



STRATEGI PENGEMBANGAN AGROWISATA UNGGULAN (KEBUN BUNGA) DI DATARAN TINGGI KABUPATEN REJANG LEBONG

¹Dwita Prisdinawati ²Eddy Silamat
^{1,2}Program Studi Agribisnis Universitas Pat Petulai

Email: Dwita.Frisdinawati@Gmail.com

ABSTRAK

Agrowisata memiliki potensi besar untuk dikembangkan di daerah untuk mendukung perekonomian masyarakat setempat. Pengembangan agrowisata khususnya usaha kebun bunga di Kabupaten Rejang Lebong tidak dapat dikatakan maksimal sehingga perlu strategi pengembangan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik agrowisata, menganalisis faktor internal dan eksternal untuk memenuhi keinginan pasar pariwisata pada umumnya. Data diperoleh dari kuesioner yang ditujukan untuk semua usaha Agrowisata dan wawancara mendalam dengan 5 pakar. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Rejang Lebong dari bulan April 2019 hingga September 2019. Pemilihan kebun bunga dan pakar agrowisata dalam penelitian ini menggunakan metode non-probabilitas, sedangkan pengumpulan data menggunakan teknik *sensus*. Metode pengolahan data menggunakan (SWOT), serta *Road map strategy analysis*.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi yang dapat dilakukan oleh pemilik bisnis adalah 'mengembangkan usaha agrowisata berbasis kearifan lokal. Strategi ini dipilih berdasarkan pertimbangan sumber daya yang tersedia. Pemilik dapat memfokuskan sumber dayanya yang ada untuk lebih dioptimalkan, diperbarui atau direorganisasi,. Upaya ini mengarah pada strategi fokus bila dibandingkan dengan diferensiasi dan biaya rendah. Karena sebenarnya, Agrowisata yang ada hanya perlu pengawasan, evaluasi dan kontrol yang teratur, dan pembaruan yang ada dibandingkan dengan ekspansi usaha yang membuat pemiliknya tidak fokus karena keterbatasan sumber daya.

Kata kunci: Agrowisata, Strategi, Ekonomi Masyarakat

PENDAHULUAN

Peningkatan wisatawan nusantara (wisnus) tahun 2010- 2014 relatif sedikit, namun total pengeluaran wisnus meningkat pesat. Pada tahun 2010, jumlah wisnus yang melakukan perjalanan sebanyak 114.270.000 orang sedangkan pada tahun 2014, jumlah wisnus sebesar 122.312.000

— orang, angka ini meningkat sebesar 8.042.000 orang dari tahun 2010 hingga 2014. Pengeluaran wisnus pada tahun 2010 sebesar Rp. 88,21 triliun sedangkan pada tahun 2014 pengeluaran wisnus sebesar Rp. 150,41 triliun, ini menunjukkan adanya peningkatan pengeluaran wisnus dari tahun 2010 hingga 2014 sebesar Rp. 62,2 triliun



(Badan Ekonomi Kreatif, 2015). Salah satu sektor pariwisata di Indonesia yang potensial untuk dikembangkan adalah agrowisata. Agrowisata merupakan diversifikasi produk wisata yang menggabungkan aktivitas pertanian (agro) dan rekreasi di sebuah lingkungan pertanian (Sznajder *et al.*, 2009). Aref dan Gill (2009) menyatakan bahwa agrowisata (*agrotourism*) merupakan salah satu istilah yang digunakan untuk mendeskripsikan wisata di pedesaan (*rural tourism*), selain *farm tourism*, *soft tourism* dan *ecotourism*. Hal ini mengacu pada definisi yang diberikan dalam Knowd (2001) tentang *rural tourism* yang memposisikan pertanian dan lahannya sebagai fondasi atau dasar semua daya tarik yang dibangun di atasnya. (Snajzder *et al.* (2009) menekankan bahwa agrowisata memberi peluang wisatawan untuk terlibat dalam aktivitas rekreasi pedesaan untuk memperluas pengetahuan, pengalaman rekreasi.

Sumatra khususnya propinsi Bengkulu, ada satu daerah potensial untuk pengembangan agrowisata kebun bunga yaitu di Kabupaten Rejang Lebong. Rejang Lebong ini dikenal sebagai daerah pertanian yang memproduksi berbagai komoditas pertanian, termasuk bunga. Saat ini banyak bermunculan usaha wisata kebun bunga yang di kelola baik secara

individu atau kelompok masyarakat. Hal ini sejalan dengan visi Kabupaten Rejang Lebong untuk mewujudkan Kabupaten Rejang Lebong sebagai salah satu Kabupaten Bunga. Beberapa faktor lain yang mendorong Kabupaten ini sebagai kawasan industri bunga adalah karena letaknya yang strategis, memiliki lebih dari 60% penduduk yang bermata pencaharian dari sektor pertanian, memiliki komoditas unggulan hortikultura termasuk tanaman hias.

Kabupaten Rejang lebong memiliki kekayaan alam, kaya produk holtikultura termasuk florikulturnya. Pengembangan Agrowisata kebun bunga akan mempunyai manfaat lebih, yaitu menjual jasa dari obyek dan daya tarik keindahan alam sekaligus menuai hasil dari penjualan budidaya tanaman agro, sehingga disamping akan memperoleh pendapatan dari sektor jasa sekaligus akan memperoleh pendapatan dari penjualan komoditas pertanian lainnya.

Untuk menghasilkan Kebun bunga yang berdaya saing menurut *Russell* (2016) kebun bunga yang ada di Indonesia harus mempunyai *competitive priority*. Kebun bunga yang memiliki keunggulan bersaing akan meningkatkan efektifitas dan efisiensi kinerjanya. Keunggulan bersaing merupakan kondisi dimana perusahaan



mampu menciptakan nilai ekonomi lebih dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya sedangkan secara sederhana nilai ekonomi merupakan perbedaan antara perolehan manfaat yang dirasakan oleh customers yang membeli produk atau jasa yang dibeli.

Tuntutan untuk mewujudkan kabupaten bunga dengan mendorong munculnya usaha-usaha kebun bunga yang menarik di perlukan perhatian yang lebih. Rumusan rencana strategi (renstra) bagi wisata kebun bunga, baik bersifat teknis dan ekonomis yang dapat menciptakan wisata kebun bunga unggulan di Indonesia khususnya Kabupaten Rejang Lebong. Pengembangan agrowisata termasuk wisata kebun bunga perlu dirumuskan strategi pengembangan yang baik karena tanpa hal tersebut, pengembangan wisata hanya merupakan penghancuran terhadap sumber-sumber daya pembangun wisata itu sendiri.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan April sampai dengan September 2019 di Kabupaten Rejang Lebong. Bahan yang akan digunakan adalah kuisisioner, Printer, Alat tulis, Camera digital dan peralatan pendukung lainnya. Faktor internal dan eksternal sangat perlu mendapat prioritas perhatian untuk menciptakan

industri agrowisata kebun bunga unggulan di Kabupaten Rejang Lebong. Faktor-faktor inilah yang akan memengaruhi pengembangan dan inovasi agrowisata kebun bunga. Agrowisata kebun bunga yang diteliti dalam penelitian ini adalah seluruh usaha agrowisata kebun bunga di Kabupaten Rejang Lebong sebanyak 8 kebun bunga (*sensus*) yang dianggap potensial untuk dikembangkan di Kabupaten Rejang Lebong untuk menjadi agrowisata kebun bunga unggulan.

Sample dalam penelitian ini adalah pelaku bisnis growisata Kebun Bunga di Kabupaten Rejang Lebong, yang akan diidentifikasi karakteristiknya serta menganalisis secara internal dan eksternal untuk menghasilkan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan Matrik EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) yang akan digabungkan dalam matrik IE (*Internal Eksternal*). Analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunity, Threats*) akan digunakan untuk merumuskan alternatif strategi dari faktor internal dan eksternal yang selanjutnya akan dilakukan *Roadmap strategy analisis* untuk mendapatkan strategi Pengembangan Agrowisata Kebun Bunga unggulan di Kabupaten Rejang Lebong.



Terdapat dua jenis data dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang didapatkan langsung melalui wawancara terhadap pihak-pihak yang terlibat dalam pengembangan Agrowisata Kebun Bunga dan berperan sebagai responden ahli. Data sekunder diperoleh dengan cara melakukan studi pustaka pada disertasi, tesis, jurnal ilmiah, internet serta menggunakan informasi-informasi yang dihasilkan oleh instansi terkait.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data menggunakan wawancara semiterstruktur. Menurut Sugiyono (2010), wawancara semi terstruktur adalah wawancara yang sudah termasuk dalam kategori *in-depth interview*, yang pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini untuk menemukan permasalahan lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara, diminta pendapat, dan ide-idenya. Penelitian ini menggunakan tiga kuisisioner yaitu kuisisioner untuk pelaku bisnis agrowisata kebun bunga, Kuisisioner SWOT untuk Responden Ahli dan *Kuisisioner Roadmap strategy* untuk merumuskan Strategi.

Responden pelaku bisnis Agrowisata Kebun Bunga adalah Pelaku bisnis Agrowisata Kebun Bunga yang dijadikan responden adalah pelaku bisnis Agrowisata Kebun Bunga yang berada di Kabupaten Rejang Lebong. Teknik pemilihan responden yang dilakukan dalam penelitian ini adalah teknik *sensus* yang melibatkan seluruh pelaku usaha Agrowisata Kebun Bunga yang dipilih secara langsung. Responden pakar dalam penelitian ini pakar berfungsi untuk mengidentifikasi daya saing atau keunggulan yang dibutuhkan dalam usaha agrowisata kebun bunga di Kabupaten Rejang Lebong. Menurut (Saaty & Vargas, 2012) pakar adalah:

- 1) Perwakilan dari manajemen puncak (pembuat keputusan)
- 2) Pakar memiliki latar belakang yang berbeda dalam hal pekerjaan yang dilakukan
- 3) Pakar mewakili departemen sumber daya manusia

Responden terdiri dari 5 orang pakar yang dipilih secara langsung dimana kelima pakar tersebut dipandang memiliki kemampuan dan berkopeten, focus dalam memperhatikan pariwisata. Pengolahan dan analisis data terdiri dari analisis perumusan strategi yang terdiri dari analisis faktor internal dan eksternal, analisis matriks internal eksternal, analisis SWOT dan analisis *roadmap strategy*.

1. Internal Factor Evaluation Matrix (Matriks IFE) Analisis internal adalah kegiatan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan organisasi dalam rangka memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman. Hal ini menjelaskan bahwa analisis internal sangat berkaitan erat dengan penilaian terhadap sumber daya organisasi.

2. *External Factor Evaluation Matrix* (Matriks EFE) Menurut David (2010), analisis eksternal yang memengaruhi kinerja industri dilakukan dengan melakukan analisis terhadap faktor politik, ekonomi, sosial, teknologi, serta kondisi persaingan dalam industri sejenis. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman bagi bisnis Agrowisata Kebun Bunga serta untuk melihat kemampuannya dalam menghadapi perubahan eksternal.

Analisis Perumusan Strategi Teknik-teknik perumusan strategi yang penting menurut David (2010) dapat diintegrasikan ke dalam kerangka pengambilan keputusan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kabupaten Rejang Lebong merupakan bagian dari wilayah Propinsi Bengkulu dengan jumlah penduduk yang

berumur 15 tahun keatas sebanyak 188.577 jiwa dari total keseluruhan 258.763 jiwa yang menempati luas wilayah mencapai 4.109,8 km², terletak di sebelah timur dataran tinggi bukit barisan dengan batasan:

Tabel 1. Batas Wilayah Kabupaten Rejang Lebong

N	Batas Wilayah	Propinsi/Kabupaten/ Kotamadya
1	Utara	Lebong dan Jambi Kepahyang dan
2	Selatan	Lintang Empat
3	Barat	Lawang Bengkulu Tengah
4	Timur	dan Bengkulu Utara Lubuk Linggau dan Musi Rawas

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Rejang Lebong (2017).

Kabupaten Rejang Lebong terletak pada posisi 102°19' - 102°57' Bujur Timur dan 2°22'07" - 3°31' Lintang Selatan dengan ketinggian 500-2000m dpl yang terdiri dari lereng dan dataran bergelombang. Kabupaten Rejang Lebong memiliki jenis tanah andosol, regosol, podsolik, latosol, dan alluvial, dengan tekstur tanah lempung berpasir dengan pH tanah 4,5-7,5. Kedalaman efektif tanah mencapai 60cm-90cm, sebagian terdapat erosi ringan dengan tingkat pengikisan 0-10% dengan curah hujan rata-rata 233,75 mm/bulan,



dengan jumlah hari hujan rata-rata 14,6 hari/bulan pada musim kemarau dan 23,2 hari/bulan pada musim penghujan. Sementara suhu normal rata-rata adalah $17,73^{\circ}\text{C} - 30,94^{\circ}\text{C}$ dengan kelembaban rata-rata 85,5% (BPS, 2017).

Analisis lingkungan internal yaitu proses identifikasi dari faktor-faktor kekuatan dan kelemahan usaha agrowisata kebun bunga. Lingkungan internal dari usaha agrowisata kebun bunga akan dianalisis dengan pendekatan fungsional, yaitu analisis yang dilakukan pada masing-masing fungsi pada usaha kebun bunga dengan menganalisis aspek pemasaran, sumber daya manusia, kondisi keuangan,

dan pengembangan serta sistem informasi manajemen dari suatu usaha. Sedangkan analisis lingkungan eksternal usaha agrowisata kebun bunga akan mengidentifikasi peluang dan ancaman yang meliputi aspek ekonomi, aspek sosial, aspek budaya, aspek lingkungan, aspek teknologi dan aspek persaingan.

Analisis SWOT dilakukan dengan menggunakan pembobotan IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*) sehingga dapat diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam merumuskan strategi bersaing Agrowisata Kebun Bunga di Kabupaten Rejang Lebong.

Tabel 2. Faktor-faktor Internal dan Eksternal

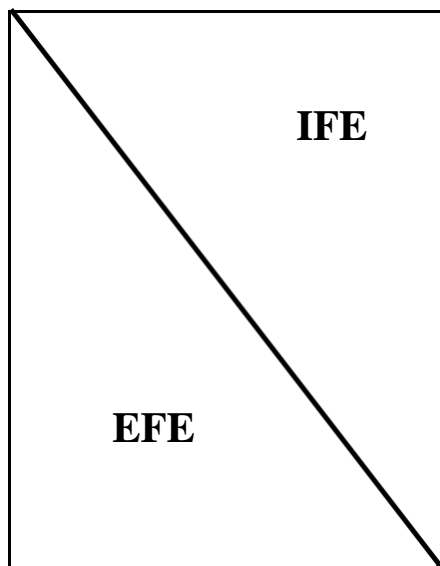
<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
Lahan yang tersedia cukup luas Tersedia tempat parkir yang luas Tersedianya tempat ibadah Tersedianya fasilitas MCK Tenaga kerja terampil tersedia banyak di Kabupaten Rejang Lebong Biaya upah tenaga kerja cukup terjangkau Tanaman bunga yang tersedia bervariasi Optimalisasi penggunaan lahan Penggunaan media promosi digital (instagram, facebook, dll) sebagai alat promosi dan Pemasaran Harga tiket masuk yang terjangkau	Keterbatasan modal Kurangnya inovasi dalam pengembangan usaha Keterbatasan pemilik dalam hal kemampuan manajemen usaha Kegiatan atraksi di agrowisata masih minim Minimnya kios-kios pedagang kuliner didalam kawasan Agrowisata kebun bunga
<i>Opportunity</i>	<i>Threat</i>
Iklim dan suhu yang mendukung pengembangan usaha kebun bunga Panorama alam yang <i>natural</i> di Kabupaten Rejang Lebong Sosial budaya masyarakat yang mendukung	Persaingan Agrowisata sejenis di sekitar Kabupaten Rejang Lebong Munculnya substitusi destinasi wisata buatan lainnya Perubahan minat wisatawan terhadap pariwisata alam dan buatan

pengembangan agrowisata	Perubahan regulasi dari pemerintah pusat dan Daerah
Minat wisatawan domestik dan mancanegara terhadap Agrowisata Kebun Bunga cukup besar	Perekonomian global yang mengurangi daya beli Masyarakat
Dukungan dari pemerintah pusat dan daerah terhadap pengembangan Agrowisata	
Dukungan pemerintah pusat dan daerah dalam pengembangan infrastruktur pariwisata	
Tingginya minat investor pada sektor Agrowisata Kebun Bunga	
Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi dalam pengelolaan usaha	

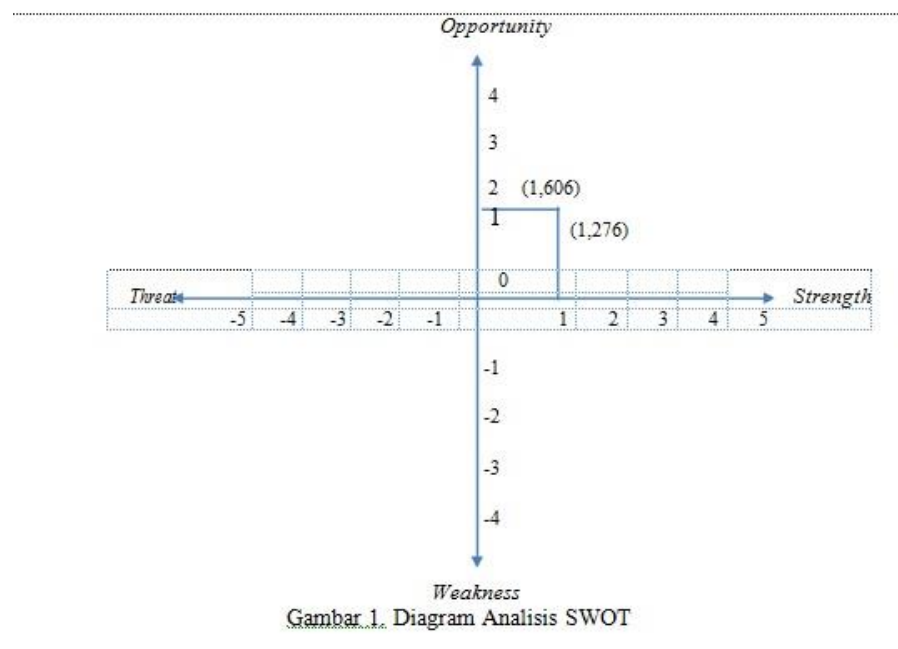
Sumber: Hasil wawancara dari narasumber

Dari hasil rekapitulasi penilaian IFE dan EFE, dapat disusun matriks SWOT yang menggambarkan strategi bersaing yang perlu dilakukan oleh pemilik Agrowisata kebun bunga untuk dapat terus bertahan di tengah persaingan usaha yang semakin ketat. Matrik IFE dan EFE yang merepresentasikan Analisa SWOT dirangkum dalam Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Strategi Bersaing Hasil Analisis SWOT

	<p>Strength (Kekuatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> Lahan yang tersedia cukup luas Tersedia tempat parkir yang luas Tersedianya tempat ibadah Tersedianya fasilitas MCK Tenaga kerja terampil tersedia banyak di Kabupaten Rejang Lebong Biaya upah tenaga kerja cukup terjangkau Tanaman bunga yang tersedia bervariasi Optimalisasi penggunaan lahan Penggunaan media promosi digital (instagram, facebook, dll) sebagai alat promosi dan pemasaran Harga tiket masuk yang terjangkau 	<p>Weakness (Kelemahan)</p> <ul style="list-style-type: none"> Keterbatasan modal Kurangnya inovasi dalam pengembangan usaha Keterbatasan pemilik dalam hal kemampuan manajemen usaha Kegiatan atraksi di agrowisata masih minim Minimnya kios-kios pedagang kuliner di dalam kawasan Agrowisata kebun bunga
<p>Opportunity (Peluang)</p> <ul style="list-style-type: none"> Iklim dan suhu yang mendukung pengembangan usaha kebun bunga Panorama alam yang <i>natural</i> di Kabupaten Rejang Lebong Sosial budaya masyarakat yang mendukung pengembangan Agrowisata Minat wisatawan domestik dan mancanegara terhadap Agrowisata Kebun Bunga cukup besar Dukungan dari pemerintah pusat dan 	<p>SO (Strength – Opportunity)</p> <ul style="list-style-type: none"> Melakukan pengembangan usaha Agrowisata kebun bunga berbasis kearifan lokal. Meningkatkan upaya promosi dan pemasaran Agrowisata kebun bunga melalui pemanfaatan teknologi dan informasi. Membangun hubungan sosial dengan masyarakat sekitar dengan menumbuhkan sentra-sentra perbelanjaan di lingkungan sekitar 	<p>WO (Weakness – Opportunity)</p> <ul style="list-style-type: none"> Menambah berbagai inovasi spot-spot foto yang menarik bagi pengunjung Mencari akses pemodal ke berbagai Lembaga keuangan perbankan maupun non-bank Menyediakan berbagai atraksi kegiatan di dalam Kawasan Agrowisata

daerah terhadap pengembangan Agrowisata Dukungan pemerintah pusat dan daerah dalam pengembangan infrastruktur pariwisata Tingginya minat investor pada sektor Agrowisata Kebun Bunga Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi dalam pengelolaan usaha	destinasi maupun di dalam sentra kawasan destinasi. Membangun hubungan dan kerjasama dengan pemerintah daerah dalam hal perizinan, aksesibilitas pemodalan, dan pendampingan usaha.	kebun bunga
Threat (Ancaman) Persaingan Agrowisata sejenis di sekitar Kabupaten Rejang Lebong Munculnya substitusi destinasi wisata buatan lainnya Perubahan minat wisatawan terhadap pariwisata alam dan buatan Perubahan regulasi dari pemerintah pusat dan daerah Perekonomian global yang mengurangi daya beli masyarakat	ST (Strength – Threat) Meningkatkan koordinasi dan hubungan baik dengan pemerintah Daerah Mengidentifikasi strategi pesaing dan mengantisipasi pergeseran minat pengunjung dengan terus berinovasi	WT (Weakness – Threat) Melakukan pembenahan strategi pengembangan secara menyeluruh Meningkatkan sinergi dengan masyarakat di lingkungan sekitar destinasi dan pemerintah daerah.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan diagram SWOT pada Gambar 1, diketahui bahwa Agrowisata Kebun Bunga di Kabupaten Rejang Lebong

sangat sesuai menggunakan strategi SO (*Strength – Opportunity*). Pemilik usaha sebaiknya mengerahkan kekuatan



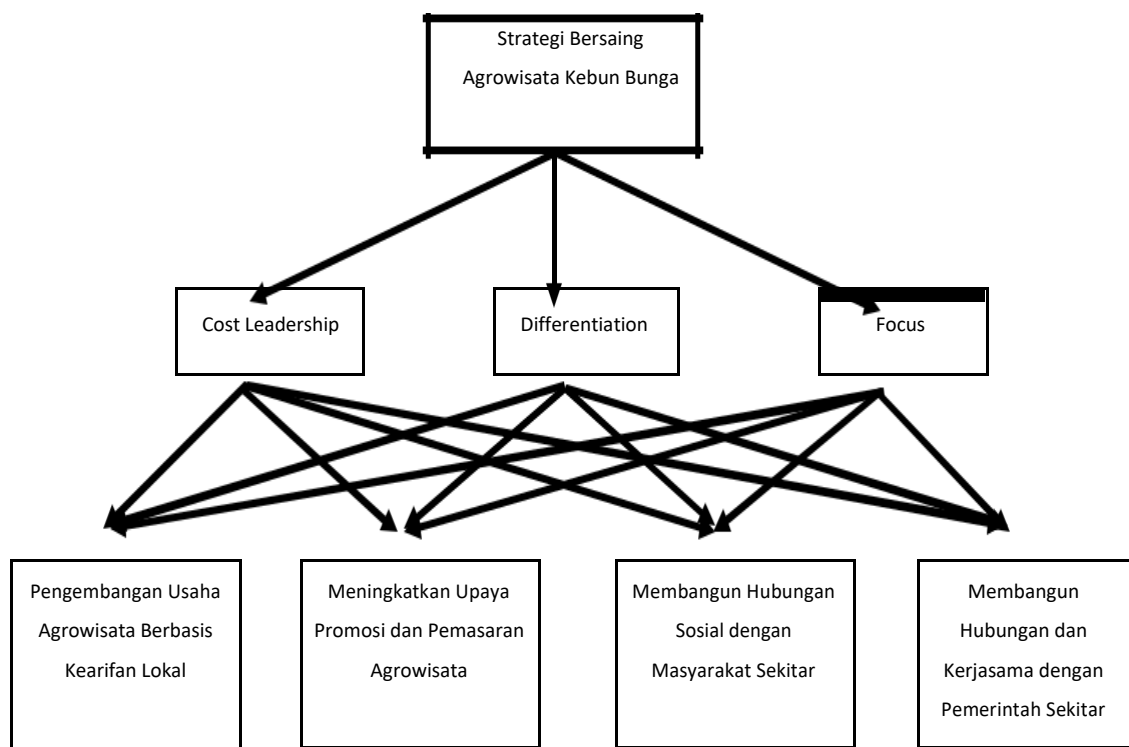
sumberdaya internal yang dimilikinya untuk memanfaatkan peluang eksternal.

Strategi SO merupakan bentuk strategi yang mengharuskan pemilik usaha untuk bertindak *aggressive* dalam menggunakan kekuatan internal yang dimilikinya dalam menangkap peluang eksternal. Strategi SO (*Strength – Opportunity*) yang dianalisis berdasarkan pada matriks interaksi IFE dan EFE SWOT menggambarkan hasil sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1. Strategi SO mengusulkan para pemilik usaha Agrowisata untuk melakukan strategi pengembangan yang meliputi: Pertama melakukan pengembangan usaha Agrowisata kebun bunga berbasis kearifan local senada apa yang disampaikan Sumedi (2015) pemanfaatan di tingkat ekosistem dilakukan melalui kegiatan pemanfaatan kondisi lingkungan kawasan pelestarian alam (KPA). Kedua meningkatkan upaya promosi dan pemasaran Agrowisata kebun bunga melalui pemanfaatan teknologi dan informasi, sejalan dengan pendapat Prastini dan Sayatman (2015) menjelaskan media promosi langsung dipilih karena memiliki dampak besar bagi target audien yang melakukan pembelian secara massal maupun dampak jangka panjang untuk konsumen secara individu. Sedangkan mengatakan Nainggolan, et. all (2016)

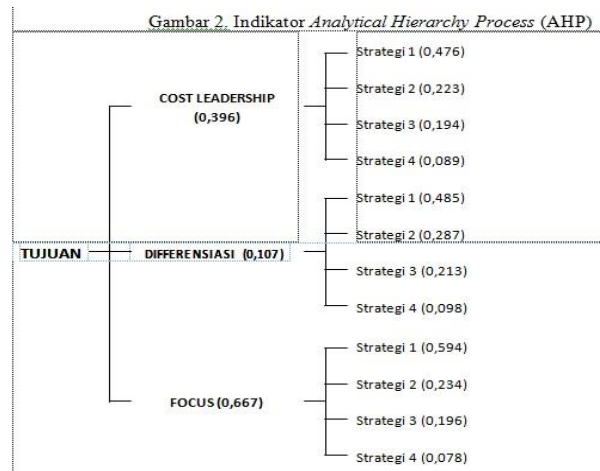
adopsi teknologi digital terbukti dapat meningkatkan kinerja UKM, terutama pada peningkatan akses ke pelanggan baru di dalam negeri dan peningkatan penjualan. Ketiga membangun hubungan sosial dengan masyarakat sekitar dengan menumbuhkan sentra-sentra perbelanjaan di lingkungan sekitar destinasi maupun di dalam sentra kawasan destinasi hal ini berkaitan dengan apa yang disampaikan Fujiadisti. et. All (2017) yang berkaitan dengan lingkungan, mengatakan berjalannya promosi yang dilakukan agrowisata dalam menarik konsumen dapat dilakukan oleh masyarakat, promosi yang dilakukan seperti memberika brosur, face to face atau dengan menggunakan internet. Keempat membangun hubungan dan kerjasama dengan pemerintah daerah dalam hal perizinan, aksesibilitas pemodalan, dan pendampingan usaha, ini sejalan dengan dengan penelitian Anggraeni, et, all (2013) pengembangan secara eksternal dengan adanya bantuan dari Dinas Koperasi dan UKM telah memberikan akses permodalan kepada pengusaha, mengadakan kegiatan pembinaan dan pelatihan, meningkatkan dan perluasan jaringan pemasaran produk, serta penyediaan sarana dan prasarana sebagai penunjang usaha.

Beberapa strategi SO yang diusulkan belum tentu semuanya dapat dilaksanakan secara simultan oleh pemilik usaha. Oleh karena itu, pemilik usaha Agrowisata Kebun Bunga sebaiknya menentukan skala prioritas apabila dalam mengaplikasikan strategi yang diusulkan tersebut pemilik mengalami kendala dalam

hal keterbatasan sumber daya yang dimiliki. Penentuan strategi prioritas dari beberapa pilihan strategi *Strength – Opportunity* (SO) yang diusulkan melalui analisis SWOT dalam penelitian ini dilakukan menggunakan The Analytic Hierarchy Process (AHP).



Gambar 2. Indikator Analytical Hierarchy Process (AHP)





Dari gambar 2 diketahui bahwa strategi fokus merupakan kriteria prioritas dalam menjalankan strategi di masa mendatang. Dari 4 pilihan strategi yang tersedia, strategi 1 memiliki bobot paling besar yaitu sebesar 0,594. Strategi 1 adalah 'pengembangan usaha agrowisata berbasis kearifan lokal'. Hal ini menunjukkan bahwa di masa mendatang, dengan sumber daya yang dimiliki para pemilik kebun bunga saat ini, maka mereka sebaiknya lebih berfokus pada pengembangan usaha yang berbasis kearifan lokal setempat.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Pengaruh faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal dalam pengembangan Agrowisata Kebun Bunga di Kabupaten Rejang Lebong adalah sebagai berikut:

A) Dari hasil analisis lingkungan internal diketahui bahwa agrowisata kebun bunga perlu melakukan penataan sumberdaya berwujud untuk lebih baik lagi, seperti penataan taman bunga, perkuat edukasi variasi bunga kepada pengunjung, spot-spot foto yang lebih menarik, membuka kios-

kios kuliner di area destinasi sendiri.

B) Masing-masing taman bunga harus menonjolkan keunikan mereka masing-masing jika ingin menanamkan citra positif dari merek usaha mereka di benak pengunjung. Hal terakhir yang penting diperhatikan adalah sumberdaya manusia. Sumber daya manusia adalah faktor penting lainnya yang perlu dikelola dengan baik dalam strategi pengembangan usaha Agrowisata Kebun Bunga.

C) Dari hasil analisis lingkungan eksternal diketahui bahwa pemilik usaha juga perlu memerhatikan: a) kondisi perekonomian nasional dan global dalam memengaruhi daya beli masyarakat yang berdampak padamenyusunjumlah kunjungan ke tempat-tempat wisata; b) perizinan usaha. Perizinan usaha adalah hal penting yang diperlukan untuk menjamin bahwa kegiatan usaha yang dijalankan memiliki legalitas hukum yang jelas, terjamin, sah secara hukum,sertatertib memerikan seragam khusus bagi karyawan agar mudah diidentifikasi oleh pengunjung. Selain itu, pemilik

usaha juga perlu memerhatikan sumberdaya tidak berwujud. Sumber daya tidak berwujud dari Agrowisata kebun bunga adalah merek usaha serta administrasi dan aturan;. c) Memperbanyak pertunjukan, hiburan dan atraksi di kawasan destinasi, menyediakan tempat parkir yang luas, tempat ibadah, dan MCK yang bersih dan memadai. Hal ini merupakan factor kunci dari pengembangan Agrowisata kebun bunga di kabupaten rejang lebong; d) Kolaborasi antara pemilik dan masyarakat sekitar sangat dibutuhkan, karena pengembangan sentra Kawasan destinasi juga dipengaruhi oleh masyarakat di sekitar daerah destinasi.

- 2) Berdasarkan hasil analisis SWOT dan AHP dengan bantuan software expert choice versi 11, diketahui bahwa strategi yang dapat dijalankan oleh pemilik dengan keterbatasan sumber daya yang ada adalah ‘melakukan pengembangan usaha Agrowisata kebun bunga berbasis kearifan lokal’. Strategi ini dipilih berdasarkan pertimbangan sumberdaya yang dimiliki oleh pemilik wisata jika dibandingkan dengan strategi lainnya.

Pemilik dapat memfokuskan sumberdaya yang telah dimilikinya untuk lebih dioptimalkan, diperbaharui, di tata ulang, atau ditingkatkan lagi. Upaya ini mengarah kestrategi fokus jika dibandingkan dengan differentiation dan low cost. Karena sesungguhnya, Agrowisata yang sudah ada ini hanya perlu pengawasan, evaluasi dan control secara berkala, dan pembaharuan pada yang sudah ada dibandingkan dengan perluasan usaha yang membuat pemilik menjadi tidak fokus karena keterbatasan sumberdaya.

REKOMENDASI KEBIJAKAN

1. Pemilik usaha Agrowisata Kebun Bunga di Kabupaten Rejang Lebong harus mampu mengantisipasi faktor lingkungan internal yang terjadi dengan menggunakan kekuatan untuk mengantisipasi kelemahan yang dimiliki.
2. Faktor internal yang menjadi kekuatan bagi Agrowisata kebun bunga adalah taman bunga itu sendiri. Selain itu, faktor pendukung lainnya seperti beragam spot-spot foto yang menarik, seperti gardu pandang, kincir angin, balon udara, sapu terbang, sarang burung, tokoh animasi kartun dan berbagai hal menarik lainnya perlu

untuk selalu dilakukan perawatan dan pemugaran.

3. Pemilik juga dapat memberikan seragam khusus bagi karyawan yang bertugas di kebun bunga milik mereka, sehingga pengunjung dapat dimudahkan apabila mengalami kesulitan dan membutuhkan bantuan di dalam Kawasan wisata, karena mereka dengan mudah dapat mengenali karyawan yang bertugas disana melalui seragam yang dikenakan.
4. Ketersediaan lahan dan tempat parkir yang luas, ketersediaan tempat ibadah dan MCK yang bersih dan nyaman.
5. Pemilik harus mencari sumber daya manusia yang memiliki *hard skill* lebih tinggi dibandingkan *soft skill* dalam pengelolaan usaha Agrowisata Kebun Bunga. Hal ini karena meskipun usaha inti dari Agrowisata adalah taman bunga itu sendiri, keterampilan dari karyawan dalam hal melukis, memahat, berkreasi, melakukan penataan lahan dan kawasan, serta keterampilan lainnya sangat diperlukan.
6. Pemilik usaha Agrowisata Kebun Bunga di Kabupaten Rejang Lebong harus mampu mengantisipasi faktor lingkungan eksternal yang terjadi dengan menangkap peluang yang ada untuk mengantisipasi ancaman yang mungkin akan terjadi. Peluang yang dapat diraih dari faktor eksternal bagi

Agrowisata kebun bunga adalah pemanfaatan iklim, suhu, dan panorama alam yang asri di kabupaten rejang lebong untuk Agrowisata Kebun Bunga berbasis keasrian local

7. Sosial budaya masyarakat di kabupaten rejang lebong yang sangat terbuka dalam menerima pendatang baru juga perlu dijaga dan dipelihara untuk menumbuhkan berbagai sentra wisata yang berbasis kearifan lokal setempat.
8. Berbagai peluang lain seperti pemanfaatan teknologi dan terbukanya kerjasama dengan pemerintah daerah juga harus ditangkap oleh pemilik sebagai strategi pengembangan usaha di masa mendatang.
9. Dengan sumber daya yang dimiliki para pemilik kebun bunga, maka mereka sebaiknya lebih berfokus pada pengembangan usaha yang berbasis kearifan lokal setempat. Pemilik kebun bunga dapat fokus dengan memperbaiki spot-spot foto yang sudah ada melalui pembaharuan menggunakan warna yang cerah; melakukan penataan ulang bunga-bunga yang ada

DAFTAR PUSTAKA

- Aref, F and Gill, S.S, 2009, Rural tourism development through rural cooperatives, Nature and Science Vol. 7 No. 10, Marsland Press, New York



- Aref, F. 2009. Community Capacity Building for Tourism Development. *J Hum Ecol*, 27(1): 21-25
- Anggraeni, et, all. 2013. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal. *Jurnal Administrasi Publik*, Vol. 1, No. 6, Hal. 1286-1295
- Australian Expert Group in Industry Studies (AEGIS), 2007, Tourism industry in Australia: a report prepared for the OECD KISA project, University of Western Sydney, Sydney.
- BPS, 2017, *Rejang Lebong Dalam Angka*, Rejang Lebong Bengkulu
- David FR. 2010. Manajemen Strategis Konsep. Sunardi D, Penerjemah; Wuriarti P, editor. Jakarta (ID): Salemba Empat. Terjemahan dari: Strategic Management. Ed ke-12.
- Fujiadisti, et, all. 2017. Strategi Pengelolaan Agrowisata Kebun Kopi Di Desa Purworejo Timur, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. *Jurnal Agri-Sosio Ekonomi Unsrat*. Vol.13 (3A):39 – 44
- Heriawan, R. 2004, Peranan dan Dampak Pariwisata Pada Perekonomian Indonesia: Suatu Pendekatan Model I-O dan SAM. Disertasi. Program Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Prastini dan Sayatman. 2014. Perancangan Media Promosi Langsung Agrowisata Bhakti Alam. *Jurnal Sains dan Seni Pomits*. Vol. 3, No.2
- Rangkuti F. 2006. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi abad 21. Jakarta (ID): PT. Gramedia Pustaka Utama
- Robinson RB. 1997. *Manajemen Strategik*. Jilid 1 Maulana A, penerjemah. Jakarta: Binarupa Aksara. Terjemahan dari: Strategic Management.
- Russell H. 2016. The importance of Foreign Language Skills in The Tourism Sector: A Comparative Study of Student Perceptions in The UK and Continental Europe. *Tourism Management* 27 1397-1407.
- Saaty TL. 2012. Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin: Proses Hirarki Analitik Untuk Pengambilan Keputusan Dalam Situasi Yang Komplek. Liana Setiono, penerjemah; Kirti Peniwati, editor. Jakarta. (ID): PT Pustaka Binaman
- Samedi. 2015. Konservasi Keanekaragaman Hayati di Indonesia: Rekomendasi Perbaikan Undang-Undang Konservasi. *Jurnal Hukum Lingkungan*. Vol. 2 Issue 2
- Slamet, at, all. 2016. *Strategy of Digital Start Up to Confront the Era of Free Market*. *Journal Management Indonesia*. Vol.16 - No.2
- Soekadijo, R.G. 1996. Anatomi Pariwisata, Memahami Pariwisata sebagai "Systemic Linkage". Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sugiarti, R. 2014. *The Potential for Developing Ecological Sustainable Rural Tourism in Surakarta, Indonesia. A Case Study*. *ASEAN Journal on Hospitality and Tourism*, 2(20):78-90.
- Sugiyono 2010. Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung (ID): Alfabeta.
- Sznajder, M. 2009, Agritourism, *European Journal of Tourism Research* 2(2), pp. 197-199
CABI Publishing
- Tebay, S., 2004. Kajian Pengembangan Agrowisata Mangrove Berbasis Masyarakat di Taman Wisata Teluk Youtefa Jayapura, Papua.
- Wahab, Salah. 1992. *Pemasaran Pariwisata*. Jakarta: PT Pradnya
- Paramitha Yoeti, O. A. 2008. *Ekonomi Pariwisata (Introduksi, Informasi, dan Aplikasi)*. Jakarta:



Kompas
Yosida. T.D. 2006. *Arsitektur Strategi*.
Penerbit PT Alex Media
Komputindo. Kelompok Gramedia.
Jakarta.

Sumber Referensi Lainnya:

Indikator Ekonomi. 2019. Badan Pusat
Statistik Republik Indonesia
<https://www.bps.go.id/>
<http://www.rejanglebongkab.go.id/gambar-umum-kondisi-daerah/>