

Strategi Pengembangan Wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo melalui Analisis Matrik *IFAS* Dan *EFAS*

Dhika Amalia Kurniawan

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Darussalam Gontor
Jl. Raya Siman Km 6, Siman, Ponorogo, Indonesia

Email: dhika.amalia@unida.gontor.ac.id

Mohammad Zaenal Abidin

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Darussalam Gontor
Jl. Raya Siman Km 6, Siman, Ponorogo, Indonesia

Email: zaenal@unida.gontor.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk melakukan pemetaan terhadap keunggulan yang dimiliki oleh wisata Kampoeng Durian menggunakan pendekatan matriks IFAS dan EFAS. Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) digunakan untuk menganalisis faktor-faktor eksternal suatu usaha, yang mana terdiri dari peluang dan ancaman yang dihadapi. Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) digunakan untuk menganalisis faktor-faktor internal, berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu usaha. Adapun pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Lokasi penelitian berada di Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo, dengan subyek penelitian yaitu pengelola wisata Kampoeng Durian. Teknik pengumpulan data terdiri dari (1) observasi, (2) wawancara mendalam (indepth interview), dan (3) dokumentasi dan triangulasi. Hasil analisa menunjukkan bahwa hasil dari pengurangan nilai kekuatan dan kelemahan bernilai negative artinya posisi berada pada sisi kiri (kuadran III) dan hasil pengurangan nilai peluang dengan ancaman bernilai positif artinya posisi di atas kiri (kuadran III). Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi yang dibutuhkan oleh Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo adalah "Ubah Strategi" yaitu dengan meminimalkan kelemahan untuk mencapai peluang yang ada. Adapun strategi yang dirumuskan yaitu Perlu produk lain yang dapat mendukung operasional di lokasi wisata agar tetap dapat beroperasi ketika tidak, perlunya pengembangan dalam penambahan destinasi wisata lain untuk dapat beroperasi diluar musim buah durian, Perlu peningkatan pengetahuan untuk dapat memberikan kesadaran yang tinggi kepada para petani dalam merawat pohon durian. Diperlukan program pelatihan budidaya pohon durian kepada kelompok petani durian dan pengetahuan dalam perawatannya secara rutin dan berkesinambungan agar ketrampilan para petani dapat meningkat sehingga meningkat pula pada kualitas durian yang akan dihasilkan.

Kata kunci: *Pariwisata; Pengembangan wisata; EFAS; IFAS.*

Abstract

The purpose of this study is to map the advantages possessed by Kampoeng Durian tourism using the IFAS and EFAS matrix approach. The EFAS (External Factor Analysis Summary) matrix is used to analyze the external factors of a business, which consists of opportunities and threats faced. The IFAS (Internal Factor Analysis Summary) matrix is used to analyze internal factors, in the form of strengths and weaknesses of a business. The approach in this research is a descriptive qualitative approach. The research location is in Ngrogung Village, Ngebel Subdistrict, Ponorogo Regency, with the subject of research being the tour manager of Kampoeng Durian. Data collection techniques consisted of (1) observation, (2) in-depth interviews, (3) documentation and triangulation. The analysis shows that the results of the reduction in the value of strengths and weaknesses are negative, meaning that the position is on the left side (quadrant III) and the result of the reduction in opportunity value with a positive threat means the position on the left (quadrant III). So, it can be concluded that the strategy needed by Kampoeng Durian Ngrogung Ngebel Ponorogo Village is "Change Strategy" that is by minimizing weaknesses to achieve the opportunities that exist. The formulated strategy is that other products need to be able to support operations in tourist sites so they can continue to operate when not, the need for development in the addition of other tourist destinations to be able to operate outside the durian fruit season, Need to increase knowledge to be able to provide high awareness to farmers in caring for durian trees. A training program for durian tree cultivation is needed for durian farmer groups and knowledge in routine and continuous care so that the skills of farmers can be increased so that it also increases the quality of durian to be produced.

Keywords: *Tourism; Tourism development; EFAS; IFAS*

A. PENDAHULUAN

Ponorogo, Jawa Timur merupakan kota kecil yang belum banyak memiliki obyek pariwisata yang memadai, namun dalam perjalanannya banyak muncul obyek-obyek wisata baru yang menawarkan hasil alamnya maupun keasrian alamnya untuk menjadi obyek wisata, salah satunya adalah wisata Kampoeng Durian yang dibuka tahun 2017 yang terletak kurang lebih 17 km dari pusat kota Ponorogo, tepatnya di desa Ngrogung kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo. Wisata ini muncul dari inisiasi kepala kelompok petani durian, Bapak Bambang Subagyo yang ingin memajukan potensi hasil alam yang dimiliki desa Ngrogung menjadi sebuah obyek wisata yang mampu memajukan perekonomian masyarakat khususnya para petani durian di desa tersebut.

Desa Ngrogung adalah salah satu dari delapan desa di Kecamatan Ngebel Ponorogo yang memiliki kelebihan berupa hasil alam buah durian dari lahan seluas 15 hektar dengan ditanami oleh pohon durian, pohon manggis dan juga pohon alpukat. Desa ini mulai mengembangkan budidaya pohon buah durian sejak tahun 2012 dengan memperluas lahan dan memperbanyak jumlah tanaman pohon durian serta meningkatkan metode dalam merawat pohon durian agar menghasilkan produk yang unggul, jumlah yang melimpah dan tidak perlu menunggu bertahun-tahun untuk dapat memanennya. Terkenal dengan sebutan Kampoeng Durian sejak tahun 2017 berawal dari diresmikannya pendirian gapura masuk desa Ngrogung yang bertuliskan "Kampoeng Durian" Ngebel Ponorogo.

Dengan hasil alamnya berupa buah durian yang cukup melimpah ini memberikan potensi besar bagi wisata Kampoeng Durian untuk dapat lebih berkembang, namun tentu banyak yang perlu untuk dilakukan dalam pengembangannya. Sayangnya wisata Kampoeng Durian belum mampu memberikan pelayanan setiap hari dan sepanjang tahun, namun hanya saat musim panen durian saja yaitu bulan Januari hingga bulan April saja. Hal ini disebabkan juga karena tidak adanya destinasi lain yang ditawarkan oleh wisata Kampoeng Durian selain wisata menikmati buah durian.

Dalam rangka membantu menyusun strategi pengembangan wisata Kampoeng Durian, maka perlu dilakukan analisis tentang peluang dan ancaman yang dimiliki oleh wisata Kampoeng Durian menggunakan matrik matrik *EFAS* dan juga analisis kekuatan serta kelemahan wisata Kampoeng Durian menggunakan matrik *IFAS*.

Strategi pengembangan tersebut sangat penting dilakukan sebab wisata Kampong Durian tersebut adalah satu-satunya wisata di Desa Ngrogung Ngebel yang mana hasil pemasukannya digunakan untuk kesejahteraan para petani durian dan juga masyarakat sekitar di desa tersebut, juga untuk menjadikan wisata Kampong Durian menjadi obyek wisata pilihan bagi wisatawan sehingga dapat hidup dan berkembang sepanjang tahun.

Tujuan umum dalam penelitian adalah untuk memetakan berbagai keunggulan dan peluang wisata Kampong Durian dan menganalisis strategi pengembangan wisata Kampong Durian melalui pendekatan matriks *IFAS dan EFAS*. Sedangkan tujuan khusus dalam penelitian ini adalah untuk membantu mengembangkan wisata Kampong Durian sebagai obyek pariwisata yang dapat dinikmati sepanjang tahun dan kedepannya dapat menjadi obyek wisata nasional.

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. Penelitian Terdahulu

Kajian tentang pengembangan wisata sudah banyak dilakukan oleh para ahli dan para peneliti terdahulu. Penelitian yang dilakukan oleh Agus Hardianto, 2018 dengan judul Analisis Strategi Pembangunan Wisata Di Sentra Pengrajin Keris menggunakan analisis matriks IFAS dan EFAS menunjukkan hasil bahwa nilai total tertimbang matriks IFAS pengunjung sebesar 2,5073. Total nilai tertimbang EFAS pengunjung sebesar 2,221. Faktor internal yang dimiliki yaitu suasana khas pedesaan, melihat proses pembuatan keris, pemandangan alam yang indah, keramahan masyarakat, terdapat bangunan bersejarah, sedangkan faktor eksternal yaitu melestarikan budaya Jawa, meyerap tenaga kerja, pemanfaatan teknologi untuk media promosi, kesan positif dari wisatawan yang pernah berkunjung, perluasan segmen wisatawan dari berbagai minat seperti fotografi, pendidikan atau penelitian.

Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Titing Kartika, 2018 dengan judul strategi pengembangan daya tarik dago tea house sebagai alternatif wisata budaya di Jawa Barat menggunakan matrik IFAS dan EFAS menunjukkan hasil bahwa kondisi umum dan analisis atraksi, amenitas, aksesibilitas dan pelayanan tambahan di Dago Tea House didapatkan dengan skor sebesar 2.74 pada Matriks IFAS dan 2.57 pada Matriks EFAS. Hasil analisis rating dan pembobotan aspek internal dan eksternal menunjukkan bahwa Dago Tea House berada pada kuadran 1 mendukung adanya strategi agresif yang dapat disimpulkan meliputi mengoptimalkan daya tarik atau kegiatan wisata dan mengoptimalkan promosi.

2. Teori Analisis SWOT

Bisnis merupakan aktifitas yang dilakukan oleh organisasi yang bertujuan untuk menyediakan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan. Bisnis memiliki potensi untuk dapat tumbuh dan berkembang ditengah persaingan yang ada. Bisnis yang mampu bertahan adalah bisnis yang memiliki strategi dalam memenagkan tantangan di pasar. Bisnis perlu melakukan identifikasi berbagai faktor yang menjadi kekuatan dan peluang untuk dapat merumuskan strategi dalam bersaing (Rangkuti, 2008). Salah satu cara adalah menggunakan analisis SWOT yaitu kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threats). Dengan menggunakan analisis SWOT ini diharapkan mampu mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada dalam perusahaan dan juga meminimalkan kelemahan serta ancaman dari pesaing maupun dari lingkungan luar. Menurut Rangkuti (2008) matrik analisis SWOT dapat digunakan untuk mengembangkan strategi dalam empat pilar yaitu sebagai berikut: Strategi strength-opportunity yang merupakan strategi untuk memaksimalkan kekuatan internal yang dimiliki oleh perusahaan dan untuk meraih serta memanfaatkan peluang-peluang yang ada diluar perusahaan yang dapat dimanfaatkan perusahaan untuk dapat bersaing. Yang kedua yaitu strategi weakness dan opportunity yang merupakan strategi untuk meminimalkan kelemahan perusahaan dengan jalan memanfaatkan peluang yang ada di pasar. Berikutnya adalah strategi strength-threat yaitu strategi perusahaan dalam mengurangi atau meminimalkan dampak dari ancaman luar dengan memaksimalkan kekuatan yang ada dan terakhir adalah strategi weakness – threat yang merupakan strategi dalam bertahan dengan mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman dari luar/pesaing yang ada.

3. Teori IFAS DAN EFAS

EFAS dan IFAS merupakan analisis yang berasal dari teori SWOT analisis, yang mana digunakan untuk mengetahui berbagai faktor internal dan juga faktor eksternal dalam suatu bisnis atau organisasi. Bisnis yang merupakan aktifitas organisasi bertujuan untuk menyediakan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan (Griffin dan Ebert, 2007), dimana bisnis memiliki potensi untuk dapat tumbuh dan berkembang ditengah persaingan yang ada. Bisnis yang mampu bertahan adalah bisnis yang memiliki strategi dalam memenagkan tantangan di pasar. Bisnis perlu melakukan identifikasi berbagai faktor yang menjadi kekuatan dan peluang untuk dapat merumuskan strategi dalam bersaing (Rangkuti, 2008). Salah satu cara adalah menggunakan analisis SWOT yaitu kekuatan (strength), kelemahan (weakness) yang disebut dengan *IFAS*.

Selain itu juga menganalisa peluang (opportunity), dan ancaman (threats) yang disebut dengan *EFAS*. Dengan menggunakan analisis *IFAS* dan *EFAS* ini diharapkan mampu mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada dalam perusahaan dan juga meminimalkan kelemahan serta ancaman dari pesaing maupun dari lingkungan luar.

Matrik *IFAS* digunakan dengan melakukan penilaian dan pembobotan dari setiap data-data yang diperoleh tentang faktor internal suatu organisasi yaitu faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki organisasi/bisnis. Pembobotan bertujuan untuk mengkuantifikasikan faktor internal dengan skala 1 -5 dari sangat tidak penting hingga sangat penting.

Sedangkan matrik *EFAS* digunakan untuk melakukan penilaian dan pembobotan dari setiap data yang diperoleh dilapangan tentang faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang dimiliki organisasi dengan tujuan untuk memberikan kuantifikasi faktor eksternal dengan dengan skala 1 -5 dari sangat tidak penting hingga sangat penting.

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yaitu suatu pendekatan dalam penelitian yang memanfaatkan wawancara terbuka untuk dapat menelaah, memahami sikap serta pandangan atau perasaan dan juga perilaku individu atau sekelompok orang (Lexy, 2014). Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Lokasi dalam penelitian ini dipilih dengan karakteristik desa yang memiliki keunggulan hasil alam yang melimpah dibandingkan dengan desa yang lain dan berpotensi untuk dikembangkan sebagai obyek wisata, sehingga memilih Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo dan menggunakan subyek penelitian yaitu pengelola wisata Kampoeng Durian dan anggota kelompok petani durian "Karang Asri" desa Ngrogung.

Data primer berupa wawancara yang dilakukan secara mendalam dengan melakukan komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden (Hartono, 2016) baik berupa tanya jawab langsung, mengajukan pertanyaan terstruktur atau tidak terstruktur terkait kekuatan, kelemahan yang dimiliki oleh wisata Kampoeng Durian, sekaligus peluang dan ancaman yang dihadapinya.

Hasil jawaban yang telah terkumpul tersebut, kemudian akan dilakukan pembobotan dengan menanyakan langsung pada pihak utama sebagai pengelola wisata Kampoeng Durian. Hasil dari pembobotan faktor internal dan juga faktor eksternal akan dilakukan perbandingan, sehingga menemukan strategi yang tepat untuk mengembangkan wisata Kampoeng Durian ini dalam berbagai sektor.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil wawancara tentang kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang dihadapi oleh wisata Kampoeng Durian akan di deskripsikan berdasarkan komponen-komponen SWOT, hal ini dapat dikelompokkan menjadi dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal.

Adapun faktor internal dan hasil pembobotan yang dimiliki oleh wisata Kampoeng Durian Ngebel Ponorogo antarlain yaitu:

Tabel 1 Analisis Faktor Internal Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo

No.	Faktor Internal	Rating	Bobot	Score	Keterangan
A KEKUATAN (Dari segi SDA: buah durian)					
1	Memiliki buah durian yang berkualitas dari segi rasa, daging dan aroma khas serta memiliki varietas yang beragam.	4	0,8	3,2	Durian unggulan sebagai daya tarik minat wisatawan
2	Memiliki hasil buah durian unggulan berupa durian Kanjeng dan durian turunan F1 dan F2 hasil dari ovulasi yang kualitasnya jauh lebih bagus.	3	0,6	1,8	Durian yang menjadi kebanggaan hasil alam di desa Ngrogung
B KEKUATAN (segi usaha dan lokasi wisata Kampoeng Durian)					
1	Memiliki hasil panen durian terbanyak diantara 8 desa dikecamatan Ngebel sehingga disepakati sebagai obyek wisata dan menjadi icon Kampoeng Durian. Pertama kali muncul dan dikenal sebagai Kampoeng Durian sejak dibangun gapura Kampoeng Durian sehingga memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi destinasi wisata durian di Ponorogo dan dikembangkan menjadi destinasi wisata lain.	2	0,4	0,8	Hasil panen menjadikan desa sebagai obyek wisata
2	Lahan di Kampoeng Durian sangat luas, baik yang telah ditanami pohon durian maupun lahan yang masih kosong.	3	0,6	1,8	Gapura sebagai tanda adanya obyek wisata baru yaitu Kampoeng Durian
3	Lahan di Kampoeng Durian sangat luas, baik yang telah ditanami pohon durian maupun lahan yang masih kosong.	2	0,4	0,8	Lahan sebagai asset untuk budidaya pohon durian agar menghasilkan panen yng berlimpah
C KEKUATAN (segi SDM: petani durian)					
1	Para petani memiliki kemampuan dan keahlian dalam merawat pohon durian hingga berbuah dan panen.	2	0,4	0,8	Petani sebagai asset utama yang merawat pohon durian
2	Para petani memiliki kelompok petani durian desa Ngrogung.	2	0,4	0,8	Kelompok tani durian bersatu untuk merawat pohon durian
3	Mayoritas warga desa Ngrogung adalah petani durian.	2	0,4	0,8	Kekuatan utama dari sumber daya manusia di desa Ngrogung
TOTAL				10,8	

No.	Faktor Strategi Internal	Rating	Bobot	Score
A KELEMAHAN (dari segi SDA: buah durian)				

1	Buah durian tidak tahan lama dan gampang busuk, selain itu bergantung pada musim dan cuaca.	2	0,5	0,8	Sifat asli buah durian yang tidak bisa dihindari
2	Kualitas buah durian tergantung pada pengairan, pemupukan dan perawatan dari petani.	2	0,5	0,8	Faktor tersebut mempengaruhi hasil dan kualitas durian
B KELEMAHAN (dari segi usaha dan lokasi (Kampoeng Durian))					
1	Wisata Kampoeng Durian hanya dapat beroperasi ketika musim panen saja (bulan Januari hingga April) dan akan sepi pengunjung diluar musim panen.	4	0,5	2	Tidak mampu beroperasi ketika tidak musim panen durian.
2	Wisata Kampoeng Durian tidak memiliki destinasi wisata lain/ kegiatan lain.	4	0,5	2	Belum memiliki destinasi lain
3	Infrastruktur menuju wisata Kampoeng Durian masih sulit dan tidak ada petunjuk arah menuju lokasi wisata.	2	0,4	0,8	Akses masih sulit menuju obyek wisata
4	Sarana fasilitas umum belum memadai, belum ada musholla, toilet, tempat istirahat yang memadai, parkir	2	0,4	0,8	Minimnya Fasilitas di obyek wisata
5	Promosi wisata Kampoeng Durian belum maksimal.	2	0,4	0,8	Belum melakukan promosi diberbagai media
6	Usaha Kampoeng Durian terkendala pada pengairan dan juga perawatan pohon-pohon durian.	2	0,4	0,8	Pohon-pohon durian membutuhkan air dan perawatan maksimal untuk dapat menghasilkan durian yang bagus
7	Biaya tenaga kerja dan biaya perawatan pohon durian dibutuhkan terus menerus walaupun Kampoeng Durian tidak beroperasi/tidak musim panen.	2	0,4	0,8	Biaya dibutuhkan sepanjang tahun walau obyek wisata tidak beroperasi
C KELEMAHAN (Dari segi SDM: petani durian)					
1	Para petani durian masih belum memiliki kesadaran yang tinggi untuk merawat durian dengan maksimal.	4	0,5	2	Kesadaran baru muncul setelah menjadi obyek wisata
2	Tenaga kerja tambahan (pekerja kebun) masih banyak yang belum paham cara merawat pohon-pohon durian.	2	0,4	0,8	Pekerja lapangan belum terampil dalam budidaya
3	Anggota kelompok petani durian, mayoritas belum mampu secara finansial untuk mengembangkan dan membudidayakan pohon durian.	2	0,4	0,8	Keterbatasan ekonomi menjadi kendala dalam mengembangkan kuantitas pohon durian

4	Para petani durian belum memiliki pengalaman serta pengetahuan untuk melakukan budidaya pohon durian agar lebih berkualitas.	4	0,5	2	Minimnya ilmu dalam melakukan budidaya
5	Para petani durian belum menggunakan teknologi dalam merawat pohon-pohon durian	2	0,4	0,8	Peralatan manual masih digunakan para petani durian desa Ngrogung
TOTAL				16	
JUMLAH SKOR			1,0	26,8	

Hasil pembobotan dari faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan di Kampoeng Durian desa Ngrogung Ngebel Ponorogo dapat dilihat bahwa nilai yang diperoleh mengatakan bahwa jumlah nilai kelemahan yang dimiliki lebih besar dari pada jumlah nilai kelebihan di wisata tersebut. Hal ini dapat diartikan bahwa wisata Kampoeng Durian ini masih banyak yang perlu di kembangkan dari kelemahan-kelemahan yang dimiliki tersebut.

Adapun faktor eksternal dan hasil pembobotan yang dimiliki oleh wisata Kampoeng Durian Ngebel Ponorogo antarlain yaitu:

Tabel 2 Analisis Faktor Internal Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo

No.	Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Score	Keterangan
A Opportunities (Dari segi SDA: buah durian)					
1	Kedepannya dapat melakukan panen diluar musim durian agar mampu menyediakan buah durian sepanjang tahun	2	0,3	0,6	Usaha untuk dapat panen sepanjang tahun masih diusahakan
2	Budidaya pohon durian dengan kuantitas yang lebih banyak.	3	0,5	1,5	Dilakukan dengan okulasi dan sambung pucuk pada pohon durian
3	Buah durian dapat di variasikan/diolah menjadi produk olahan lain.	3	0,5	1,5	Peluang yang berpotensi untuk diolah menjadi produk olahan
4	Melakukan perbaikan varietas buah durian dengan teknik sambung pucuk dan okulasi agar menghasilkan buah durian yang memiliki kualitas tinggi.	2	0,3	0,6	Usaha yang masih terus dicoba agar menghasilkan produk unggul
B Opportunities (Dari segi usaha dan lokasi (Kampoeng Durian))					
1	Perluasan tempat wisata dan juga perluasan lahan kebun durian sampai 15 hektar.	3	0,5	1,5	Usaha pengembangan kedepan
2	Wisata Kampoeng Durian dapat melakukan promosi dalam berbagai media.	3	0,5	1,5	Perlu bantuan untuk dapat melakukan promosi tersebut
3	Penambahan destinasi wisata lain dan fasilitas umum untuk melayani berbagai wisatawan	3	0,5	1,5	Peluang untuk mengembangkan wisata kedepan
4	Menjalin kerjasama dengan kelompok petani durian kecamatan	2	0,3	0,6	Usaha dalam pemenuhan kebutuhan

	Ngebel untuk membantu mensupplay durian di rumah singgah Kampoeng Durian.				di lokasi wisata
5	Desa Ngogung memiliki hasil alam buah selain durian yaitu manggis, duku, alpukat, jeruk.	4	0,9	3,6	Hasil alam lain sebagai tambahan penjualan di lokasi wisata
C Opportunities (Dari segi SDM: petani durian)					
1	Peningkatan keahlian petani melalui pelatihan tentang pemupukan dan juga perbaikan varietas.	3	0,5	1,5	Upaya edukasi terus dilakukan
2	Meningkatnya kesadaran petani untuk membudidayakan pohon durian	3	0,5	1,5	Hal ini dapat membantu kualitas hasil panen lebih baik Lokasi wisata
3	Petani mudah dalam menjual hasil panen buah duriannya.	2	0,3	0,6	memudahkan penjualan hasil panen para petani durian
4	Perekonomian para petani meningkat	4	0,9	3,6	Peningkatan ekonomi dengan dibukanya lokasi wisata
TOTAL				20,1	

No.	Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Score	
A Threats (Dari segi SDA: buah durian)					
1	Pohon buah durian gampang terkena hama sehingga dapat gagal panen.	1	0,4	0,4	Kelemahan yang harus diatasi
2	Ketika tidak musim panen, terdapat durian dari luar daerah yang dijual di daerah Ngebel yang dapat merusak citra durian Ngebel.	1	0,4	0,4	Tantangan pasar yang harus dihadapi
3	Kualitas buah durian tergantung pada cuaca dan musim.	1	0,4	0,4	Musim bagus menentukan kualitas durian dan sebaliknya
4	Perawatan pohon durian harus maksimal bila tidak kualitas buah akan jelek baik dari jumlah, rasa dan warna.	1	0,4	0,4	Perawatan utama harus diperhatikan
B Threats (Dari segi usaha dan lokasi Kampoeng Durian)					
1	Kemungkinan desa lain di Kecamatan Ngebel juga membuka wisata dengan icon Kampoeng Durian.	1	0,4	0,4	Tantangan usaha dalam satu bidang
2	Kemungkinan dapat muncul pesaing baru atau daerah di kecamatan/kota lain dengan produk yang sama atau icon yang sama.	1	0,4	0,4	Kemungkinan ini dapat terjadi dimasa depan
C. Threats (Dari segi SDM: petani durian)					
1	Petani durian di desa Ngrogung	1	0,4	0,4	Teknologi dibutuhkan

	belum menggunakan teknologi canggih dalam merawat pohon-pohon durian. (ketinggalan teknologi)				dalam perawatan pohon durian
2	Keahlian petani dalam budidaya masih sedikit dan prosesnya masih sederhana dan manual.	2	0,7	1,4	Pengetahuan yang minim dan butuh banyak pelatihan
TOTAL				4,2	
JUMLAH SKOR		1.00	24,3		

Total skor *Internal Factor Strategic* (IFAS) sebesar **28,8** (Tabel I) dan Total skor *Eksternal Factor Strategic* (EFAS) sebesar **24,3** (Tabel II), artinya adalah skor IFAS lebih besar dari skor EFAS. Hal ini mengindikasikan bahwa secara keseluruhan faktor internal memiliki nilai yang lebih besar, dalam arti bahwa objek wisata Kampoeng Durian memiliki kekuatan dan juga kelemahan yang lebih banyak dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang dimilikinya. Untuk itu, diperlukan upaya dalam menyusun strategi pengembangan objek wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo dengan lebih memperhatikan faktor eksternal.

1. Strategi Pengembangan wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo

Dengan menggunakan diagram matrik SWOT analisis maka akan diperoleh hasil sebagai berikut:



Gambar I. Matrik SWOT (Rangkuti, 2006)

Dalam diagram matrik SWOT memiliki strategi disetiap kuadran sesuai dengan jumlah nilai yang dihasilkan dari analisis. Strategi tersebut antara lain yaitu strategi progresif pada kuadran I, divesifikasi strategi pada kuadran II, ubah strategi pada kuadran III dan juga strategi bertahan pada kuadran IV. Menurut Ajibroto (2018) kuadran I (kanan atas) mengindikasikan bahwa bisnis dalam posisi yang menguntungkan karena bisnis memiliki peluang serta kekuatann yang dapat digunakan untuk mengembangkan bisnisnya, untuk itu bisnis perlu melakukan strategi progresif. Pada kuadran II (kanan bawah) bisnis menghadapi ancaman dari luar namun bisnis memiliki kekuatan internal yang dapat digunakan untuk menghadapinya, sehingga bisnis perlu menerapkan strategi diversifikasi. Pada kuadran III (kiri atas) bisnis berada pada posisi menghadapi kelemahan-kelemahan internal namun disisi lain bisnis memiliki potensi dan peluang besar untuk berkembang sehingga bisnis perlu menerapkan untuk mengubah straetegi. Pada kuadran ke IV (kiri bawah) menyatakan bahwa bisnis pada posisi yang kurang baik/ kurang menguntungkan, hal ini dikarenakan bisnis menghadapi ancaman dari luar dan juga kelemahan internal sehingga sulit untuk berkembang, sehingga strategi yang perlu diterapkan adalah strategi bertahan.

Dari hasil pembobotan dalam penelitian ini maka diperoleh nilai Kekuatan yang dimiliki oleh wisata Kampoeng Durian sebesar 10, 8 sedangkan nilai Kelemahan wisata Kampoeng Durian adalah sebesar 16, hasil pengurangan dari keduanya adalah bernilai (negative) -5, 2. Nilai Peluang yang dimiliki oleh wisata Kampoeng Durian adalah 20,1 dan nilai Ancaman sebesar 4,2 , hasil pengurangan

dari nilai peluang dan ancaman dalam bernilai sebesar 15,8. Maka perolehan hasil dari pengurangan nilai kekuatan dan kelemahan bernilai negative artinya posisi berada pada sisi kiri (kuadran II) dan hasil pengurangan nilai peluang dengan ancaman bernilai positif artinya posisi di atas kiri (kuadran II). Dapat disimpulkan bahwa strategi yang dibutuhkan oleh Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo adalah "Ubah Strategi" yaitu dengan meminimalkan kelemahan untuk mencapai peluang yang ada.

Adapun kelemahan yang dapat diminimalkan adalah kelemahan dengan nilai terbesar (data tabel 1) yaitu:

Tabel 3 Strategi Pengembangan Wisata Kampoeng Durian Ngebel

NO	KELEMAHAN	USULAN STRATEGI
1	Wisata Kampoeng Durian hanya dapat beroperasi ketika musim panen saja (bulan Januari hingga April) dan akan sepi pengunjung diluar musim panen.	Perlu produk lain yang dapat mendukung operasional di lokasi wisata agar tetap dapat beroperasi ketika tidak
2	Wisata Kampoeng Durian tidak memiliki destinasi wisata lain/ kegiatan lain.	Pengembangan dalam penambahan destinasi wisata lain untuk dapat beroperasi diluar musim buah durian.
3	Para petani durian masih belum memiliki kesadaran yang tinggi untuk merawat durian dengan maksimal	Perlu peningkatan pengetahuan untuk dapat memberikan kesadaran yang tinggi kepada para petani dalam merawat pohon durian.'
4	Para petani durian belum memiliki pengalaman serta pengetahuan untuk melakukan budidaya pohon durian agar lebih berkualitas.	Diperlukan program pelatihan budidaya pohon durian kepada kelompok petani durian dan pengetahuan dalam perawatannya secara rutin dan berkesinambungan agar ketrampilan para petani dapat meningkat sehingga meningkat pula pada kualitas durian yang akan dihasilkan.

E. KESIMPULAN

Dari hasil analisis pengembangan strategi yang telah dirumuskan diatas, maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Ngebel Ponorogo dapat melakukan konsep "Ubah Strategi" yang mana diperoleh dari hasil pengurangan total nilai antara faktor internal di wisata Kampoeng Durian yaitu sisi kekuatan dan kelemahan, dengan hasil pengurangan total nilai faktor eksternal di wisata Kampoeng Durian yaitu sisi peluang dan ancaman, sehingga diperoleh rumusan strategi sebagai berikut:

1. Wisata Kampoeng Durian Ngebel perlu membuat strategi untuk menyediakan produk selain buah durian untuk ditawarkan kepada para pengunjung, seperti olahan buah durian (ice cream, pancake, kue durian, es teller durian dan sebagainya), restoran makanan, menjual buah-buah lain hasil alam di kecamatan Ngebel dan lain sebagainya.
2. Wisata Kampoeng Durian Ngebel perlu menambah destinasi wisata lain agar dapat dinikmati oleh pengunjung atau segmen yang lebih banyak, seperti destinasi wisata outbond, destinasi wisata alam bebas (kebun dan pemandangan alam), destinasi lokasi selfi dan lain sebagainya.
3. Wisata Kampoeng Durian Ngebel perlu meningkatkan kesadaran para petani durian melalui program penyuluhan baik dari Dinas Pemerintahan maupun swasta untuk dapat menumbuhkan semangat dan motivasi para petani dalam mengembangkan obyek wisata Kampoeng Durian salah satunya motivasi dan semangat yang tinggi dalam merawat pohon-pohon durian dengan baik.
4. Wisata Kampoeng Durian Ngebel perlu melakukan program pelatihan dalam budidaya pohon durian kepada kelompok petani durian dan meningkatkan pengetahuan dalam perawatannya secara rutin dan berkesinambungan agar ketrampilan para petani dapat meningkat sehingga meningkat pula pada kualitas durian yang unggul serta kuantitas yang melimpah.

DAFTAR PUSTAKA

- Griffin, Ricky W., & Ebert, Ronald J. (2007). *Business essentials*, Jilid 1, Edisi Kedelapan. Jakarta: Erlangga
- Hardiyanto, Agus., Irwan Soejanto, Intan Berliant. (2018). Analisis Strategi Pembangunan Desa Wisata Di Sentra Pengrajin Keris: *Jurnal OPSI (Jurnal Optimasi Sistem Industri)*, Vol. 11 No.1.
- Hartono, Jogyanto. (2016). *Metodologi penelitian bisnis: salah kaprah dan pengalaman –pengalaman*. Edisi keenam. BPFE. Yogyakarta.
- J. Moleong, Lexy. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi. PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Kartika, Titing., Rosman Ruskana., & Mohammad Iqbal Fauzi. (2018). Strategi Pengembangan Daya Tarik Dago Tea House Sebagai Alternatif Wisata Budaya Di Jawa Barat: *Tourism and Hospitality Essentials Journal*, Vol. 8, No. 2.
- Rangkuti, Fredy. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cetakan Kedua. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. (2008). *The Power of Brands*, Cetakan Ketiga. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ajibroto, Kunto., Hendriady de Keizer., & Pringgabyu, Dematria. (2018). Analisis Lingkungan Strategis Untuk Meningkatkan Kompetitifitas Produk Perbankan. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI)*, Vol 9 No. 1.