuk bersantai bersama keluarga dengan konsep alam dengan tanaman kelapa genjah Entok. Akan tetapi seiring berjalannya waktu, banyak yang mengeksplor dan tertarik untuk berkunjung ke lokasi tersebut sehingga beliau memutuskan untuk diresmikan menjadi tempat wisata. Tepatnya pada akhir bulan Desember 2019 lokasi tersebut resmi dibuka dengan harga tiket masuk sebesar Rp. 10.000 rupiah per orang dengan jam operasional setiap hari mulai pukul 08.00 – 16.00.

Nama Agrowisata Tunggul Mas ini berasal dari kata ‘agrowisata’ yang berarti wisata berbasis pertanian, kata ‘Tunggul’ yang merupakan nama daerah tersebut yaitu Situnggul dan kata ‘Mas’ yang diambil dari Banyumas. Sehingga dapat diartikan sebagai tempat wisata berbasis pertanian yang terletak di bukit Situnggul yang ada di Banyumas. Dinamakan ‘Tunggul’ karena kebetulan tempat wisata ini berada di Situnggul. Pada zaman dahulu tempat ini digunakan untuk angon kuda sehingga dinamakan tunggul, owner berencana ingin membuat tugu kuda akan tapi belum terealisasi karena dananya yang besar sampai 20 juta. Adapun yang menjadi atraksi wisatanya yaitu pohon kelapa genjah Entok yang merupakan salah satu ciri khas dari agrowisata Tunggul Mas ini. Berdasarkan wawancara dengan owner agrowisata, kelapa genjah

Entok berarti pohon kelapa yang memiliki umur genjah atau cepat berbuah dan Entok yang berarti pendek. Sehingga kelapa genjah Entok merupakan jenis kelapa dengan batang pendek dan cepat berbuah, kurang lebih umur 1 tahun kelapa genjah Entok sudah mulai berbuah.

Agrowisata Tunggul Mas menyajikan pemandangan dan suasana yang asri, sejuk, dan alami sehingga wisatawan yang berkunjung akan merasa betah berlama-lama ditempat tersebut. Lokasi yang cukup jauh dari pusat kota dan berada di perbukitan menghasilkan udara yang segar dan terhindar dari polusi. Selain pemandangan yang disajikan, dan fasilitas yang lengkap, wisatawan juga dapat mencicipi makanan khas yang sudah disediakan di kantin mulai dari makanan ringan, camilan, sampai dengan makanan berat seperti soto, pecel, mendoan, es kelapa muda dan lain sebagainya. Wisatawan juga bisa memancing ikan untuk dibawa pulang atau dimasak di tempat.

Paket unggulan yang disediakan oleh agrowisata Tunggul Mas adalah pembudidayaan kelapa genjah Entok mulai dari pembibitan sampai menjadi produk unggulan dari kelapa genjah Entok yaitu gula merah kristal. Dengan adanya paket unggulan ini, banyak pelajar dari berbagai sekolah yang mengadakan penelitian dan kunjungan ke agrowisata Tunggul Mas serta seringkali digunakan untuk studi banding oleh beberapa kelompok tani.

Pemilik agrowisata sudah lama terjun di dunia pertanian khususnya kelapa genjah Entok sejak beliau lulus dari sekolah dengan jurusan agribisnis sehingga sesuai dengan keahlian yang dimiliki. Beliau juga sudah pernah melakukan studi banding ke Manado karena disana ada Balai Kelapa sehingga semua jenis kelapa ada disana. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh owner agrowisata, dari sekian banyak jenis kelapa yang ada di Balai Kelapa tersebut hanya kelapa genjah Entok dan genjah Nias yang mempunyai banyak keunggulan. Akan tetapi kelapa genjah Nias buahnya lebih kecil dibandingkan dengan Kelapa genjah Entok. Jadi dapat disimpulkan bahwa jenis kelapa yang

paling unggul yaitu kelapa genjah Entok. Sehingga owner agrowisata Tunggul Mas tertarik untuk menekuni dan membudidayakannya. Kelapa genjah Entok milik Bapak Suwarno juga sudah bersertifikat resmi bahwa itu memang kelapa genjah Entok sehingga semakin meyakinkan pembeli. Dibuktikan juga dengan banyaknya pohon kelapa genjah yang dimiliki dan bibit kelapa yang sudah terjual kurang lebih 10.000 bibit.

Gambar 4.1

Tempat Budi Daya Kelapa Genjah Entok



Sumber : Data Primer yang diperoleh pada saat observasi

2. Lokasi Agrowisata

Agrowisata Tunggul Mas terletak di Desa Karanggintung, RT 02/RW 06, Kecamatan Kemranjen wilayah timur, Kabupaten Banyumas. Agrowisata Tunggul Mas terletak kurang lebih 8 km ke utara dari jalan raya Wijahan. Jika dari arah utara melalui jalan Somagede pengunjung menempuh perjalanan kurang lebih 10 km dari jalan raya Sokawera Kemranjen ke timur. Lokasi agrowisata berada di dataran tinggi, dengan terpenuhinya air dan sinar matahari yang cukup sehingga cocok untuk tempat budi daya kelapa genjah Entok.

Gambar 4.2 Lokasi Agrowisata Tunggul Mas



Sumber : Data Sekunder diperoleh dari Google Maps

Berikut batas-batas wilayah desa Karanggintung Kecamatan Kemranjen Kabupaten Banyumas yaitu:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan desa Kemawi, kecamatan Somagede.
- b. Sebelah Barat berbatasan dengan desa Klinting dan desa Karangsalam kecamatan Kemranjen.
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan desa Petarangan, kecamatan Kemranjen.
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan desa Ketanda, kecamatan Sumpiuh.

3. Visi dan Misi Agrowisata

Nama Wisata : Agrowisata Tunggul Mas

Alamat : Desa Karanggintung, Kecamatan Kemranjen,
Kabupaten Banyumas, Provinsi Jawa Tengah

Pemilik : Suwarno

Visi : Menjadi salah satu agrowisata terbaik dan unik

Misi : Memanfaatkan alam sebaik-baiknya dengan mengembangkan dan mempromosikan usaha melalui aktivitas kepariwisataan

4. Fasiilitas Agrowisata Tunggul Mas

Fasilitas-fasilitas yang disediakan agrowisata Tunggul Mas untuk dinikmati oleh wisatawan adalah sebagai berikut :

- a. Loket yaitu tempat untuk membeli tiket masuk agrowisata Tunggul Mas, yaitu sebesar Rp. 10.000 rupiah per orang dan ada diskon 10% per 10 orang.
- b. Kolam renang untuk anak dan tempat ganti pakaian
- c. Kolam pemancingan
- d. Kolam ikan
- e. Tempat wudhu
- f. Kamar mandi / WC
- g. Tempat sholat / mushola yang ada di bagian bawah dan atas
- h. Gazebo yang cukup banyak, uniknya nama gazebo di agrowisata ini berasal dari tokoh wayang seperti Arjuna, Nakula, Sadewa, Bima, dan Yudistira.
- i. *Homestay* keluarga, merupakan tempat untuk beristirahat bagi wisatawan yang ingin menginap untuk menikmati suasana dan menghabiskan malamnya di agrowisata Tunggul Mas.
- j. Kantin yaitu tempat yang menyediakan banyak menu makanan khas Banyumas seperti sroto, pecel, mendoan, dan lain sebagainya, tidak lupa disediakan juga es kelapa muda dari kelapa genjah Entok itu sendiri.
- k. Playground yaitu tempat untuk bermain anak seperti ayunan, jungkat jungkit dan mandi bola.
- l. *Mini zoo* yaitu kebun binatang mini yang terdiri dari unggas, ikan, dan beberapa hewan reptil.
- m. Spot foto yang *instagramable* untuk menarik pengunjung sehingga menambah kesan indah dalam mengabadikan momennya.

- n. Tempat parkir yang luas
- o. Tempat karaoke
- p. Tempat *meeting* yaitu tempat yang digunakan untuk pertemuan. Biasanya digunakan untuk acara formal indoor seperti rapat bumdes, dan pertemuan.
- q. Panggung untuk acara seperti ulang tahun, senam, acara perpisahan dan anniversary komunitas (Piston, Sutrac, PSBR, dll.).
- r. Perkebunan kelapa genjah Entok merupakan tempat untuk pembudidayaan kelapa genjah Entok, dan pengunjung dapat belajar mulai dari pemilihan buah kelapa yang baik untuk dijadikan bibit, cara perawatan sampai dengan cara menanggulangi hama.
- s. Kolam ikan bioflok, yaitu teknik budi daya ikan dengan memanfaatkan mikroorganisme seperti bakteri, jamur, dan plankton dan membutuhkan pasokan oksigen yang lebih besar sehingga dibutuhkan aerator.
- t. Pabrik gula kristal yaitu tempat pembuatan gula kristal organik dimana pengunjung dapat belajar dan melihat secara langsung proses pembuatan gula kristal mulai dari di masak, dikeringkan sampai dengan pengemasan.

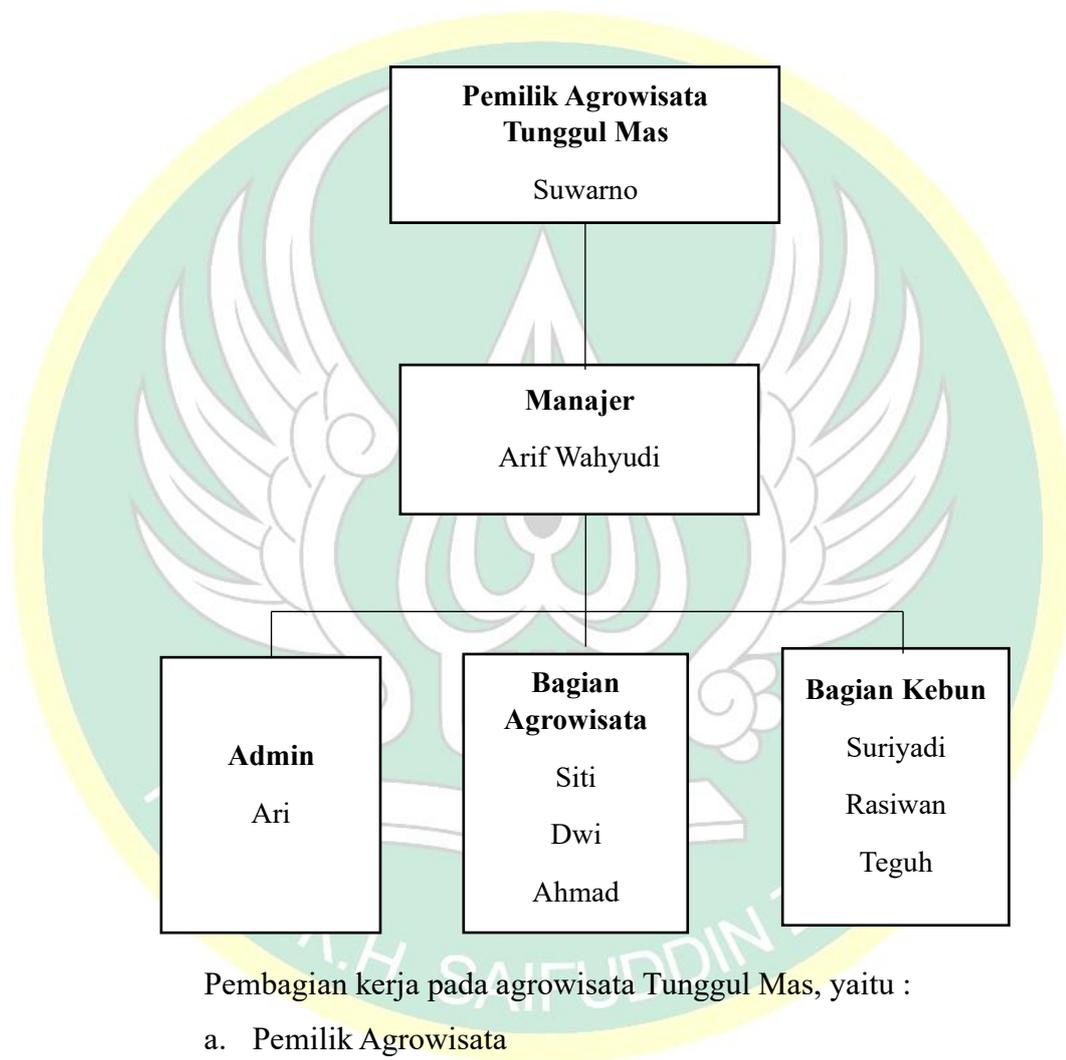
5. Struktur Organisasi

Menurut Susanto (2013) struktur organisasi dapat didefinisikan sebagai rencana yang menyeluruh untuk merencanakan, melaksanakan, dan melakukan pengamatan operasi manajemen. Struktur organisasi dapat digambarkan sebagai susunan hubungan antara fungsi, bagian, atau posisi yang menentukan tingkatan organisasi. Struktur juga menjadi tempat untuk melaksanakan otoritas, tanggung jawab, dan sistem pelaporan kepada atasan, yang memberikan stabilitas terus menerus yang memungkinkan organisasi bertahan dan mengkoordinasikan hubungannya dengan lingkungan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perancangan struktur organisasi yaitu

pembagian pekerjaan, pembagian divisi, koordinasi, administrasi, dan kesatuan instruksi.

Berikut struktur organisasi yang dimiliki oleh Agrowisata Tunggul Mas Karangintung Banyumas adalah sebagai berikut:

Gambar 4.3 Struktur Organisasi Agrowisata Tunggul Mass



Pembagian kerja pada agrowisata Tunggul Mas, yaitu :

a. Pemilik Agrowisata

Owner atau pemilik agrowisata bertanggung jawab terhadap jalannya agrowisata Tunggul Mas secara keseluruhan mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengarahan, pengawasan sampai dengan evaluasi.

b. Manajer

Manajer disini bertugas untuk memonitoring, mengontrol, dan mengatur tugas, wewenang dan tanggung jawab seluruh bawahan serta merencanakan pengembangan agrowisata.

c. Admin dan ticketing

Admin dan ticketing bertanggung jawab dalam mempromosikan agrowisata, dan melakukan pembukuan dan pelaporan keluar masuknya tiket, data pengunjung, serta data penjualan bibit kelapa genjah Entok

d. Bagian Agrowisata

Bagian Agrowisata di sini terdiri dari beberapa tugas lagi yaitu pemandu wisata, bagian kebersihan dan pengecekan fasilitas, sarana dan prasarana, parkir, keamanan, dan bagian kantin.

e. Bagian Kebun

Pada bagian perkebunan dan pembibitan juga terbagi ke dalam beberapa tugas yaitu di kebun yang bertugas untuk memetik kelapa serta merawat pohon dan lingkungan di sekitarnya, kemudian di pembibitan bertugas untuk penyiraman, perawatan bibit kelapa genjah, dan menyiapkan pesanan konsumen.

6. Harga Tiket dan Lain-lain

| Nama | Harga |
|---------------------|--------------|
| Tiket Masuk | Rp. 10.000 |
| Renang | Rp. 7.000 |
| Karaoke | Rp. 50.000 |
| Homestay | Rp. 250.000 |
| Pemancingan | Rp. 30.000 |
| Bibit Kelapa Genjah | Rp. 50.000 |
| Kelapa | Rp. 13.000 |
| Gula Kristal | Rp. 25.000 |

Sumber : Data Hasil Observasi

B. Analisis Budi Daya Kelapa Genjah Entok di Agrowisata

1. Modal

Modal merupakan sesuatu yang harus dipersiapkan sebelum membuat suatu usaha, karena modal sangat berpengaruh dengan lancarnya suatu usaha. Tanpa adanya modal maka suatu usaha sulit untuk berdiri dan berjalan dengan lancar untuk tujuan batas waktu yang lama. Dalam permodalan pembangunan agrowisata Tunggal Mas, dana tersebut hanya bersumber dari pemilik agrowisata karena belum melakukan kerja sama baik dengan pemerintah maupun dengan masyarakat. Pekerja yang bekerja di agrowisata ini juga masih memiliki hubungan keluarga dengan owner sehingga tidak melibatkan masyarakat sekitar sebagai tenaga kerjanya.

“untuk modal itu full dari saya pribadi mba, intinya kalau mau membuat wisata itu membutuhkan dana yang begitu besar dan risikonya tinggi bisa laku bisa tidak dengan modal yang begitu besar akan tetapi lakunya pelan sehingga tidak seimbang antara investasi dengan biaya pemasukan, dengan resiko yang tinggi tersebut harus di pikirkan dua kali karena risikonya besar dan dana kembalinya lama. Dari dinas pariwisata juga mengatakan bahwa terlalu berani akan tetapi saya tidak goyah dan karena memang sudah diniatkan jadi saya tetap melanjutkan karena sudah mantep”
(Suwarno, 2023).

2. Lahan/Kebun

Lahan merupakan suatu wilayah atau lokasi yang dimanfaatkan untuk melakukan suatu kegiatan tertentu. Lahan pertama yang dimiliki untuk tempat budi daya kelapa genjah Entok yaitu lokasi yang saat ini dijadikan sebagai agrowisata dengan luas kurang lebih 3 hektar. Awalnya hanya ada satu lokasi untuk tempat pembudidayaan namun seiring berjalannya waktu, owner agrowisata sudah mempunyai 5 lokasi dengan letak yang tidak terlalu jauh baik untuk perkebunan maupun tempat untuk pembibitan kelapa genjah Entok.

“kemudian berjalannya waktu kita dapat lokasi ini, dulu ini lokasinya hutan kemudian di olah kurang lebih 2 tahunan oleh 10 orang terus ditanami kelapa genjah Entok. Kemudian meritis nama menjadi Agrowisata Tunggul Mas” (Suwarno, 2023).

Gambar 4.4 Kebun Tempat Pembibitan Kelapa genjah Entok



Sumber : Data Primer Kebun Tempat Pembibitan Kelapa genjah Entok

3. Pembibitan

Pembibitan dilakukan mulai dari pemetikan buah kelapa yang sudah tua kemudian pemilihan buah kelapa genjah Entok yang memiliki kriteria tertentu seperti buahnya besar dan mulus tidak terdapat cacat (keriput, kecil atau terkena serangan serangan hama) dan pohon yang menjadi indukan harus sehat, sudah berumur 10-20 tahun. Satu pohon dapat menghasilkan 20-30 buah kelapa, kemudian diseleksi dipilih buah yang bagus dan tua (kiring). Selanjutnya buah kelapa tersebut di potong sedikit pada bagian pangkal untuk mempermudah pertumbuhan tunasnya kemudian di semai atau di hamparkan begitu saja atau biasa disebut dengan penirisan. Kemudian setelah tunas tumbuh cukup tinggi sekitar 3-5 sentimeter selanjutnya dipindahkan ke dalam polybag yang sudah diberi lubang dibagian bawahnya untuk mempermudah jalannya air namun sebelumnya polybag sudah diberi tanah yang dicampur dengan pupuk kandang, kemudian bibit tersebut dimasukkan di tengah-tengah polybag dengan posisi daun menghadap ke atas supaya memperoleh sinar matahari yang cukup.

4. Perawatan

Perawatan dalam budi daya kelapa genjah Entok terdiri dari beberapa tahap seperti penyiraman dan pemupukan secara rutin, pembersihan lingkungan sekitar tanaman kelapa genjah Entok, pencegahan dari hama dan penyakit dengan pemberian pestisida.

a. Penyiraman dan Pemupukan

Kelapa genjah Entok membutuhkan air yang banyak sehingga apabila kebutuhan air tidak tercukupi akan berdampak pada ukuran buah yang lebih kecil atau bahkan sampai kematian. Penyiraman dilakukan setiap hari sekali pada pagi atau sore hari tergantung kondisi lingkungan dan cuaca. Sedangkan untuk meningkatkan produktivitasnya, pemupukan dilakukan sesuai umur tanaman atau tingkat kesuburan tanahnya.

“untuk pemupukan setelah 3 bulan penanaman baru diberi pupuk pabrik (Z A, urea, NPK, dan lain sebagainya), dengan dosis setiap tiga bulan sekali naik karena pertumbuhannya semakin besar. Untuk pemupukan pertama, satu pohon satu ons cukup, nanti untuk 3 bulan berikutnya naik lagi 2 ons 3 ons seperti itu” (Suwarno, 2023).

b. Pencegahan dari Hama dan Penyakit

Untuk mencegah hama dan penyakit pada pohon kelapa genjah Entok dilakukan penyemprotan pestisida rutin, pembersihan lingkungan sekitar pohon kelapa, pembersihan jalan kebun dan saluran air, pembersihan mahkota daun, pelepah-pelepah daun, seludang yang sudah mengering, dan kotoran-kotoran lain pada pohon kelapa seperti tanaman paku yang suka menempel pada batang pohon.

“kemudian untuk pencegahan hama barangkali kena ulat atau apa nanti diberikan pestisida secara rutin sebulan sekali dan dicampur dengan gandasil daun untuk merangsang

pertumbuhan daun sehingga nanti pertumbuhannya bisa normal” (Suwarno, 2023).

c. Pemasaran Bibit Kelapa Genjah Entok

Pemasaran bibit kelapa genjah Entok bisa melalui online atau offline dengan datang langsung ke agrowisata Tunggul Mas ada juga paket beli bibit. Pemasaran bibit kelapa sudah sampai luar Jawa Tengah bahkan sudah sampai ke Malaysia. Biasanya pembeli membeli bibit kelapa genjah Entok yang sudah berumur 3-4 tahun karena jika di tanam bisa langsung tumbuh akarnya.

“Biasanya kita merekomendasikan kepada pembeli untuk membeli bibit kelapa genjah Entok yang sudah berumur 3-4 tahun yang sudah berdaun 3 sampai 4 karena jika kurang dari umur tersebut bibit masih rawan sekali terkena penyakit dan bisa tidak tumbuh saat ditanam” (Aris, 2023).

Gambar 4.5 Proses pengangkutan bibit kelapa genjah Entok



Sumber: Data Sekunder diperoleh dari Instagram Agro Tunggul Mas

C. Strategi Pengembangan Agrowisata Tunggul Mas

1. Atraksi

Atraksi (*attraction*) yaitu berkaitan dengan atraksi atau daya tarik alami dan buatan, misalnya acara budaya dan keindahan alam. daya tarik

yang disediakan oleh agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas ini yaitu :

a. Budi Daya Kelapa Genjah Entok

Pembudidayaan kelapa genjah Entok merupakan paket unggulan yang ada di agrowisata ini dan tentunya dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan yang berkunjung. Sehingga wisatawan tidak hanya bisa menikmati pemandangan dan suasana yang masih asri, wisatawan juga bisa membeli sekaligus belajar cara membudidayakan kelapa genjah Entok yang baik dan benar mulai dari pemilihan pohon kelapa yang baik dan sehat untuk dijadikan indukan sampai dengan produk hasil dari kelapa yaitu gula merah kristal. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Suwarno *“wisatawan yang datang kesini tidak hanya menikmati suasana dan fasilitas yang disajikan oleh agrowisata, tetapi ada juga paket wisata edukatif yaitu di agrowisata ada kolam renang, pemancingan, spot foto, penginapan dan lain sebagainya, Ada juga tempat perkebunan dan pembibitan untuk belajar budi daya kelapa genjah Entok dan pabrik untuk melihat proses pembuatan gula kristal”* (Suwarno, 2023).

b. Pabrik Gula Merah Kristal

Selain paket unggulan belajar budi daya kelapa genjah Entok, ada juga pabrik gula merah kristal Gendis Mas yang terletak tidak jauh dari kawasan Agrowisata Tunggul Mas. Gula kristal yang diproduksi berbeda dari yang lainnya karena bahan dasarnya berasal dari air nira pohon kelapa organik yang tersertifikasi sehingga kadar gulanya lebih rendah dan juga sudah bersertifikat organik Indonesia. Di pabrik, wisatawan bisa belajar dan melihat proses pembuatan gula kristal mulai dari pemasakan, pengeringan, proses pengayakan sampai pengemasannya. Pemasaran gula Kristal tersebut juga sudah sampai ke luar negeri karena memiliki kerja sama dengan salah satu CV yang ada di Purwokerto.

c. Ruang Rapat/Pertemuan

Yaitu ruangan yang sering digunakan untuk pelaksanaan agenda seperti rapat, diskusi, pelatihan, maupun pertemuan formal lainnya. Di Agrowisata Tunggul Mas juga ada ruangan yang biasa digunakan untuk rapat, pertemuan atau acara formal lainnya. Menurut hasil wawancara dengan owner agrowisata *“ruangan semi indoor ini sering digunakan untuk rapat guru-guru, bumdes, pertemuan alumni, dan beberapa kali digunakan untuk acara-acara komunitas”* (Suwarno, 2023).

Gambar 4.6

Ruang Rapat/Pertemuan



Sumber : Data Hasil Observasi

d. Panggung Acara

Panggung acara merupakan panggung yang terletak di luar ruangan. Panggung di Agrowisata Tunggul Mas ini digunakan untuk acara-acara dan *live music*. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan owner agrowisata *“dulu ketika ada acara kita pasti menyewa tarub, dan sekarang sudah punya sendiri jadi jika ada acara bisa disini tidak perlu sewa dan lepas pasang. Kemarin ada bookingan untuk acara anniversary komunitas, perpisahan sekolah, dan acara lainnya”* (Suwarno, 2023).

Gambar 4.7
Panggung Acara



Sumber : Data Hasil Observasi

2. Aksesibilitas

Aksesibilitas merupakan kondisi sarana atau infrastruktur menuju lokasi agrowisata Tunggul Mas. Misalnya jalan raya, transportasi, petunjuk arah dan lainnya. Hal tersebut penting diperhatikan karena sangat berpengaruh terhadap kunjungan wisatawan.

- a. Jalan raya, kondisi jalan menuju lokasi agrowisata sudah beraspal hanya saja di beberapa titik ada yang rusak, kondisi jalan yang menanjak dan berkelok menjadi ciri khas tersendiri karena lokasi berada pada daerah dataran tinggi.
- b. Transportasi, kendaraan yang dapat digunakan untuk menuju agrowisata yaitu kendaraan pribadi baik roda dua maupun empat karena tidak ada kendaraan umum yang melewati lokasi.
- c. Petunjuk arah, yaitu rambu-rambu yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan lokasi. Bagi wisatawan luar daerah akan sedikit kesulitan karena kurangnya petunjuk arah yang ada di jalan menuju agrowisata.

3. Amenitas

Amenitas merupakan fasilitas yang disediakan oleh suatu tempat wisata yaitu berkaitan dengan ketersediaan sarana akomodasi seperti tempat penginapan atau homestay, kantin, kamar mandi, kamar ganti, gazebo, tempat beribadah dan tempat untuk bersuci. Dengan adanya fasilitas-fasilitas tersebut tentu mendukung tempat pariwisata sehingga

wisatawan akan merasa nyaman dan betah untuk berlama-lama di tempat ini.

- a. Homestay, yaitu tempat yang digunakan untuk beristirahat atau bermalam bagi wisatawan jika ingin menikmati agrowisata pada malam hari.
 - b. Kantin, yaitu tempat yang menyediakan berbagai jenis masakan yang dapat dinikmati oleh wisatawan.
 - c. Kamar mandi ada di bagian atas dan bagian bawah dekat kolam renang.
 - d. Tempat beribadah, yaitu gazebo yang dikhususkan untuk tempat beribadah dan tempat bersuci yang terpisah antara laki-laki dan perempuan
 - e. *Tourgate*, yaitu jasa yang digunakan untuk memandu wisatawan dan melengkapi paket wisata, Dengan adanya *tourgate* memudahkan wisatawan untuk mengetahui setiap lokasi dan kegiatan-kegiatan yang sedang berlangsung. Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, pemandu wisata dilakukan oleh pemilik agrowisata langsung karena biasanya wisatawan yang meminta supaya lebih jelas.
4. Pelayanan tambahan wisata

Pelayanan tambahan wisata (*ancillary*) merupakan upaya yang dilakukan untuk mengelola agrowisata yang bekerjasama dengan kelembagaan dengan cara mempromosikan agrowisata tersebut. Akan tetapi berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan, agrowisata Tunggul Mas ini belum menjalin kerja sama dengan pihak mana pun, sehingga untuk mengelola agrowisata tersebut hanya mengandalkan dana pemasukan dari kunjungan ke agro dan pembelian bibit kelapa Genjah Entok.

D. Analisis SWOT dalam Pengembangan Agrowisata

Berdasarkan hasil identifikasi terhadap lingkungan eksternal dan internal yang dilakukan di agrowisata Tunggul Mas diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.1 Matrik SWOT Agrowisata Tunggul Mas

| | | |
|---|--|--|
| <p>Faktor Internal</p> | <p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyajikan pemandangan yang indah dan alami dengan pohon kelapa genjah Entok sebagai daya tarik utamanya. 2. Harga tiket masuk yang terjangkau. 3. Kondisi lingkungan yang bersih dan tersedianya tempat sampah. 4. Pelayanan yang baik. 5. Keamanan 24 jam. 6. Harga produk sesuai kualitas. 7. Adanya paket wisata yang mengedukasi wisatawan dan paket beli bibit. | <p>WEAKNESSES (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang jauh dari pusat kota dengan petunjuk arah yang minim. 2. Keterbatasan anggaran yang menghambat pengembangan agrowisata. 3. Manajemen yang belum tertata dengan baik. 4. Promosi wisata yang kurang maksimal. 5. Belum ada kerja sama dengan pihak manapun. 6. Kurangnya sumber daya manusia. 7. Perubahan cuaca yang tidak bisa di tebak. 8. Fasilitas tempat beribadah yang kurang luas. |
| <p>Faktor Eksternal</p> <p>OPPORTUNIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki peluang menjadi salah satu usaha yang dapat bertahan lama. 2. Berpeluang menjadi wisata edukasi | <p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah fasilitas agrowisata sehingga dapat meningkatkan kunjungan wisatawan dan berpeluang menjadi usaha yang dapat bertahan lama. (S1-O1). | <p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pemanfaatan teknologi untuk promosi wisata dan untuk mencatat transaksi agar tertata lebih baik (W3, W4-O1) 2. Menambah pekerja untuk meningkatkan |

| | | |
|---|--|---|
| berskala Nasional. | 2. Menambah jenis paket wisata yang berbeda dengan tempat wisata lainnya supaya dapat menarik wisatawan baik domestik maupun mancanegara. (S1-O2) | pelayanan agrowisata. (W6-O1) 3. Menjalin hubungan kerja sama dengan berbagai pihak untuk memudahkan pengembangan sehingga berpeluang menjadi wisata berskala Nasional. (W5, W2-O2) |
| THREATS (T) 1. Pemanfaatan teknologi yang belum maksimal 2. Terdapat banyak pesaing. 3. Belum bisa meningkatkan kesejahteraan Masyarakat. | STRATEGI ST 1. Meningkatkan pengembangan dan kualitas produk untuk meningkatkan daya saing. (S1-T2) 2. Meningkatkan paket wisata unggulan dengan pemanfaatan teknologi secara maksimal. (S7-T1) | STRATEGI WT 1. Melakukan promosi wisata secara lebih efektif dengan menggunakan media online untuk pemesanan tempat sehingga dapat memperkirakan jumlah pengeluarannya. (W4-T1) 2. Melakukan kerja sama baik dengan pemerintah maupun Masyarakat sekitar dalam pengelolaan agrowisata sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. (W5-T3) 3. Menambah jumlah sumber daya manusia yang berkualitas dan terdidik untuk meningkatkan pelayanan. (W6-T2) |

Sumber: data analisis SWOT Agrowisata Tunggul Mas

1. Faktor Internal

a. Kekuatan (*Strength*)

1) Menyajikan pemandangan yang indah dan alami

Lokasi ini terletak di perbukitan dengan konsep perkebunan kelapa genjah Entok yang menjadi daya tariknya tersendiri. Agrowisata Tunggul Mas ini merupakan tempat pertama yang membudidayakan kelapa genjah Entok se-kecamatan Kemranjen dan sudah tersertifikasi sehingga diakui pemerintah bahwa memang jenis kelapa tersebut genjah Entok. Hal tersebut menjadi salah satu kekuatan utama dan menjadi ciri khas dari Agrowisata Tunggul Mas.

2) Harga tiket masuk terjangkau

Harga tiket masuk di sini termasuk standar dan terjangkau bagi pengunjung dengan menyajikan pemandangan dan suasana yang asri sehingga pengunjung akan merasa nyaman dan betah. Selain itu juga ada fasilitas dan makanan yang dapat dinikmati serta sudah tersedianya paket wisata edukatif tentang budi daya kelapa genjah Entok, budi daya ikan dengan sistem kolam bioflok dan ada juga proses pembuatan gula kristal di pabrik gula kristal Gendis Mas.

3) Adanya tata tertib yang mengatur wisatawan

Tata tertib dan larangan membuang sampah sembarangan harus ada dalam suatu wisata karena hal tersebut dapat mengatur wisatawan yang datang berkunjung sehingga mereka tidak berbuat seenaknya. Di Agrowisata ini ada banyak tempat sampah dan *washtafel* yang sudah disediakan di setiap lokasi sehingga wisatawan tidak membuang sampah sembarangan dan agrowisata Tunggul Mas ini selalu bersih. Hal tersebut tentunya menjadi nilai tambah tersendiri bagi wisatawan yang datang.

4) Kondisi keamanan yang sesuai

Kondisi keamanan merupakan faktor yang sangat penting dalam wisata. Keamanan di agrowisata Tunggul Mas ini sudah baik karena ada jadwal berjaga di setiap malamnya sehingga terjaga selama 24 jam. Keamanan diperlukan untuk menjaga ketertiban baik di agrowisata Tunggul Mas, *homestay*, maupun di perkebunan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

5) Pelayanan yang baik

Keramah-tamahan pihak pengelola dan pelayanan terhadap wisatawan yang berkunjung ke Agrowisata Tunggul Mas menjadi salah satu faktor terpenting dengan adanya paket wisata dan paket beli bibit, konsumen dapat melihat secara langsung untuk mempelajari setiap prosesnya. Kualitas pelayanan yang baik akan mempengaruhi dan memiliki nilai tambah tersendiri karena wisatawan akan merasa nyaman, aman dan senang.

6) Harga produk yang sesuai dengan kualitas

Harga produk sesuai dengan kualitas barang yang dihasilkan yaitu untuk bibit kelapa genjah dengan harga Rp. 50.000 per pohon, sedangkan harga buah kelapa Rp. 13.000 per buahnya, dan untuk satu kemasan gula merah kristal ukuran 1 kilogram dengan harga Rp. 25.000.

Gambar 4.8

Produk-produk Agrowisata Tunggul Mas



Sumber : Data Hasil Observasi

b. Kelemahan (*Weakness*)

- 1) Lokasi yang kurang strategis dan petunjuk arah yang sangat minim

Lokasi agrowisata yang jauh dari pusat kota dengan jalan menanjak dan berkelok menjadi salah satu faktor penghambat dalam pengembangan agrowisata kemudian kurangnya petunjuk arah sehingga pengunjung yang baru pertama kali ingin berkunjung terkadang kebingungan untuk mencapai lokasi agrowisata tersebut karena kurang strategis.

2) Keterbatasan Anggaran

Terbatasnya anggaran baik untuk pengembangan maupun perbaikan sarana dan prasarana yang dimiliki oleh agrowisata, karena agrowisata ini milik pribadi sehingga dana hanya diperoleh dari hasil kunjungan wisatawan dan hasil penjualan bibit kelapa genjah itu sendiri.

3) Manajemen yang belum tertata

Manajemen yang dilakukan sudah baik, akan tetapi dalam proses pencatatannya baik pencatatan jumlah penjualan bibit atau banyaknya tiket yang terjual belum tercatat dengan baik dan sistemnya masih dicatat manual di buku sehingga kemungkinan untuk data hilang sangat besar.

4) Promosi yang kurang aktif

Promosi wisata yang dilakukan oleh pengelola agrowisata masih kurang dan belum intensif, terlihat dari postingan sosial media agrowisata Tunggul Mas yang masih sedikit dan kurang mengupdate kejadian terbaru yang ada di tempat agrowisata sehingga informasi yang didapatkan kurang dan kurang menarik perhatian. Adapun dalam promosi bibit kelapa genjah Entok juga masih kurang aktif.

5) Belum ada kerja sama dengan pihak manapun

Belum ada kerja sama dengan pihak manapun dan tidak melibatkan masyarakat dalam pembangunannya karena agrowisata Tunggul Mas merupakan agrowisata milik pribadi

dengan modal pribadi sehingga masyarakat tidak berperan aktif dalam pembangunan agrowisata tersebut.

6) Tempat beribadah yang kurang luas

Tempat beribadah yang terdapat di agrowisata berupa gazebo yang dikhususkan sebagai sarana beribadah bagi wisatawan yang berkunjung, sehingga tidak terlalu luas dan masih belum ada pembatas antara shaf laki-laki dan perempuan. Hal tersebut menjadi salah satu masalah dalam agrowisata ini karena membuat wisatawan merasa kurang nyaman dan menyebabkan antrian.

7) Kurangnya sumber daya manusia

Sumber daya manusia yang masih kurang baik dalam proses budi daya bibit kelapa genjah Entok yang hanya dilakukan oleh beberapa orang saja sehingga apabila pesanan membludak sangat kewalahan bahkan biasanya meminta bantuan pekerja panggilan. Di agrowisata juga demikian ketika ada pesanan acara dengan jumlah tamu yang banyak juga membutuhkan pekerja tambahan.

8) Perubahan iklim dan cuaca

Perubahan iklim dan cuaca yang tidak bisa di perkirakan dan sering berubah sehingga mengakibatkan pertumbuhan kelapa genjah Entok terhambat, buah yang dihasilkan lebih kecil, dan mudah terkena penyakit. Wisata ini juga termasuk dalam wisata outdoor sehingga ketika musim penghujan tempat wisata ini sepi.

2. Faktor Eksternal

a. Peluang (*Opportunity*)

1) Berpeluang menjadi salah satu usaha yang dapat bertahan lama

Bisnis dalam bidang pariwisata pertanian merupakan salah satu usaha yang dapat bertahan dalam jangka waktu yang

panjang. Dengan adanya pengembangan yang sering dilakukan dapat menciptakan suasana yang baru dan menjadi daya tarik bagi wisatawan. Agrowisata Tunggul Mas ini menyediakan banyak fasilitas dan paket wisata edukasi yang dapat dinikmati oleh semua kalangan wisatawan baik anak muda maupun orang tua, pelajar maupun wisatawan biasa.

2) Berpeluang menjadi pariwisata berskala Nasional

Dengan adanya teknologi yang semakin canggih dan keunikan yang dimiliki oleh Agrowisata Tunggul Mas dengan berbasis budi daya kelapa genjah Entok ini bisa sampai ke luar negeri dengan melakukan promosi yang *intens* di media sosial seperti instagram, facebook, tik tok yang dapat memberikan informasi kepada masyarakat baik lokal maupun mancanegara. Dengan harapan agrowisata ini bisa *viral* dan banyak wisatawan yang datang untuk berkunjung kemudian mengenalkannya di daerah atau negaranya masing-masing.

b. Ancaman (*Threats*)

1) Pemanfaatan teknologi yang belum maksimal baik untuk promosi atau untuk pemasaran bibit kelapa genjah Entok

Peran teknologi semakin penting dalam menghadapi tantangan dan persaingan. Dalam era digital seperti saat ini, teknologi merupakan aspek yang sangat penting dalam dunia pariwisata terutama sosial media untuk melakukan promosi, pemasaran, manajemen, pemesanan, bahkan untuk pengembangan wisata itu sendiri. Dengan adanya sosial media juga dapat memberikan informasi tentang fasilitas dan kondisi suatu destinasi wisata dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah pengunjung sehingga pemasukan naik dan tempat wisata dapat berkembang sebagaimana mestinya.

Agrowisata Tunggul Mas belum memanfaatkan teknologi secara optimal terbukti dari sosial media yang dimiliki masih

belum aktif sehingga diperlukan seseorang yang khusus dan ahli dalam membuat iklan atau postingan yang dapat menarik wisatawan. Begitu juga dalam ticketing dan manajemen juga masih dicatat secara manual.

2) Terdapat banyak pesaing

Setiap usaha mempunyai pesaing apalagi dalam bidang pariwisata karena banyak yang membangun wisata baru dengan konsep yang sama yaitu dengan objek alam juga sehingga Agrowisata Tunggul Mas harus siap untuk menghadapi banyaknya pesaing tersebut. Dalam hal ini, agrowisata harus terus melakukan pengembangan supaya dapat mempertahankan eksistensinya dan menciptakan inovasi baru seperti penambahan fasilitas yang dapat menarik wisatawan atau dengan mengadakan *event* yang dilakukan secara rutin.

3) Belum bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat

Agrowisata Tunggul Mas ini dikelola secara pribadi dan belum melibatkan masyarakat sekitar agrowisata secara menyeluruh dalam pengembangannya, sehingga belum bisa membantu dalam meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar secara signifikan. Sebagian besar pekerja yang bekerja di agrowisata tersebut masih memiliki hubungan keluarga dengan pemilik agrowisata.

3. Alternatif strategi pengembangan Agrowisata Tunggul Mas

Berikut alternatif strategi pengembangan agrowisata Tunggul Mas yang didasarkan pada matriks SWOT adalah sebagai berikut:

a. Strategi *Strengths-Opportunities* (SO)

Strategi SO adalah penggabungan antara faktor kekuatan dengan faktor peluang dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Alternatif strategi yang dapat digunakan yaitu:

- 1) Fasilitas dan produk yang dihasilkan dapat dijadikan sebagai bisnis dengan jangka waktu yang lama

Memanfaatkan fasilitas yang disediakan dengan maksimal dan mengembangkan produk yang dihasilkan merupakan salah satu strategi yang dapat dilakukan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Hal tersebut dikarenakan tingkat pariwisata yang mengalami peningkatan karena masyarakat yang lebih tertarik dengan wisata yang berkaitan dengan alam apalagi jika disediakan paket wisata khusus yang dapat dimanfaatkan untuk edukasi bagi wisatawan atau pelajar yang datang untuk berkunjung. Sehingga usaha di bidang pariwisata termasuk menjanjikan dan dapat bertahan dalam waktu yang lama. Adapun kekuatan yang dapat menjadi daya tarik diantaranya adalah pemandangan yang indah dan alami dengan konsep perkebunan kelapa yang dapat menciptakan suasana sejuk, tenang dan dapat membuat pikiran menjadi lebih tenang, dengan dilengkapi keamanan, kebersihan, dan pelayanan yang baik sehingga wisatawan yang datang ke Agrowisata Tunggul Mas akan merasa puas. Hal tersebut tentu dapat membantu perkembangan dari Agrowisata Tunggul Mas ini.

- 2) Kualitas produk yang baik dapat menjadikan agrowisata sebagai wisata Nasional

Produk wisata merupakan salah satu yang dapat ditawarkan kepada wisatawan, sehingga kualitas dari suatu produk wisata harus dipertahankan atau dikembangkan sebagaimana mestinya supaya dapat menarik wisatawan untuk datang berkunjung. Dengan adanya produk pariwisata yang berkualitas dapat meningkatkan kualitas suatu tempat wisata, sebagaimana produk wisata yang disediakan oleh agrowisata Tunggul Mas sudah baik dengan adanya objek yang berbeda dari agrowisata lainnya yaitu

perkebunan kelapa gajah Entok yang unik dan dapat ditingkatkan lagi sampai menjadi wisata berstandar Nasional.

b. Strategi *Weaknesses-Opportunities* (WO)

Strategi WO adalah kombinasi antara faktor kelemahan dengan peluang yang memiliki tujuan untuk meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang dengan alternatif strategi yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

1) Meningkatkan pemanfaatan teknologi untuk promosi wisata dan untuk mencatat administrasi supaya lebih efisien

Dengan adanya teknologi yang semakin maju harus dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mendorong kemajuan ke arah yang lebih baik lagi. Misalnya dalam mempromosikan agrowisata melalui sosial media berarti harus memikirkan konten kreatif yang menarik dan unik serta dilakukan secara terus menerus. Selanjutnya dalam bidang administrasi untuk membantu mencatat secara digital hasil pemasukan penjualan bibit dan penjualan tiket sehingga pencatatan akan lebih tertata, jelas, efisien dan kemungkinan data hilang tidak terlalu besar karena ada jejak digitalnya.

2) Menambah pekerja untuk meningkatkan pelayanan agrowisata

Sumber daya manusia yang berkualitas dan kompeten sangat dibutuhkan dimanapun terutama dalam pembentukan struktur organisasi supaya terstruktur dengan baik, bekerja sesuai dengan kemampuan dan keahlian masing-masing pada bidangnya karena setiap bagian memiliki tanggung jawab dan dapat mempengaruhi pekerjaan satu sama lain. Terutama dalam bidang administrasi yang selalu memantau perkembangan baik kunjungan maupun hasil penjualan dari bibit kelapa itu sendiri. Dengan menambah jumlah pekerja pada agrowisata ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan dan meelancarkan proses pengembangan agrowisata Tunggul Mas.

- 3) Menjalin hubungan kerja sama dengan berbagai pihak untuk memudahkan pengembangan sehingga berpeluang menjadi wisata berskala nasional

Dalam merencanakan pembangunan atau pengembangan suatu wisata perlu melibatkan pemerintah dan masyarakat sekitar agrowisata karena persetujuan dan respon positif dari masyarakat sangat mempengaruhi pengembangan suatu agrowisata apalagi jika dengan adanya agrowisata ini dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat maka dapat memajukan desa sekaligus dengan masyarakat di sekitar wilayah agrowisata.

c. Strategi *Strenghts-Threats* (ST)

Strategi ST adalah gabungan antara faktor kekuatan dan faktor ancaman yang dapat meminimalkan potensi kelemahan untuk memanfaatkan peluang dengan alternatif strategi yaitu:

- 1) Meningkatkan pengembangan dan kualitas produk untuk meningkatkan daya saing

Strategi tersebut perlu dilakukan karena kualitas suatu produk dapat mempengaruhi tingkat penjualan sehingga perawatan pohon kelapa genjah Entok harus dilakukan dengan baik supaya pohonnya sehat, tidak terkena hama dan penyakit serta menghasilkan buah yang bagus dan bibit yang unggul. Dengan mempertahankan kualitas produk yang ada maka wisatawan atau calon konsumen akan percaya dan merasa puas dengan kualitas bibit yang dihasilkan.

- 2) Menambah paket wisata unggulan dengan pemanfaatan teknologi secara maksimal

Paket wisata merupakan konsep yang harus disediakan oleh setiap tempat wisata. Dengan adanya paket wisata yang berbeda antara satu tempat wisata dengan lainnya dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Oleh karena itu, melakukan studi

banding dengan tempat wisata yang memiliki satu konsep yang sama yaitu dalam bidang pertanian perlu dilakukan untuk memunculkan ide dan inovasi baru yang dapat membantu dalam pengembangan agrowisata.

d. Strategi *Weaknesses-Threats* (WT)

Strategi WT adalah gabungan antara faktor kelemahan dengan faktor ancaman dengan tujuan untuk meminimalkan kelemahan untuk mencegah ancaman dengan alternatif strategi yaitu :

- 1) Melakukan promosi wisata menggunakan media online untuk pemesanan tempat sehingga lebih efektif dan dapat memperkirakan jumlah pengeluarannya

Strategi ini dilakukan untuk memperkenalkan agrowisata Tunggul Mas kepada semua orang karena pada zaman sekarang semuanya serba online sehingga dengan adanya promosi yang efektif melalui media sosial maka objek wisata akan dikenal oleh banyak orang serta mengakibatkan tingkat kunjungan tinggi dan jumlah pendapatan akan meningkat. Dengan memanfaatkan teknologi secara maksimal akan memudahkan wisatawan untuk mengetahui lokasi dan keadaan tempat wisata. Adanya pemesanan tempat secara online juga memudahkan owner sehingga bisa memperkirakan yang dibutuhkan dengan baik termasuk jumlah pekerja yang dibutuhkan.

- 2) Melakukan kerja sama sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat

Dengan melakukan kerja sama baik dengan pemerintah atau perusahaan dapat menumbuhkan rasa kebersamaan dan kepedulian dengan sesama. Adanya kerja sama juga dapat menguntungkan kedua belah pihak dan meringankan beban terutama mempermudah dalam pengembangan agrowisata. Dengan harapan adanya pengembangan tersebut dapat membuka

lapangan kerja baru yang dapat mempengaruhi tingkat kesejahteraan masyarakat di sekitar tempat wisata.

- 3) Menambah jumlah sumber daya manusia yang berkualitas dan terdidik untuk meningkatkan kualitas pelayanan

Sumber daya manusia yang berkualitas akan berpengaruh positif dan dapat meningkatkan daya saing. Jika wisatawan merasa puas dengan kinerja karyawan maka wisatawan tidak akan segan untuk melakukan kunjungan ulang dan mempromosikannya kepada orang lain. Oleh karena itu, penting untuk melakukan pelatihan dan diskusi dengan owner secara rutin terkait dengan permasalahan di agrowisata serta strategi pengembangan apa yang perlu dikembangkan.

Hasil analisis matrik SWOT menunjukkan bahwa growisata Tunggul Mas berada pada posisi yang memungkinkan untuk diadakan pengembangan dan dapat menggunakan strategi intensif untuk meningkatkan persaingan melalui produk yang ada. Strategi yang telah dihasilkan nantinya akan diseleksi kembali untuk disesuaikan dengan kebutuhan Agrowisata Tunggul Mas. Berdasarkan hasil wawancara dengan owner Agrowisata yaitu bapak Suwarno, pengembangan Agrowisata Tunggul Mas ke depan lebih berfokus pada penambahan fasilitas pendukung dan wahana seperti penambahan kolam renang, spot foto, pembuatan tugu *icon* Agrowisata Tunggul Mas dan penambahan paket wisata petik sayur yang nantinya pengunjung dapat memetik secara langsung di kebun dan boleh dibawa pulang. Strategi yang digunakan yaitu dengan mempersiapkan ruang atau lokasi untuk pembangunannya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan baik melalui wawancara, observasi dan dikuatkan oleh adanya bukti dokumentasi penelitian di Agrowisata Tunggul Mas Karanggintung, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang dilakukan yaitu dengan memfokuskan terhadap atraksi atau daya tarik yang berasal dari pohon buah kelapa genjah Entok, amenities yaitu berkaitan dengan sarana, prasarana beserta fasilitas yang disediakan sudah baik, lengkap dan sesuai dengan standar operasional prosedur adanya tata tertib yang harus ditaati oleh pengunjung, aksesibilitas dan mobilitas yang baik dengan jalan yang mulus, serta adanya kelembagaan atau melakukan kerja sama dengan pihak lain (akan tetapi agrowisata Tunggul Mas ini belum menjalin kerja sama dengan pihak mana pun), serta pembinaan pegawai atau pekerja secara rutin untuk meningkatkan kualitasnya.
2. Strategi pengembangan Agrowisata Tunggul Mas dengan menggunakan analisis SWOT dan matrik SWOT yaitu berkaitan dengan kekuatan (pemandangan yang indah dan alami dengan adanya kebun kelapa genjah Entok yang menjadi potensi atau ciri khasnya, adanya paket wisata dan paket beli bibit, pelayanan yang baik, harga yang terjangkau, serta kondisi lingkungan yang bersih dan tersedianya tempat sampah beserta wastafel pada setiap lokasi), kelemahannya (lokasi yang kurang strategis karena jauh dari pusat kota dan masih kurangnya petunjuk arah, keterbatasan anggaran karena belum menjalin kerja sama dengan pihak lain, kurangnya promosi wisata, dan sumber daya manusia, manajemen yang belum tertata dengan baik serta faktor cuaca yang tidak menentu), peluang (menjadi bisnis wisata yang unik dan dapat bertahan lama, serta menjadi pariwisata berskala Nasional), selanjutnya ancaman (pemanfaatan teknologi yang belum maksimal terbukti dengan

postingan pada media sosial yang kurang intensif, banyaknya pesaing, dan belum adanya keterkaitan dengan masyarakat sekitar sehingga belum bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat).

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan peneliti memberikan beberapa saran dengan maksud dapat memberikan manfaat dan menjadi acuan perbaikan tulisan ini, berikut saran-saran yang diberikan penulis:

1. Bagi *owner* agrowisata Tunggul Mas lebih memfokuskan pada sosial media baik sebagai tempat promosi maupun untuk berjualan supaya usahanya lebih berkembang lagi. Kemudian dalam manajemen baik sumber daya manusia maupun keuangan perlu ditingkatkan kembali karena hal tersebut sangat berpengaruh terhadap kualitas dan perkembangan Agrowisata tersebut, serta menciptakan ide-ide baru untuk mengembangkan agrowisata Tunggul Mas kedepannya.
2. Bagi masyarakat atau mahasiswa dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan tentang budi daya kelapa genjah Entok mulai dari pembibitan sampai pemasarannya serta produk yang dapat dihasilkan.
3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan mampu meneliti secara lebih mendalam mengenai masalah yang dihadapi untuk mengembangkan usaha budi daya kelapa genjah Entok

DAFTAR PUSTAKA

- Amerta, I. M. S. (2019). *Pengembangan Pariwisata Alternatif*. Scopindo Media Pustaka.
- Amirullah. (2015). *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*. Media Nusa Creative.
- Andriwiguna, A. (2022). *Kebijakan Pengembangan Pariwisata*. CV Bintang Semesta Media.
- Annur, C. M. (2023). *Kunjungan Wisatawan Mancanegara ke Indonesia Meningkat 74% pada Juli 2023*. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/09/04/kunjungan-wisatawan-mancanegara-ke-indonesia-meningkat-74-pada-juli-2023>
- Arida, I. N. S., & Arismayanti, N. K. (2015). *Paradigma dan Kebijakan Pariwisata*. Cakra Press Denpasar.
- Arraniri, I. (2014). *Manajemen Strategi*. Al Fath Zumar.
- Budiarta, K. (2009). *Pengantar Bisnis*. Mitra Wacana Media.
- Erisman, A., & Azhar, A. (2015). *Manajemen Strategi*. Deepublish.
- Fadlil, M. A., Sumekar, W., & Mardiningsih, D. (2020). Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Bunga Krisan (*Chrysanthemum morifolium* R.) Di Taman Bunga Celosia, Desa Candi, Kecamatan Bandungan, Kabupaten Semarang. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (JEPA)*, Vol. 4(No. 1), 39–50.
- Fatimah, F. N. D. (2020). *Teknik Analisis SWOT*.
- Fitriani, F., Danial, D., Salam, S., Mytra, P., & Anis, M. (2023). Pengembangan Usaha pada Pembuatan Gula Merah Kelapa Desa Jojjolo, Kec. Bulukumba, Kab. Bulukumba. *Jurnal Panrita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 19–24.
- Handoko, H. (2017). *Manajemen Edisi 2*. BPF.
- Hilyatin, D. L., & Hanifah, U. (2020). Pengembangan Ekonomi Islam Lokal Sektor Pertanian Melalui Agrowisata “Botania Garden (BOGAR)” Desa Karangcengis Kecamatan Bukateja Kabupaten Purbalingga. *Indonesian Journal of Business and Economics*, 02(01), 37–48. <http://jos.unsoed.ac.id/index.php/ijibe>
- Isnoswari, D. A. A., Suriani, N. M., & Masdarini, L. (2023). Strategi Pengembangan Agrowisata Perkebunan Singkong Desa Bukti, Kecamatan Kubutambahan, Kabupaten Buleleng, Bali. *Jurnal Bosaparis: Pendidikan Kesejahteraan Keluarga*, 14, No. 2.
- Jayanti, D. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Kuliner Dalam Perspektif

- Islam. *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam*, 2(1), 20.
- Jones, G., & George, J. (2011). *Contemporary Management*.
- Kartika, T., & Edison, Emron, Nugraha, R. (2021). Pengembangan Agrowisata Berbasis Masyarakat Di Desa Lamajang Kabupaten Bandung. *Jurnal Hospitaliti Dan Pariwisata*, Vol. 4(No. 2), 179–198. <https://doi.org/10.35729/jhp.v4i2.68>
- Kementerian Pertanian Direktorat Jenderal Perkebunan. (2014). *Pedoman Budidaya Kelapa (Cocos Nucifera) Dengan Baik* (p. 9).
- Laksana, T. N., & Waluyo, M. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dengan Metode SWOT Dan BCG di PT. XYZ. *Juminten : Jurnal Manajemen Industri Dan Teknologi*, 2(2), 96–107. <https://doi.org/10.33005/juminten.v2i2.135>
- Maulidah, S. (2012). *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Universitas Brawijaya Press.
- Muhsin, A. R., & Prasetya, T. B. (2020). Manajemen Keselamatan Pariwisata Di Obyek Wisata Lava Tour Merapi Di Kecamatan Cangkringan dan Kecamatan Pakem Kabupaten Sleman. *Jurnal Enersia Publika*, Vol. 4(No. 1).
- Novarianto, H. (2021). *Pembangunan Perkebunan Kelapa Hibrida Berkelanjutan*. Lily Publisher.
- Nurani, R., Roessali, W., & Ekowati, T. (2020). Strategi pengembangan Agrowisata Jollong di Kabupaten Pati. *Jurnal Pariwisata*, 7(2), 80–91. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/jp/article/view/8206>
- Nurhadi, I. (2020). Strategi Pengembangan Agrowisata Di Perkebunan Dillem Wilis Kabupaten Trenggalek. In *Jurnal Agribisnis: Vol. Vol. 18* (Issue No. 02). arxiv:1011.1669v3
- Peraturan Pemerintah RI. (2010). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia tentang Usaha Budidaya Tanaman (PP Nomor 18 Tahun 2010)*.
- Pracaya, & Kahono, P. C. (2016). *Budi Daya Kelapa*. PT Sunda Kelapa Pustaka.
- Pradipta, M. P. Y. (2022). Analisis Potensi Pengembangan Wisata Alam Air Terjun Sewawar & Air Terjun Sedinding di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal Pariwisata Dan Budaya*, 3(1), 14.
- Pratama, R. (2020). *Pengantar Manajemen*. Deepublish.
- Raco, J. R. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif, Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*. PT Grasindo.
- Rangkuti, F. (2005). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Riono, Y., Marlina, Yusuf, E. Y., Apriyanto, M., Novitasari, R., & Mardesci, H. (2022). Karakteristik dan Analisis Keekerabatan Ragam Serta Pemanfaatan

- Tanaman Kelapa (*Cocos nucifera*) Oleh Masyarakat Di Desa Sungai Sorik dan Desa Rawang Ogung Kecamatan Kuantan Hilir Seberang Kabupaten Kuantan Singingi. *Jurnal Selodang Mayang, Vol. 8*(No. 1).
- Sanam, S. R., Luruk, Rovista, & Nugraha, Y. E. (2022). Strategi Pemasaran Destinasi Wisata Patung Bunda Maria Teluk Gurita Atambua Berbasis Chse. *Jurnal Tourism, Vol. 5*(No. 1), 15–21.
- Sochimin. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Pariwisata. *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam, 7*(2), 255–278.
- Sofyan, I. (2015). *Teknik Penyusunan Manajemen Strategi Pemerintah dan Usaha*. Graha Ilmu.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Suharman. (2019). *Strategi Pengembangan Industri Barang Jadi Karet*. Deepublish.
- Sulasih. (2019). Implementasi Matrik Efe, Matrik Ife, Matrik Swot Dan Qspm Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas. *Jurnal E-Bis (Ekonomi-Bisnis), 3*(1), 27–40. <https://doi.org/10.37339/e-bis.v3i1.115>
- Suprihanto, J. (2014). *Manajemen*. GADJAH MADA UNIVERSITY PRESS.
- Syamir, Z. (2017). *Pembangunan Pertanian dalam Kearifan Lokal*. Sah Media.
- Ulya, K. M., Handayani, M., & Setiyawan, H. (2023). Alternatif Strategi Pengembangan Produk Agrowisata. *Jurnal Litbang: Media Informasi Penelitian, Pengembangan Dan IPTEK, Vol. 19*(No. 1). <https://ejurnal-litbang.patikab.go.id/index.php/jl>
- Umar, H. (2002). *Strategic Management in Action*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Utama, I. G. B. R & Junaedi, I. W. R. (2015). *Agrowisata Sebagai Pariwisata Alternatif Indonesia: Solusi Masif Pengentasan Kemiskinan*. Deepublish.
- Utama, I Gusti Bagus Rai, Trimurti, C. P. (2020). *Etika Pengembangan Agrowisata Pada Kawasan Perbatasan Hutan Konservasi*. Deepublish.
- Utama, I. G. B. R. (2016). *Pengantar Industri Pariwisata*. Deepublish.
- Warisno. (2003). *Budi Daya Kelapa Genjah*. Kanisius.
- Yuniar, H., Ningrum, W., & Madjakusumah, D. G. (2022). Strategi Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay. *Jurnal Riset Perbankan Syariah (JRPS), 1*(1), 29–34.
- Yunus, E. (2016). *Manajemen Strategis*. CV Andi Offseat.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara

1. Daftar Pertanyaan Wawancara dengan pemilik Agrowisata Tunggul Mas

- a. Bagaimana latar belakang berdirinya agrowisata berbasis kelapa genjah Entok?
- b. Kenapa dinamakan kelapa genjah Entok?
- c. Apa saja keunggulan dari kelapa genjah Entok?
- d. Siapa saja yang menjadi target pasar kelapa genjah Entok?
- e. Apakah karyawan yang bekerja sudah sesuai dengan keahliannya masing-masing?
- f. Kebanyakan konsumen yang membeli kelapa genjah berumur berapa?
- g. Wilayah mana yang menjadi target pemasaran kelapa genjah Entok ?
- h. Biasanya konsumen membeli bibit kelapa genjah Entok untuk dijual kembali atau di tanam sendiri?
- i. Media apa saja yang digunakan untuk promosi kelapa genjah Entok?
- j. Bagaimana pemasaran kelapa genjah Entok?
- k. Bagaimana perkembangan jumlah penjualan dalam beberapa bulan ini?
- l. Bagaimana cara untuk dapat meningkatkan volume penjualan?
- m. Strategi pengembangan apa saja yang sudah dilakukan?
- n. Kendala apa saja yang terjadi dan bagaimana cara mengatasi hal tersebut?
- o. Bagaimana manajemen usahanya?

2. Pedoman wawancara dengan karyawan Agrowisata Tunggul Mas:

- a. Apa saja yang di butuhkan untuk melakukan perawatan bibit kelapa genjah Entok?
- b. Kendala apa saja yang ditemui dalam pembudidayaan kelapa genjah Entok?
- c. Kapan kelapa genjah Entok mulai berbuah?

- d. Bagaimana cara mencegah hama pada pohon kelapa genjah Entok?
- e. Biasanya dalam sekali panen satu pohon kelapa itu menghasilkan berapa buah?
- f. Bagaimana cara memilih buah kelapa yang baik untuk dijadikan indukan?
- g. Bagaimana promosi bibit kelapa genjah Entok?
- h. Biasanya konsumen yang membeli bibit kelapa genjah Entok untuk di budidayakan sendiri atau untuk dijual kembali?
- i. Untuk penjualan bibit kelapa genjah Entok apakah terjadi peningkatan?
- j. Berapakah rata-rata jumlah pengunjung agrowisata pada setiap bulannya?

3. Pedoman wawancara dengan pengunjung Agrowisata Tunggul Mas

- a. Sudah berapa kali bapak/ibu membeli bibit kelapa genjah Entok di sini?
- b. Apa alasan bapak/ibu lebih tertarik untuk membeli bibit kelapa genjah Entok?
- c. Darimana bapak/ibu mengetahui tentang perkebunan kelapa genjah Entok di sini?
- d. Menurut bapak/ibu Bagaimana pemasaran yang dilakukan oleh agrowisata Tunggul Mas ini?
- e. Pada umur berapa biasanya bapak/ibu membeli bibit kelapa genjah Entok ?
- f. Berapa jumlah bibit yang dibutuhkan Bapak/ibu?
- g. Biasanya kalau membeli bibit kelapa genjah secara langsung atau online?
- h. Bagaimana tanggapan Bapak/ibu mengenai pelayanan dari budi daya bibit kelapa genjah Entok di sini?

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan Pemilik Agrowisata Tunngul Mas

Nama Informan : Suwarno
Hari, Tanggal : Sabtu, 2 September 2023
Pukul : 14.00-selesai

1. Bagaimana latar belakang berdirinya agrowisata Tunngul Mas berbasis kelapa genjah Entok?

Jawaban : Awalnya tidak direncanakan untuk membuat agrowisata, awalnya dibuat hanya

untuk membuat kebun khusus kelapa genjah Entok namun di Tengah pembangunannya ramai orang penasaran, kemudian spekulasi kita bikin loket dan gazebo, belum ada kantin, selang beberapa bulan mulai menambah fasilitas mulai dari kantin, tempat karaoke dan kolam renang.

2. Kenapa dinamakan kelapa genjah Entok?

Jawaban : Jadi begini mba, genjah itu berarti umurnya genjah, dan entok yang berarti pendek. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kelapa genjah Entok itu jenis pohon kelapa yang berumur genjah, cepat berbuah dan berukuran pendek.

3. Apa saja keunggulan dari kelapa genjah Entok?

Jawaban : Keunggulannya yaitu cepet berbuah, tandannya banyak satu tandan bisa 10-20 buah kelapa, kalau di sadap badeg/niranya banter banyak, kelapanya lumayan besar tapi kalau cuaca kurang pas seperti sekarang panas banget biasanya buahnya lebih kecil karena pohonnya kurang vit.

4. Siapa saja yang menjadi target pasar kelapa genjah Entok?

Jawaban : Untuk targetnya ya orang-orang yang suka dan sedang membutuhkan bibit kelapa genjah Entok tersebut, seperti petani mungkin untuk di tanam sendiri ataupun untuk di jual kembali.

5. Apakah karyawan yang bekerja sudah sesuai dengan keahliannya masing-masing?

Jawaban : Sudah mba, karyawan disini sudah menguasai bidang kerjanya masing-masing. Hanya saja masih kekurangan orang jadi kalau orderan sedang banyak kami kewalahan.

6. Kebanyakan konsumen yang membeli kelapa genjah yang sudah berumur berapa?

Jawaban : Kalau jual biasanya umur 3 bulan mba, sudah berdaun 3-4 dengan ketinggian 1 meter, sudah berpolibek juga jadi kalau di tanam langsung tumbuh akarnya. Kalau ada yang memesan kurang dari umur 3 bulan biasanya kita memberi pengarahan terlebih dahulu mba, soalnya masih rawan sehingga kemungkinan untuk tidak tumbuh sangat besar.

7. Wilayah mana yang menjadi target pemasaran kelapa genjah Entok ?

Jawaban : Untuk target wilayah pemasaran kita sudah menjual sampai Semarang, Cilacap, Jawa Barat kemarin ke Serang, bahkan kemarin dari Malaysia juga ada yang ngambil bibit dari sini mba.

8. Biasanya konsumen membeli bibit kelapa genjah Entok untuk di jual kembali atau di tanam sendiri?

Jawaban : Kalau konsumen si biasanya untuk di tanam kemudian di kembangkan sendiri mba, tapi ya ada juga yang di jual lagi.

9. Media apa saja yang digunakan untuk promosi kelapa genjah Entok?

Jawaban : Untuk media promosi kita ada facebook, Instagram, Whatsapp, dan di pajang di Agrowisata sendiri mba, jadi ketika orang berkunjung bisa melihat bibitnya juga.

10. Bagaimana pemasaran kelapa genjah Entok?

Jawaban : Dalam pemasarannya bisa melalui sosial media, dan alhamdulillah sudah sampai ke luar negeri yaitu Malaysia.

11. Bagaimana perkembangan jumlah penjualan dalam beberapa bulan ini?

Jawaban : Untuk penjualan tidak menentu mba kadang banyak kadang sedikit dan kadang juga stabil, yaa karena sudah banyak yang beli mungkin jadi ya mulai berkurang peminatnya jadi sekarang harus putar otak untuk meningkatkan penjualannya mba.

12. Bagaimana cara untuk dapat meningkatkan volume penjualan?

Jawaban : Untuk meningkatkan penjualan yaa dengan memperkenalkan salah satu produk dari kelapa genjah tersebut yaitu gula merah kristal, kebetulan saya juga memproduksi gula kristal juga dengan mengadakan *event-event* di Agrowisata seperti lomba memancing, karaoke, senam, juga mengadakan pertemuan dengan komunitas gula sehingga dapat menarik pengunjung untuk datang berkunjung.

13. Strategi pengembangan apa saja yang sudah dilakukan?

Jawaban : Kami membuat spot-spot foto yang disukai oleh pengunjung, dan memaksimalkan fasilitas yang disediakan dengan harapan membuat tempat yang nyaman sehingga pengunjung akan betah untuk berlama-lama di sini dan akan berkunjung kembali untuk mengisi hari liburnya.

14. Kendala apa saja yang terjadi dan bagaimana cara mengatasi hal tersebut?

Jawaban : Kendalanya yaitu banyak pesaingnya mba, karena banyak yang membuat tempat wisata baru dengan konsep pertanian juga. Kemudian Agrowisata Tunggul Mas ini juga jauh dari pusat kota sehingga orang-orang dari luar Banyumas pasti kurang tau kalau disini ada tempat wisata yang bisa mengedukasi juga. Kemudian kami juga masih kekurangan tenaga kerja, sehingga pada saat agrowisata ramai kami menambah pegawai panggilan. Adapun untuk mengatasi hal tersebut kami mengusahakannya dengan menambah fasilitas-fasilitas baru dan paket wisata yang berbeda dengan tempat wisata lainnya, mengadakan *event-event* menarik, mempertahankan eksistensi kelapa genjah Entok yang menjadi unggulan di sini, dan meningkatkan promosi di sosial media.

15. Bagaimana manajemennya?

Jawaban : Untuk manajemennya sudah baik sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur juga mba.



Hasil Wawancara dengan Karyawan

Nama : Suriyadi
Hari, tanggal : Sabtu, 25 November 2023
Pukul : 10.00-selesai

1. Apa saja yang di butuhkan untuk melakukan perawatan kelapa genjah Entok?
Jawaban : Yang dibutuhkan untuk merawat kelapa genjah Entok yang pertama itu disiram rutin mba tergantung cuaca juga mba kalau sedang musim panas biasa disiram setiap pagi hari mba supaya kebutuhan airnya tercukupi dan hasil buahnya juga bagus, terus dibersihkan juga daerah sekitarnya rumput-rumput liarnya dicabuti supaya akarnya tumbuh dengan baik, kemudian untuk pemupukan dan penyemprotan hama biasanya dilakukan setiap dua bulan sekali mba.
2. Kendala apa saja yang ditemui dalam pembudidayaan kelapa genjah Entok?
Jawaban : Untuk kendalanya ya itu si mba kalau pohon kelapa Genjahnya terkena hama sehingga banyak buah yang rusak dan tidak bisa digunakan untuk bibitan.
3. Kapan kelapa genjah Entok mulai berbuah?
Jawaban : Kurang lebih itu satu tahun mba kelapa genjah sudah mulai berproduksi.
4. Bagaimana cara mencegah hama pada pohon kelapa genjah Entok?
Jawaban : Cara mencegahnya biasanya dengan membersihkan daerah sekitar pohon kelapa, kemudian pemangkasan daun-daun dan bunga yang sudah kering, dan dilakukam penyemprotan insektisida secara rutin.
5. Biasanya dalam sekali panen satu pohon kelapa itu menghasilkan berapa buah?
Jawaban : Untuk sekali panen satu pohon itu bisa 10-20 buah mba, jadi untuk sekali panen bisa sampe ratusan buah mba tapi itu belum di sortir yang bagus dan yang kurang bagus.
6. Bagaimana cara memilih buah kelapa yang baik untuk dijadikan indukan?

Jawaban : Buah kelapa yang baik untuk bibit berasal dari pohon kelapa yang baik dan sehat untuk dijadikan indukan, dengan ciri-ciri buahnya besar, mulus tidak ada cacat.

7. Bagaimana promosi bibit kelapa genjah Entok?

Jawaban : Untuk promosinya ya biasanya dari yang datang kesini kemudian nanti menyebar ke orang-terdekat kemudian melalui media sosial mba, terus di agrowisata juga ada bibit yang dipajang sehingga nanti pengunjung melihat dan jika tertarik bisa langsung menghubungi ownernya langsung.

8. Biasanya konsumen yang membeli bibit kelapa genjah Entok untuk di budidayakan sendiri atau untuk dijual kembali?

Jawaban : Kalau setau saya kebanyakan untuk di budidayakan sendiri mba, jadi biasanya belinya langsung banyak, waktu itu ada yang sekali pesen sampai 1000 batang.

9. Untuk penjualan bibit kelapa genjah Entok apakah terjadi peningkatan?

Jawaban : Kalau itu saya kurang paham mba, tapi kalau setiap bulannya si ada saja yang pesen mba meskipun hanya sedikit tapi pasti ada.

10. Berapakah rata-rata jumlah pengunjung agrowisata pada setiap bulannya?

Jawaban : Untuk jumlah pengunjung tidak menentu mba, apalagi kalau hari biasa seperti ini ya sepi, ramainya pas anak sekolah liburan. Tapi disini juga sering di gunakan untuk acara si mba ada dari komunitas-komunitas motor, sopir truk, komunitas gula dan sering juga di pesan untuk acara perkumpulan gitu mba.

Hasil Wawancara dengan Pengunjung Agrowisata

Nama : Edi
Hari, Tanggal : Minggu, 15 Oktober 2023
Pukul : 11.30-selesai

1. Sudah berapa kali bapak/ibu membeli bibit kelapa genjah Entok di sini?
Jawaban : Baru pertama kali mba
2. Apa alasan bapak/ibu lebih tertarik untuk membeli bibit kelapa genjah Entok di sini?
Jawaban : Jadi ceritanya kan saya lagi main facebook mba terus liat postingan kelapa genjah Entok karena unik banget pohonnya pendek tapi buahnya sudah banyak jadi saya tanya-tanya ke adminnya dan akhirnya saya ke sini mba untuk melihat secara langsung dan belajar cara membudi dayakannya.
3. Darimana bapak/ibu mengetahui tentang perkebunan kelapa genjah Entok di sini?
Jawaban : Dari facebook itu mba dan saya tanya-tanya ke adminnya.
4. Menurut bapak/ibu Bagaimana pemasaran yang dilakukan oleh agrowisata Tunggul Mas ini?
Jawaban : Ya sudah bagus si mba di posting lewat sosial media jadi yang tahu ada yang jual pohon kelapa genjah ini bukan cuma orang lokal saja semua orang bisa melihat dan yang tertarik bisa langsung pesan atau langsung ke tempatnya. juga kalo beli di sini jelas mba karena ada perkebunannya, kan banyak yang jual bibit palsu bilanganya kelapa genjah Entok tapi nyatanya bukan.
5. Pada umur berapa biasanya bapak/ibu membeli bibit kelapa genjah Entok ?
Jawaban : Kalau ini yang sudah berdaun 3 kurang lebih umur 3 bulan mba.
6. Berapa jumlah bibit yang dibutuhkan Bapak/ibu?
Jawaban : Saya beli 100 bibit mba.
7. Biasanya kalau membeli bibit kelapa genjah secara langsung atau online?

Jawaban : Langsung mba soalnya pengen sekalian belajar cara budi dayanya juga.

8. Bagaimana tanggapan Bapak/ibu mengenai pelayanan dari budi daya bibit kelapa genjah Entok di sini?

Jawaban : Untuk pelayanannya bagus si mba ramah, bapaknya juga menjelaskan dengan detail dan nanti kalo misalnya saya mau konsultasi tentang pertumbuhan kelapanya boleh banget langsung ke ownernya.



Hasil Wawancara dengan Pengunjung Agrowisata

Nama : Ahmad

Hari, tanggal : Sabtu, 23 Oktober 2023

Pukul : 10.00-selesai

1. Sudah berapa kali bapak/ibu membeli bibit kelapa genjah Entok di sini?

Jawaban : Saya sudah dua kali mba

2. Apa alasan bapak/ibu lebih tertarik untuk membeli bibit kelapa genjah Entok di sini?

Jawaban : Karena disini kan perkebunan pertama yang ada di Kemranjen kemudian disini juga ada beli paket bibit jadi bisa sekaligus belajar cara budi daya kelapa genjah Entok, selain itu ada Agrowisatanya juga jadi anak-anak bisa sekalian liburan dan wisata edukasi.

3. Darimana bapak/ibu mengetahui tentang perkebunan kelapa genjah Entok di sini?

Jawaban : Dari sosial media mba

4. Menurut bapak/ibu Bagaimana pemasaran yang dilakukan oleh agrowisata Tunggul Mas ini?

Jawaban : Sudah bagus mba zaman sekarang apa-apa serba online jadi harus di posting lewat sosial media sehingga banyak orang tahu dan tertarik untuk datang berkunjung.

5. Pada umur berapa biasanya bapak/ibu membeli bibit kelapa genjah Entok ?

Jawaban : Kalau untuk umur bibitnya, saya direkomendasikan oleh ownernya yang sudah berumur 3-4 bulan karena nanti kalau di tanam akarnya bisa langsung tumbuh mba, soalnya mau di budidayakan sendiri.

6. Berapa jumlah bibit yang dibutuhkan Bapak/ibu?

Jawaban : Saya beli 200 bibit mba.

7. Biasanya kalau membeli bibit kelapa genjah secara langsung atau online?

Jawaban : Kalau saya langsung mba sekalian mengajak keluarga plesir ke Agro Tunggul Mas

8. Bagaimana tanggapan Bapak/ibu mengenai pelayanan dari budi daya bibit kelapa genjah Entok di sini?

Jawaban : Oh kalau untuk pelayanannya sangat memuaskan mba, ownernya ramah apalagi disini juga bisa belajar cara budi daya kelapa genjah.



Lampiran 2

Dokumentasi Penelitian

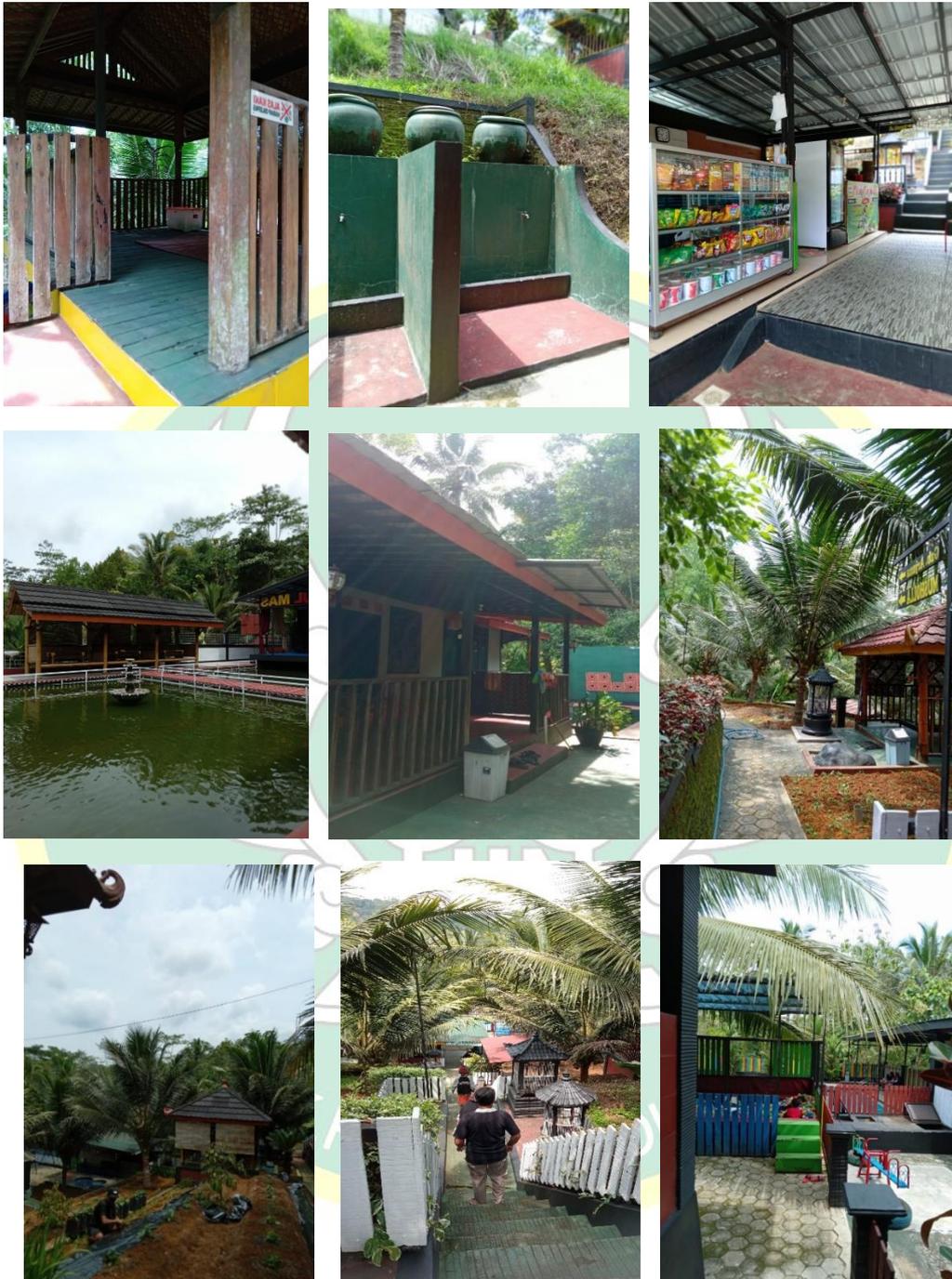
Wawancara Pemilik, Pengunjung dan Pekerja



Tata Tertib, Tiket dan Perkebunan Agrowisata Tunggul Mas



Fasilitas-fasilitas Agrowisata Tunggul Mas



Lampiran 3

Surat Izin Observasi Pendahuluan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

Nomor : 3636/Un.19/FEBl.J.Es/PP.009/8/2023 Purwokerto, 4 Agustus 2023
 Lamp. : -
 Hal : **Permohonan Izin Observasi Pendahuluan**

Kepada Yth.
 Pimpinan Agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranajen
 Di
 Banyumas

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Budidaya Bibit Kelapa Genjah Entok Di Agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas. Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Nur Atikadewi
2. NIM : 1917201275
3. Semester / Program Studi : IX / Ekonomi Syariah
4. Tahun Akademik : 2023 / 2024
5. Alamat : Karangsalam Rt 05/02 Kemranjen Banyumas
Jawa Tengah

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek yang diobservasi : Budidaya Kelapa genjah Entok
2. Tempat/ Lokasi : Agrowisata Tunggul Mas Karanggintung
Kemranajen
3. Waktu Observasi : 5 Agustus s/d 5 September 2023

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Koord. Prodi Ekonomi Syariah

 Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
 NIP. 19851112 200912 2 007

- Tembusan Yth.
 1. Wakil Dekan I
 2. Kasubbag Akademik
 3. Arsip

Lampiran 4

Surat Keterangan Penelitian

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Suwarno
Jabatan : Pemilik Agrowisata Tunggul Mas

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Nur Atikadewi
NIM : 1917201275
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Benar-benar telah melakukan penelitian untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **Strategi Pengembangan Agrowisata Berbasis Budi Daya Kelapa Genjah Entok di Agrowisata Tunggul Mas Karanggintung Kemranjen Banyumas** yang dilaksanakan sejak bulan Agustus – November 2023.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Karanggintung, 25 Desember 2023

Pemilik Agrowisata



Lampiran 5

Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama : Nur Atikadewi
2. NIM : 1917201275
3. Tempat/Tgl. Lahir : Banyumas, 27 Maret 2001
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Agama : Islam
6. Status : Belum Menikah
7. Alamat Rumah : Karangsalam, RT 05 RW 02, Kecamatan
Kemranjen, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah
8. E-mail : nurratikadewi@gmail.com
9. Nama Ayah : Dislam
10. Nama Ibu : Siti Musangadah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : PAUD Tunas Harapan
 - b. SD/MI : SD Negeri 3 Karangsalam
 - c. SMP/MTs : MTs Ma'arif NU 4 Kemranjen
 - d. SMA/MA : SMA Ma'arif NU 1 Kemranjen
 - e. S1 : Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto

2. Pendidikan Non Formal

- a. Pondok Pesantren Darul Abror Watumas Purwanegara Purwokerto

C. Pengalaman Organisasi

1. Komunitas Studi Ekonomi Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto