

UPAYA PENGEMBANGAN OBJEK WISATA HOT SPRING BERDASARKAN ANALISIS SWOT

Ni Made Budi Asmini¹, Made Ary Meitriana², Lulup Endah Tripalupi³

Program Studi Pendidikan Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Singaraja, Indonesia

e-mail: nimadebudiasmini@gmail.com¹, ary.meitriana@undiksha.ac.id²,
endah.tripalupi@undiksha.ac.id³

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman dan strategi pengembangan dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* di Desa Gitgit Kecamatan Sukasada Kabupaten Buleleng. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Populasi dari penelitian ini adalah wisatawan yang berkunjung ke objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *accidental sampling*. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kekuatan yang dimiliki objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah ciri khusus yang banyak diminati wisatawan, kebersihan dan kelestarian lingkungan, ketersediaan air bersih, kesopanan dan keramahan pengelola objek wisata. Kelemahan objek wisata ini adalah kurangnya listrik untuk penerangan jalan dan kurangnya kesigapan dari pengelola objek wisata untuk memberikan pelayanan kepada wisatawan. Peluang dari objek wisata ini adalah keberadaannya tidak bertentangan dengan aturan hukum, adanya kerja sama antara pemerintah dan masyarakat untuk pengembangan objek wisata, dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat serta keunikan objek wisata *Gitgit Hot Spring* bagi wisatawan untuk kembali mengunjungi objek wisata tersebut. Ancaman dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah kurangnya promosi dan informasi mengenai objek wisata tersebut di internet maupun media sosial, terdapat objek wisata sejenis di Kabupaten Buleleng dan terdapat objek wisata lain disekitar objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan objek wisata ini adalah strategi pengembangan produk.

Kata kunci: Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman, Strategi Pengembangan.

Abstract

This study aims to determine the strengths, weaknesses, opportunities, threats and tourism development strategy of *Gitgit Hot Springs* in the *Gitgit Village*, *Sukasada District*, *Buleleng Regency*. This type of research is descriptive research. The population of this study was tourists who visited the *Gitgit Hot Spring* tourist attraction. The sampling technique used was *accidental sampling*. Data collection methods used were observation, questionnaire and documentation. The results of this study indicate that the strength possessed by the *Gitgit Hot Spring* tourist attraction is a special feature that is much in demand by tourists, cleanliness and environmental sustainability, availability of clean water, politeness and friendliness of the employee. The weaknesses of these place are the lack of electricity, and the lack of readiness from the employees to provide services to tourists. The opportunities of this tourism object were obeys rule of law, there is cooperation between the government and the community for the development of tourism objects, provide employment and the uniqueness of *Gitgit Hot Spring* tourism object to re-visit the tourist attraction. The threats of *Gitgit Hot Springs* attractions is lack of promotion and information about these attractions on the internet and social media, there are similar attractions in *Buleleng regency* and there are the other attractions around *Gitgit Hot Springs* tourism objects. The suggestion development strategies for this attractions is a product development strategy.

Keywords: Strength, Weakness, Opportunity, Threat, Development Strategies

PENDAHULUAN

Peran pariwisata bagi sebuah wilayah secara nyata tidak dapat diragukan, karena pariwisata banyak memberikan kontribusi bagi perekonomian masyarakat. Bangsa Indonesia memiliki keragaman budaya, adat, agama, suku dan bahasa sehingga Negara Indonesia jika dapat mengelola sumber daya yang dimiliki tersebut dengan baik dapat dijadikan sebagai potensi untuk memakmurkan dan memajukan bangsa Indonesia. Di era globalisasi saat ini menunjukkan perkembangan dunia usaha di Indonesia sangatlah berkembang pesat di segala bidang, ditandai dengan banyaknya persaingan terbuka yang dilakukan antar perusahaan (Rahayu, dkk. 2018). Salah satu sektor usaha yang dapat dikembangkan adalah sektor kepariwisataan (Tamara, 2018). Kontribusi yang diberikan dari sektor pariwisata mampu menyumbang devisa bagi negara serta dapat memberikan kontribusi bagi Pendapatan Asli Daerah (PAD) (Yoeti, 2008). Sektor pariwisata di kabupaten memiliki peranan yang dapat digunakan untuk mendayagunakan sumber dan potensi pariwisata yang pada umumnya menjadi pendukung terhadap pertumbuhan ekonomi guna mendorong kegiatan perekonomian lainnya yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Undang-undang No. 10 Tahun 2009 pasal 8 ayat 1 dan 2 Tentang Kepariwisata menyatakan bahwa pembangunan kepariwisataan dilakukan berdasarkan rencana induk pembangunan kepariwisataan nasional, provinsi dan kabupaten/kota, yang merupakan bagian integral dari pembangunan jangka panjang nasional. Pemerintah daerah memiliki wewenang dalam pengembangan potensi dan ciri khas suatu daerah dengan melaksanakan kewenangannya serta tidak melanggar ketentuan hukum perundang-undangan yang berlaku dalam pelaksanaannya (Prasetya, dkk. 2014). Selain itu, partisipasi masyarakat diperlukan karena akan mengurangi beban pemerintah dalam melakukan

pembinaan kepada masyarakat dan pelestarian lingkungan (Wahyuni, 2016)

Pulau Bali sebagai bagian dari wilayah Indonesia yang dikenal hingga ke mancanegara sering dikunjungi oleh wisatawan dengan berbagai alasan, sekaligus menyumbang devisa bagi negara serta pendapatan daerah yang dapat mendukung program pemerintah (Wijaya, 2015). Salah satu kabupaten di Bali yang memiliki luas wilayah 136.588 hektar atau 24,25% dari luas provinsi Bali adalah Kabupaten Buleleng (Widiastini, dkk. 2018). Kabupaten Buleleng memiliki daya tarik wisata alam dan budaya yang banyak disegani oleh wisatawan. Salah satu potensi objek wisata alam yang baru dikembangkan ini terdapat di Desa Gitgit, Kecamatan Sukasada. Di desa Gitgit ini terdapat sumber mata air panas yang dikelola menjadi objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Objek wisata ini menawarkan pengunjung untuk dapat menikmati kehangatan air panas alami di kolam rendam di wilayah topografi berbukit dengan suasana yang masih asri dan sejuk. Dalam pengembangan objek wisata tentunya harus memperhatikan aspek kelayakan berdirinya sebuah usaha. Kelayakan sebuah usaha dapat dilakukan dengan cara melakukan studi kelayakan bisnis yang dilakukan secara mendalam mengenai suatu usaha atau bisnis yang dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan. Kelayakan suatu usaha dilihat dari aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek ekonomi sosial (Kasmir & Jakfar, 2013)

Dilihat secara umum dari keenam aspek kelayakan usaha, objek wisata *Gitgit Hot Spring* dapat dikatakan layak untuk menjadi sebuah objek wisata. Namun karena pengelolaannya yang belum maksimal sehingga berdampak pada penurunan jumlah wisatawan yang berkunjung ke objek wisata tersebut. Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya akan ditemukan adanya permasalahan yang dapat menjadi hambatan dalam pengembangan sebuah usaha, baik dari internal maupun

eksternalnya (Mario, 2015). Analisis SWOT dapat dijadikan sebagai cara yang ampuh dalam untuk pemilihan strategi dengan kemampuan pengambilan keputusan terhadap pemanfaatan kekuatan dan peluang (lingkungan internal) yang ada sekaligus meminimalisir kelemahan dan ancaman (lingkungan eksternal) perusahaan (Sudirman, 2011). Komponen SWOT terdiri dari kekuatan (*strength*) yang merupakan sumber daya atau kemampuan yang dapat dikendalikan perusahaan guna mendapatkan keunggulan dibandingkan pesaingnya (Sedarmayanti, 2018). Kelemahan (*weakness*) yaitu keterbatasan sumber daya yang dimiliki dari pesaingnya, peluang (*opportunity*) merupakan situasi yang memberikan keuntungan dan dapat dimanfaatkan bagi perusahaan, serta ancaman (*threat*) yang merupakan situasi yang tidak menguntungkan bahkan dapat mengancam keberadaan perusahaan untuk mencapai posisi yang diinginkan. Melasari, dkk. 2019 berpendapat tujuan dari analisis SWOT adalah untuk memaksimalkan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada, serta meminimalisir kelemahan dan ancaman yang ada pada perusahaan. Suatu perusahaan juga harus mampu untuk menentukan strategi usaha yang tepat untuk keberlangsungan usahanya yang telah ada. Strategi merupakan alat untuk mencapai sebuah tujuan. Konsep dari strategi dalam bisnis adalah untuk memadukan peluang bisnis yang ada dengan sumber kekuatan untuk mencapai tujuan akhir dari perusahaan (Antoko, dkk. 2018). Berdasarkan informasi yang diperoleh dari buku catatan data kunjungan wisatawan pada objek wisata *Gitgit Hot Spring* yang baru di buka pada bulan Desember tahun 2018 jumlah kunjungan wisatawan sebanyak 154 orang wisatawan, pada bulan Januari tahun 2019 jumlah kunjungan wisatawan turun menjadi 76 orang, sampai dengan data terakhir ketika melakukan observasi pada bulan Februari 2019 jumlah kunjungan wisatawan adalah 62 orang. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis terhadap lingkungan internal dan eksternal pada

objek wisata ini. Analisis yang dapat dilakukan adalah analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity dan Threat*). Dengan analisis SWOT dapat diketahui penilaian kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari usaha tersebut, serta dapat memberikan rekomendasi strategi pengembangan usaha yang tepat untuk mengatasi masalah yang ada dan dapat mengembangkan keunggulan sumber daya yang dimiliki.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Upaya Pengembangan Objek Wisata *Hot Spring* Berdasarkan Analisis SWOT".

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal dari objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Dengan dilakukannya analisis lingkungan tersebut maka akan dapat diketahui penerapan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Lokasi penelitian ini dilakukan di objek wisata *Gitgit Hot Spring* di Desa Gitgit, Kecamatan Sukasada Kabupaten Buleleng.

Populasi dari penelitian ini adalah wisatawan yang berkunjung ke objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sampel dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan *accidental sampling*. Dalam teknik sampling ini yang dijadikan anggota sampel adalah wisatawan dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* yang kebetulan ditemui peneliti berwisata di objek wisata *Gitgit Hot Spring*.

Menurut Purba (dalam Sujarweni, 2015), jika jumlah populasi tidak diketahui, maka jumlah sampel minimal yang harus dipenuhi sebanyak 97 responden yang peneliti bulatkan menjadi 100 orang responden. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, kuesioner dan dokumentasi. Jenis data

yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer, data yang diperoleh langsung dari sumber data pada objek penelitian (Bungin, 2005).

Sebelum dilakukan analisis data, terlebih dahulu dilakukan uji instrumen yaitu uji validitas dan uji reliabilitas. Suatu instrumen penelitian dikatakan valid jika koefisien korelasi antar butir melebihi $r_{tabel} = 0,361$ atau tingkat kesalahan $\alpha 0,05$. Sedangkan suatu instrumen dikatakan reliabel jika koefisien reliabilitas $> 0,60$.

Analisis data dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yang digunakan untuk mendeskripsikan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh objek wisata *Gitgit Hot Spring* yang diperoleh dari kuesioner. Untuk mengkuantitatifkan data dari kuesioner tersebut maka pengukurannya dilakukan dengan menggunakan skala likert. Teknik analisis data yang digunakan adalah *SWOT analysis* yang digunakan untuk mengidentifikasi lingkungan internal dan lingkungan eksternal dari objek wisata *Gitgit Hot Spring*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan observasi, kuesioner dan dokumentasi, peneliti memperoleh data bahwa kekuatan (*strength*) yang dimiliki oleh objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah ciri khusus objek wisata yang banyak diminati oleh wisatawan dengan persentase jawaban sangat setuju oleh responden sebesar 46%, kebersihan air pemandian di kolam objek wisata *Gitgit Hot Spring* dengan persentase jawaban setuju 58% oleh responden, adanya toilet/ruang ganti untuk kebutuhan wisatawan dengan persentase jawaban setuju oleh responden sebesar 59%, tersedianya air bersih untuk memenuhi kebutuhan wisatawan dengan persentase jawaban setuju oleh responden sebesar 71%, kebersihan lingkungan yang terjaga di objek wisata *Gitgit Hot Spring* dengan persentase jawaban setuju responden sebesar 57%,

kelestarian lingkungan sekitar objek wisata yang masih asri dengan persentase jawaban setuju sebesar 63%, tempat parkir kendaraan yang sesuai dengan kebutuhan wisatawan dengan persentase jawaban setuju sebesar 67%, petugas pengelola objek wisata bersikap sopan dan ramah kepada wisatawan dengan jawaban setuju sebesar 75% dan petugas pengelola objek wisata bekerja sesuai dengan prosedur kerja dengan persentase jawaban responden sebesar 57%.

Kelemahan (*weakness*) dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah ketersediaan listrik yang belum mencukupi untuk kebutuhan wisatawan dengan persentase jawaban setuju responden sebesar 40%, petugas pengelola belum mampu memberikan informasi yang jelas mengenai objek wisata tersebut dengan persentase jawaban setuju 57%, kurangnya kesigapan pengelola objek wisata dalam memberikan pelayanan dengan persentase jawaban setuju 53%, petugas pengelola objek wisata belum memberikan pelayanan yang maksimal kepada wisatawan dengan persentase jawaban setuju sebesar 64%.

Peluang (*opportunity*) dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah keberadaan objek wisata yang tidak bertentangan dengan aturan hukum yang berlaku serta memiliki ijin usaha dengan persentase jawaban setuju oleh responden sebesar 55%, adanya kerjasama antara pemerintah dan masyarakat dalam pengembangan objek wisata dengan persentase jawaban setuju sebesar 67%, keberadaan objek wisata *Gitgit Hot Spring* dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dengan persentase jawaban setuju sebesar 60%, keberadaan objek wisata tersebut dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar dengan persentase jawaban setuju 55%, kunjungan wisatawan asing tidak mempengaruhi budaya masyarakat sekitar dengan persentase jawaban setuju 55%, adanya keterlibatan masyarakat dalam pengembangan objek wisata tersebut dengan persentase jawaban setuju 62% dan keunikan objek wisata *Gitgit Hot*

Spring yang menjadi daya tarik bagi wisatawan untuk kembali mengunjungi objek wisata tersebut dengan persentase jawaban setuju sebesar 65%.

Ancaman (*threat*) dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah terdapat objek wisata sejenis di Kabupaten Buleleng dengan persentase jawaban setuju 68%, belum tersedianya informasi mengenai objek wisata *Gitgit Hot Spring* di biro perjalanan wisata dengan persentase jawaban setuju 36%, ketersediaan informasi mengenai objek wisata tersebut

belum dapat diakses dengan mudah dan cepat persentase jawaban setuju 53%, informasi mengenai objek wisata tersebut belum banyak ditemukan dimedia sosial dengan persentase jawaban setuju responden sebesar 54%, belum tersedianya fasilitas berbasis teknologi di objek wisata ini persentase jawaban setuju responden 36% dan terdapat objek wisata lain yang menjadi pesaing di sekitar objek wisata *Gitgit Hot Spring* dengan persentase jawaban setuju oleh responden sebesar 50%.

Tabel 1. *Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS)*

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor	Komentar
Kekuatan (<i>strength</i>)				
1. Ciri khusus objek wisata <i>Gitgit Hot Spring</i> banyak diminati wisatawan.	0,10	4	0,40	
2. Kebersihan air pemandian di objek wisata <i>Gitgit Hot Spring</i> .	0,10	4	0,40	
3. Toilet/kamar ganti yang memadai.	0,10	3	0,30	
4. Air bersih untuk memenuhi kebutuhan wisatawan.	0,10	4	0,40	
5. Kebersihan lingkungan di objek wisata <i>Gitgit Hot Spring</i> .	0,05	4	0,20	
6. Kelestarian lingkungan di sekitar objek wisata yang masih terjaga.	0,05	4	0,20	
7. Tempat parkir kendaraan sesuai dengan kebutuhan wisatawan.	0,10	3	0,30	
8. Sikap sopan petugas pengelola objek wisata kepada wisatawan.	0,05	4	0,20	
9. Petugas pengelola objek wisata bekerja sesuai dengan prosedur	0,05	3	0,15	
10. Petugas pengelola objek wisata memberikan pelayanan dengan baik kepada wisatawan.	0,05	3	0,15	
11. Petugas pengelola objek wisata mampu menangani keluhan wisatawan.	0,05	3	0,15	
Jumlah	0,8		2,85	
Kelemahan (<i>weakness</i>)				
1. Listrik yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan wisatawan.	0,05	3	0,15	
2. Petugas pengelola objek wisata dapat memberikan informasi yang jelas mengenai objek wisata tersebut.	0,05	2	0,10	
3. Petugas pengelola objek wisata memberikan pelayanan yang cepat	0,05	3	0,15	

tanggap.			
4. Petugas pengelola objek wisata mengerti kebutuhan wisatawan dalam memberikan pelayanan.	0,05	3	0,15
Jumlah	0,2		0,55
Jumlah bobot = 1,00			
Jumlah skor kekuatan – kelemahan = 2,3			

Tabel 2. *Eksternal Strategic Factors Analysis Summary (EFAS)*

Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Komentar
Peluang (<i>opportunities</i>)				
1. Keberadaan objek wisata <i>Gitgit Hot Spring</i> tidak bertentangan dengan aturan yang berlaku.	0,10	4	0,40	
2. Kerja sama antara pemerintah dan masyarakat sekitar dalam pengembangan objek wisata.	0,15	3	0,45	
3. Adanya objek wisata tersebut membantu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat.	0,05	2	0,10	
4. Keberadaan objek wisata <i>Gitgit Hot Spring</i> dapat membantu meningkatkan pendapatan masyarakat.	0,05	3	0,15	
5. Kunjungan wisatawan asing tidak berpengaruh kepada kelestarian budaya masyarakat.	0,05	3	0,15	
6. Masyarakat terlibat dalam pengembangan objek wisata.	0,10	3	0,30	
7. Keunikan objek wisata yang menjadi daya tarik wisatawan untuk kembali mengunjungi objek wisata <i>Gitgit Hot Spring</i> .	0,20	4	0,80	
Jumlah	0,7		2,35	
Ancaman (<i>threat</i>)				
1. Belum tersedianya informasi objek wisata dalam brosur biro perjalanan wisata.	0,05	2	0,10	
2. Perkembangan teknologi yang pesat tidak sebanding dengan ketersediaan informasi mengenai objek wisata.	0,15	3	0,45	
3. Terdapat objek wisata sejenis di Kabupaten Buleleng.	0,05	3	0,15	
4. Terdapat objek wisata lain yang menjadi pesaing.	0,05	4	0,20	
Jumlah	0,3		0,90	
Jumlah bobot = 1,00				
Jumlah skor peluang - ancaman = 1,45				
Berdasarkan dari hasil tabel IFAS (<i>Internal Strategic Factors Analysis Summary</i>) dan EFAS (<i>Eksternal Strategic</i>	<i>Factors Analysis Summary</i>) diperoleh total skor kekuatan dari objek wisata <i>Gitgit Hot Spring</i> sebesar 2,85 dikurangi dengan			

total skor kelemahan yaitu 0,55 adalah sebesar 2,30. Maka titik koordinat untuk sumbu X berada pada titik 2,30. Sedangkan untuk skor dari peluang adalah 2,35 dikurangi dengan total skor ancaman sebesar 0,90 maka titik koordinat sumbu Y berada pada titik 1,45. Jadi posisi perusahaan berada pada titik koordinat (2,30:1,45).

Berdasarkan titik koordinat tersebut, maka dapat diketahui posisi perusahaan berada pada kuadran I. Posisi perusahaan yang berada pada kuadran I menjelaskan bahwa strategi yang tepat untuk diterapkan oleh objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah strategi pertumbuhan agresif. Salah satu strategi pertumbuhan agresif yang disarankan adalah strategi pengembangan produk.

Pembahasan

Kekuatan (*strength*) dari objek wisata ini adalah ciri khusus objek wisata yang banyak diminati oleh wisatawan yaitu air panas alami di daerah sejuk yang dapat dikunjungi untuk bersantai, berekreasi sambil menikmati keindahan alam, selain itu manfaat yang didapatkan dari ciri khusus objek wisata *Gitgit Hot Spring* ini memiliki manfaat yang baik untuk kesehatan. Kebersihan air di kolam pemandian objek wisata *Gitgit Hot Spring* terjaga kebersihannya. Ketersediaan toilet/ruang ganti di objek wisata *Gitgit Hot Spring* sudah tersedia dan bisa digunakan oleh wisatawan. Tersedianya air bersih, kebersihan lingkungan yang sangat terjaga. Kelestarian lingkungan di objek wisata *Gitgit Hot Spring* masih sangat asri, suasana alamnya yang terjaga dengan masih banyak pepohonan, dan keberadaan objek wisata yang jauh dari suara bising kendaraan. Ketersediaan tempat parkir yang ada di objek wisata *Gitgit Hot Spring* dapat memuat kendaraan wisatawan, baik itu untuk kendaraan roda dua maupun untuk kendaraan roda empat.

Wisatawan yang berkunjung ke objek wisata *Gitgit Hot Spring* akan mendapatkan pelayanan yang ramah dan sopan dari petugas pengelola objek wisata. Petugas pengelola akan ditemui di

loket pembayaran dan akan melayani wisatawan sesuai dengan kebutuhan wisatawan tersebut. Petugas pengelola memiliki jadwal piket jaga setiap harinya di loket penjagaan, jadwal untuk melaksanakan kegiatan bersih-bersih di lingkungan objek wisata. Objek wisata *Gitgit Hot Spring* dalam hal ini selalu berusaha untuk menunjukkan keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh objek wisata tersebut agar mampu bersaing dengan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan wisatawan. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Sedarmayanti (2018: 109) bahwa "kekuatan merupakan sumber daya/kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya."

Kelemahan (*weakness*) dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* diantaranya adalah distribusi listrik yang belum merata disetiap lingkungan dari objek wisata ini. Hal ini terlihat dari lampu penerangan yang masih minim di sepanjang jalan menuju objek wisata. Petugas pengelola objek wisata di objek wisata *Gitgit Hot Spring* hanya ada di loket pembayaran saja, sehingga belum dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada wisatawan ketika dibutuhkan karena jarak antara kolam air panas dan loket pembayaran cukup jauh. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Sedarmayanti (2018:110) bahwa "kelemahan merupakan keterbatasan/kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya kapabilitas suatu perusahaan relative terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif."

Peluang (*opportunity*) dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* ini diantaranya adalah keberadaan objek wisata *Gitgit Hot Spring* tidak bertentangan dengan hukum atau aturan yang berlaku, karena objek wisata ini memiliki ijin usaha dari desa setempat dan Dinas Pariwisata Kabupaten Buleleng. Keberadaan objek wisata yang tidak bertentangan dengan aturan hukum sehingga dapat menjamin kelancaran usahanya, serta dapat dikembangkan

secara berkelanjutan dan dapat memberikan kontribusi bagi desa setempat. Kerja sama pemerintah dan masyarakat dalam pengembangan objek wisata *Gitgit Hot Spring* ini dapat dilihat dari adanya pemberian izin usaha dan peninjauan objek wisata dari dinas pariwisata Kabupaten Buleleng terhadap keberadaan dan pengembangan objek wisata ini. Kontribusi masyarakat yang diberikan dalam usaha pengembangan objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah dengan mendukung keberadaan objek wisata ini serta ikut bergotong royong membersihkan lingkungan di sekitar objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Keberadaan objek wisata *Gitgit Hot Spring* yang didukung oleh masyarakat setempat dapat memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat yang terlibat dalam kelompok usaha tersebut. Kunjungan wisatawan asing ke objek wisata *Gitgit Hot Spring* ini tidak berpengaruh terhadap kearifan budaya masyarakat setempat. Hal ini ditunjukkan dari sistem gotong royong masyarakat di Bali yang masih ada pada berbagai kegiatan upacara adat. Kelestarian budaya masyarakat ini dapat menjadi peluang bagi objek wisata *Gitgit Hot Spring*.

Keterlibatan masyarakat dalam pengembangan objek wisata *Gitgit Hot Spring* dapat menjadi peluang bagi objek wisata ini. Dengan adanya keterlibatan dan dukungan masyarakat terhadap keberadaan objek wisata ini, maka pengembangan objek wisata dapat dilanjutkan secara berkesinambungan. Keunikan objek wisata *Gitgit Hot Spring* dengan sumber air panas alami dapat menjadi peluang bagi objek wisata ini karena banyak diminati oleh wisatawan. Daya tarik wisata ini dapat membuat wisatawan kembali mengunjungi objek wisata *Gitgit Hot Spring*.

Peluang tersebut dapat membawa keuntungan bagi objek wisata ini, hal ini sejalan dengan pendapat Sedarmayanti (2018:110) bahwa "peluang merupakan suatu situasi yang menguntungkan bagi perusahaan, seperti membaiknya hubungan dengan pembeli/pelanggan dapat menjadi peluang bagi perusahaan".

Ancaman (threat) dari objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah sebagai salah satu daerah yang memiliki wilayah luas, Kabupaten Buleleng memiliki banyak tempat wisata. Objek wisata *Gitgit Hot Spring* memiliki ancaman dari objek wisata sejenis yang ada di Kabupaten Buleleng yaitu salah satunya objek wisata air panas Banjar yang memiliki daya tarik sejenis. Objek wisata *Gitgit Hot Spring* merupakan objek wisata baru yang masih dalam tahap pengembangan, maka belum banyak tersedia informasi mengenai objek wisata *Gitgit Hot Spring* di biro perjalanan wisata menjadi ancaman bagi objek wisata ini. Informasi tentang objek wisata ini masih minim sehingga dapat menjadi ancaman bagi objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Pengelola objek wisata belum memanfaatkan media sosial lainnya termasuk media sosial yang dimiliki dengan baik sehingga tidak banyak informasi yang bisa didapatkan mengenai objek wisata ini dari media sosial. Fasilitas berbasis teknologi yang belum tersedia di objek wisata ini salah satunya adalah ketersediaan *wifi*, hal ini disebabkan karena sinyal *handphone* wisatawan ketika berada di objek wisata ini sulit untuk dapat ditemukan. Oleh karena itu hal ini dapat menjadi ancaman bagi objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Selain itu ancaman dari objek wisata ini berasal dari pesaing yang menawarkan produk wisata dengan daya tarik tersendiri bagi wisatawan seperti air terjun Gitgit dan air terjun bertingkat di desa Gitgit yang dapat menjadi ancaman bagi objek wisata *Gitgit Hot Spring* dilihat dari lokasinya yang lebih strategis dan terlebih dahulu dikenal oleh wisatawan. Ancaman tersebut dapat menjadi penghalang bagi berkembangnya objek wisata ini, hal ini sejalan dengan pendapat Sedarmayanti (2018:110) bahwa "ancaman merupakan situasi yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama perusahaan dalam mencapai posisi yang diinginkan".

Dari hasil penelitian ini juga ditemukan bahwa posisi objek wisata *Gitgit Hot Spring* berada pada titik (2,30:1,45) atau berada pada kuadran I

dalam matriks SWOT. Kuadran I pada matriks SWOT menjelaskan bahwa usaha yang sedang dijalankan tersebut mengalami pertumbuhan agresif, dimana perusahaan yang berada pada posisi ini perusahaan dapat mempertahankan kondisinya yang mulai berkembang. Strategi pertumbuhan agresif yang disarankan adalah strategi pengembangan produk. Strategi pengembangan produk dijalankan dalam rangka memodifikasi produk yang dipasarkan kepada pelanggan untuk meningkatkan daya tarik dan citra merek perusahaan sekaligus memberikan tambahan pengalaman positif bagi pelanggan (Assauri, 2013).

Hasil penelitian yang diperoleh senada dengan pendapat Assauri (2013) bahwa perusahaan yang mempunyai keunggulan internal dengan peluang eksternal, perusahaan tersebut berada pada kuadran I dengan penekanan pada pertumbuhan. Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi (2019) yang menyatakan bahwa berdasarkan matrik internal dan eksternal maka strategi yang diterapkan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk yang memusatkan pada pertumbuhan perusahaan melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih agresif untuk menjual produk yang dihasilkan. Hasil penelitian Simanjuntak et al., (2016) menyatakan bahwa dalam analisis SWOT objek penelitian berada pada kuadran I, maka posisi tersebut sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan dan peluang yang dapat menutupi kelemahan dan ancaman. Hasil penelitian lain yang mendukung hasil penelitian ini dilakukan oleh Eka (2018) yang menyatakan bahwa posisi internal perusahaan yang kuat dan posisi eksternal pada usaha spekulatif, maka perusahaan tersebut berada pada posisi investasi yaitu posisi perusahaan yang mempunyai alternatif strategi atau strategi pertumbuhan pada kuadran I.

Hasil penelitian yang mendukung hasil penelitian ini dilakukan oleh Satria (2018) yang menyatakan bahwa berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan terhadap objek penelitian, posisi

kuadran berada pada kuadran I dengan keunggulan kompetitif atau strategi agresif pada pertumbuhan. Komala (2019) menyatakan bahwa hasil penelitian yang dilakukan juga mendukung hasil penelitian ini, bahwa perusahaan yang berada di kuadran I kekuatan yang maksimal sehingga perusahaan harus melakukan kebijakan agresif. Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Wahyuni (2019) juga mendukung hasil penelitian ini bahwa posisi perusahaan yang berada pada kuadran I masuk pada strategi pertumbuhan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan pasar.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada objek wisata *Gitgit Hot Spring*, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut. Pertama, kekuatan (*strenght*) yang dimiliki objek wisata *Gitgit Hot Spring* meliputi ciri khusus objek wisata yang banyak diminati oleh wisatawan, kebersihan air di kolam pemandian, ketersediaan toilet/kamar ganti untuk wisatawan, ketersediaan air bersih untuk kebutuhan wisatawan, kebersihan lingkungan di sekitar objek wisata yang terjaga dengan baik, kelestarian lingkungan di sekitar objek wisata yang masih asri, tempat parkir kendaraan yang disediakan untuk kebutuhan wisatawan, kesopanan petugas pengelola objek wisata, petugas pengelola objek wisata yang bekerja sesuai dengan prosedur kerja yang ditetapkan.

Kedua, kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh objek wisata *Gitgit Hot Spring* meliputi kurangnya ketersediaan listrik untuk memenuhi kebutuhan wisatawan, petugas pengelola objek wisata yang belum mampu memberikan informasi kepada wisatawan mengenai objek wisata tersebut, kurangnya kesigapan petugas pengelola objek wisata dalam memberikan pelayanan kepada wisatawan, petugas pengelola objek wisata belum memberikan pelayanan yang maksimal kepada wisatawan.

Ketiga, peluang (*opportunities*) yang dimiliki oleh objek wisata *Gitgit Hot*

Spring meliputi keberadaan objek wisata yang memiliki ijin usaha dan tidak bertentangan dengan aturan yang berlaku, adanya kerjasama antara pemerintah dan masyarakat dalam pengembangan objek wisata, keberadaan objek wisata tersebut membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat, keberadaan objek wisata tersebut dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar, kunjungan wisatawan asing yang tidak mempengaruhi budaya masyarakat sekitar, adanya keterlibatan masyarakat dalam pengembangan objek wisata, keunikan objek wisata yang menjadi daya tarik bagi wisatawan untuk kembali mengunjungi objek wisata *Gitgit Hot Spring*.

Keempat, ancaman (*threat*) yang dimiliki oleh objek wisata *Gitgit Hot Spring* meliputi terdapat objek wisata sejenis di Kabupaten Buleleng, belum tersedianya informasi mengenai objek wisata *Gitgit Hot Spring* dalam biro perjalanan wisata, ketersediaan informasi mengenai objek wisata tersebut belum dapat diakses dengan mudah dan cepat untuk didapatkan, informasi mengenai objek wisata tersebut belum banyak ditemukan di media sosial, belum tersedianya fasilitas berbasis teknologi di objek wisata *Gitgit Hot Spring*, terdapat objek wisata lain yang menjadi pesaing di sekitar objek wisata *Gitgit Hot Spring*.

Kelima, strategi yang tepat untuk digunakan sebagai pengembangan objek wisata *Gitgit Hot Spring* adalah strategi pengembangan produk. Strategi pengembangan produk memfokuskan pengembangan objek wisata dengan melakukan modifikasi terhadap produk yang ada sekarang dalam hal ini adalah ciri khusus yang dimiliki oleh objek wisata *Gitgit Hot Spring* atau penciptaan produk baru yang masih terkait dengan produk yang ada sekarang. Upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan peningkatan atau perbaikan fasilitas-fasilitas penunjang di objek wisata tersebut dan promosi objek wisata yang dilakukan secara optimal.

Saran

Berdasarkan simpulan penelitian diatas, adapun saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut. Pertama, pengelola objek wisata *Gitgit Hot Spring* hendaknya dapat memberikan pelayanan dengan maksimal kepada wisatawan dengan cara melengkapi sarana dan prasarana penunjang di objek wisata *Gitgit Hot Spring*. Kedua, pemerintah Kabupaten Buleleng melalui Dinas Pariwisata Kabupaten Buleleng hendaknya lebih memperhatikan dan memberikan dukungan kepada objek wisata *Gitgit Hot Spring*, melalui pemberian bantuan dana, sarana dan prasarana, pelatihan dan pembinaan kepada petugas pengelola objek wisata serta mempromosikan objek wisata ini agar dapat dikenal lebih luas oleh masyarakat atau wisatawan. Ketiga, untuk dapat mewujudkan strategi pengembangan produk pihak pengelola objek wisata hendaknya memfokuskan pada pengembangan daya tarik objek wisata yang banyak diminati wisatawan, serta penciptaan produk baru yang masih terkait dengan produk yang ada saat ini, serta memanfaatkan perkembangan teknologi dengan melakukan upaya promosi yang lebih luas dan menarik melalui media sosial dan internet.

DAFTAR PUSTAKA

- Antoko, S. T., Fathoni, A., & Minarsih, M. M. 2018. Perumusan Strategi Pada PT. Aquafaram Nusantara Semarang. *Journal of Management*, 4 (4).
- Assauri, S. 2013. *Strategic Management Sustainable Competitive Advantages*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Bungin, B. 2005. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana Predana Media Group.
- Dwi Wahyuni, N. A. 2019. Analisis Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (SWOT) Dalam Menentukan Strategi Pengembangan Pariwisata di Kabupaten Tulungagung. *IAIN Tulungagung*.
- Eka, I. 2018. Analisis Swot Sebagai Dasar

- Penentu Strategi Bersaing PT. Paragon Technology and Inovation (Wardah Kosmetik). *Unpad*, 4 (4).
- Kasmir, & Jakfar. 2013. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Komala, R. D. 2019. Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis Swot Studi Pada Eduplex Coworking Space Bandung. *Fakultas Komunikasi Dan Bisnis Universitas Telkom*, 6 (1).
- Mario, B. dan I. G. A. K. G. 2015. Strategi Pengembangan Objek Wisata Air Panas Di Desa Marobo, Kabupaten Bobonaro, Timor Leste. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 11 (4), 773–796.
- Melasari, S., Sujana, I. N., & Suwena, K. R. 2019. Analisis Swot Pada Hotel Banyualit Singaraja. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 10 (2) 365.
<https://doi.org/10.23887/jjpe.v10i2.20131>
- Prasetya, D., & Rani, M. (2014). Pengembangan Pariwisata Kabupaten Sumenep, Madura, Jawa Timur (Studi Kasus: Pantai Lombang). *Jurnal Politik Muda*, 3 (3), 412–421.
- Pratiwi, N. K. O. 2019. Analisis Swot Untuk Meningkatkan Kunjungan Wisata Di Objek Wisata Goa Gajah Desa Bedulu, Kecamatan Blahbatuh, Kabupaten Gianyar Tahun 2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11 (1), 95.
<https://doi.org/10.23887/jjpe.v11i1.20079>
- Rahayu, S., Malik, D., & Minarsih, M. M. 2018. Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Guna Meningkatkan Kinerja Karwayan Melalui Analisis SWOT Divisi Cash Processing Center. *Journal Of Management*, 4 (4).
- Satria, E. 2018. Analisa Strategi Promosi Dinas Pariwisata dan Kebudayaan dalam Meningkatkan Jumlah Kunjungan Wisatawan di Kabupaten Kerinci. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 9 (1), 53–63.
- Sedarmayanti. 2018. *Manajemen Strategi*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Simanjuntak, C. R., Patana, P., Hartini, K. S., Kehutanan, S., Kehutanan, F., Utara, U. S., ... Utara, U. S. (2016). Analisis Kelayakan Dan Swot Objek Wisata Pemandian Alam Taman Rekreasi Gotong Royong Indah Di Desa Hulu, Kecamatan Pancurbatu, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara. *Peronema Forestry Science Journal*, 5 (1), 176–183.
- Sudirman. 2011. Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Pada Harihan Fajar di Makasar. *Manajemen Dan Akuntansi*, 12 (2).
- Sujarweni, V. W. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Tamara, D. S. Y. O. 2018. Analisis Strategi Pengembangan Objek Wisata Situs Jolotundo sebagai Objek Wisata di Kawasan Peruntukan Pariwisata Budaya Kabupaten Mojokerto. *Pendidikan Geografi Universitas Negeri Surabaya*, 5 (5).
- Wahyuni, R. R. 2016. Eksplorasi Potensi Ekowisata di Rokan Hulu Exploration Potential of Ecotourism in Rokan Hulu, 6 (2).
- Widiastini, N. M. A., Rahmawati, P. I., Andiani, N. D., & Parma, I. P. G. (2018). Pengembangan Pariwisata Pedesaan di Kabupaten Buleleng, 372–383.
- Wijaya, K. 2015. Masa Depan Pariwisata Bali (Perspektif Permasalahan dan Solisinya). *Jurnal Riset Dan Ekonomi Manajemen*, 15 (1), 118–135.
- Yoeti, O. A. 2008. *Ekonomi Pariwisata Introduksi, Informasi dan Implementasi*. Jakarta: Kompas.