

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai hasil penelitian beserta teknik analisis dari beberapa faktor yang menjadi strategi pengembangan sebuah desa wisata di Pulesari, Wonokerto, Turi, Sleman, DIY. Desa Wisata Pulesari merupakan desa wisata yang masih berkembang dan merupakan salah satu desa wisata yang memiliki jumlah pengunjung yang banyak di Kabupaten Sleman, namun masih banyak kelemahan yang ada pada desa wisata Pulesari, maka dari itu penulis akan membahas analisa metode yang telah dilakukan dalam strategi pengembangan Desa Wisata Pulesari.

A. Kondisi Persaingan Desa Wisata

Pada kondisi saat ini banyak sekali desa yang ingin dijadikan sebuah destinasi wisata. Untuk dijadikan sebuah kawasan desa wisata perlu digali potensi-potensi yang dimiliki untuk diperkenalkannya ke masyarakat luar. Desa menjadi destinasi wisata akan mengurangi tingkat pengangguran, masyarakat akan menambah pendapatan dari sektor pariwisata, serta akan terciptanya usaha-usaha di sekitar wisata, seperti warung, toko kelontong, berbagai kerajinan souvenir khas desa wisata sebagai tanda pernah berkunjung.

Secara geografis Kabupaten Sleman terletak diantara $107^{\circ}15'03''$ dan $107^{\circ}29'30''$ Bujur Timur dan $07^{\circ}34'51''$ dan $07^{\circ}47'30''$ Lintang Selatan.

Batas-batas Kabupaten Sleman:

Sebelah Utara : Kabupaten Boyolali, Provinsi Jawa Tengah.

Sebelah Timur : Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah.

Sebelah Barat : Kabupaten Kulon Progo, DIY dan Kabupaten Magelang,
Provinsi Jawa Tengah.

Sebelah Selatan : Kota Yogyakarta, Kabupaten Bantul dan Kabupaten,
Kabupaten Gunung Kidul.

Luas wilayah Kabupaten Sleman adalah 57.482 Ha atau 574,82 Km².

Kecamatan yang ada di wilayah Kabupaten Sleman meliputi: Kecamatan Moyudan, Kecamatan Godean, Kecamatan Minggir, Kecamatan Gamping, Kecamatan Seyegan, Kecamatan Sleman, Kecamatan Ngaglik, Kecamatan Mlati, Kecamatan Tempel, Kecamatan Turi, Kecamatan Prambanan, Kecamatan Kalasan, Kecamatan Berbah, Kecamatan Ngeplak, Kecamatan Pakem, Kecamatan Depok dan Kecamatan Cangkringan.

Desa wisata adalah salah satu bentuk pariwisata pedesaan yang menjadi tumpuan berkembangnya konsep pembangunan pariwisata yang berkelanjutan. Desa wisata di wilayah Kabupaten Sleman berkembang sangat dinamis dan mampu menggerakkan sektor pariwisata di Kabupaten Sleman. Terdapat sekitar 40 desa wisata yang tersebar di berbagai Kecamatan di Kabupaten Sleman. Desa wisata tersebut di masukkan dalam 3 kategori, yaitu desa wisata mandiri, desa wisata tumbuh dan desa wisata berkembang.

Berikut adalah tabel jumlah desa wisata yang ada di Kabupaten Sleman pada tiap Kecamatan berdasarkan kategori pendataan pada tahun 2015.

TABEL 5.1
Jumlah Desa Wisata di Kabupaten Sleman

No	Desa Wisata	Kecamatan	Kategori
1	Sangubanyu	Moyudan	Tumbuh
2	Malangan	Moyudan	Tumbuh
3	Gamplong	Moyudan	Berkembang
4	Sidoakur Jethak II	Godean	Mandiri
5	Brajan	Minggir	Tumbuh
6	Mlangi	Gamping	Tumbuh
7	Sukunan	Gamping	Berkembang
8	Grogol	Seyegan	Mandiri
9	Pajangan	Sleman	Tumbuh
10	Kadisobo	Sleman	Tumbuh
11	Dukuh Pandowo	Sleman	Tumbuh
12	Temon Pandowo	Sleman	Tumbuh
13	Brayut	Sleman	Mandiri
14	Palgading	Ngaglik	Tumbuh
15	Tanjung	Ngaglik	Mandiri
16	Sendari	Mlati	Tumbuh
17	Ketingan	Mlati	Berkembang
18	Trumpon	Tempel	Tumbuh
19	Ngamboh	Tempel	Tumbuh
20	Pancoh	Turi	Tumbuh
21	Gabugan	Turi	Tumbuh
22	Garongan	Turi	Tumbuh
23	Nganggriing	Turi	Tumbuh
24	Ledok Nongko	Turi	Tumbuh
25	Tunggul Arum	Turi	Berkembang
26	Kelor	Turi	Mandiri
27	Kembangarum	Turi	Mandiri
28	Pulesari	Turi	Mandiri
29	Nawung	Prambanan	Tumbuh
30	Plempoh	Prambanan	Berkembang
31	Rumah Domes	Prambanan	Berkembang
32	Mangunan	Berbah	Berkembang
33	Bokesan	Ngemplak	Tumbuh
34	Dalem Widodomartani	Ngemplak	Tumbuh
35	Kaliurang Timur	Pakem	Tumbuh
36	Turgo	Pakem	Berkembang
37	Sambi	Pakem	Berkembang
38	Srowolan	Pakem	Mandiri
39	Gondang	Cangkringan	Tumbuh
40	Pentingsari	Cangkringan	Mandiri

Sumber: Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Sleman, 2015

Dari 17 (tujuh belas) kecamatan yang ada di Kabupaten Sleman , ada 15 kecamatan yang memiliki desa wisata. Kecamatan Moyudan memiliki 3 desa wisata yaitu Sangubanyu, Malangan, Gamplong. Kecamatan Turi memiliki 9 desa wisata dengan berbagai kategori seperti Pancoh, Gabugan, Garongan, Nganggring, Ledok Nongko, Tunggul Arum, Kelor, Kembangarum, Pulesari. Serta yang masuk dalam kategori desa wisata yang mandiri adalah Kelor, Kembangarum, Pentingsari, Srowolan, Brayut, Sidoakur Jethak II, Tanjung, Pulesari, dan Grogol.

Desa wisata Pulesari banyak dikenal dengan nama Dewi Pule merupakan tempat menarik untuk berwisata petualang. Hal ini dikarenakan Desa Wisata Pulesari diapit oleh dua alur Sungai Bedog. Oleh karena itu, masyarakat Pulesari menjadikan Desa Pulesari menjadi sebuah destinasi wisata yang digemari pengunjung untuk melakukan *tracking* sungai lengkap dengan halang rintang. Disamping itu, Pulesari juga menyediakan paket wisata yang berhubungan dengan salak. Sehingga pengunjung dapat belajar mengolah dan membudidaya salak mulai dari menyiapkan lahan sampai belajar membuat aneka makanan dengan olahan bahan baku salak.

Di sisi budaya, hingga kini masyarakat Pulesari masih melestarikan beberapa ritual budaya setempat seperti Pager Bumi, Sadranan dan upacara-upacara lainnya.

B. Analisis Atraksi dan Fasilitas

Untuk mengetahui suatu desa memiliki kemampuan untuk menjadi sebuah desa wisata tentu dengan melihat potensi-potensi yang ada di desa

tersebut. Dengan adanya potensi yang ada di desa tersebut maka mampu untuk dikembangkan dan dikemas dijadikan sebuah paket wisata bagi wisatawan yang menarik. Maka dengan paket wisata inilah yang dinamakan dengan produk wisata. Produk wisata yang ada di Desa Wisata Pulesari berupa berbagai atraksi serta fasilitas penunjang wisatawan dalam melakukan wisata. Adapun atraksi dan fasilitas tersebut dapat dilihat pada tabel tersebut.

TABEL 5.2
Atraksi-Atraksi dan Fasilitas yang ada di Desa Wisata Pulesari

Atraksi-atraksi yang ditawarkan	Fasilitas Pendukung Pariwisata
Menangkap ikan	<i>Home stay</i>
Memancing ikan	Tempat makan
<i>Outbound dan Fun Game</i>	MCK
Memandikan sapi/domba	Lapangan <i>Outdoor</i>
<i>Tracking</i> sungai	Lahan Parkir
Museum salak	Toko/warung
Belajar janur	
Belajar membuat	
Belajar budidaya salak	
Belajar olahan salak	
Belajar gamelan	
Kesenian jathilan	
Kesenian Kubro Siswo	
Kesenian Tari Salak	
Kesenian Gobyok Sari	

Sumber: data primer diolah, 2016

Desa Wisata Pulesari memiliki berbagai potensi baik dari seni dan budaya, sumber daya alam dan sejarah, serta potensi pendukung wisata lain, berikut penjelasannya:

1. Potensi Seni dan Budaya

a. Kesenian

1) Kubro Siswo



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.1
Kesenian Kubro Siswo

Kesenian ini adalah kesenian kubro siswo bernuansa religi dikolaborasikan dengan gamelan dan musik-musik islami sehingga bisa menjadi sebuah sajian tarian religi.

2) Tari Salak



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.2
Tari Salak

Tarian Salak ini wujud tarian dari sebuah potensi salak pondoh yang ada, sehingga dikembangkan menjadi tarian salak tersebut yang menjadi daya tarik tersendiri.

3) Bergodo/Prajurit



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.3

Bergodo/Prajurit

Bergodo/prajurit ini merupakan gerakan barisan yang dilatih untuk mengiringi kegiatan upacara adat dan kegiatan budaya dibarisan utama.

4) Hadroh/Sholawat



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.4

Hadroh/Sholawat

Hadroh/Sholawat ini merupakan kesenian religi bernuansa islami dengan musik yang dilanjutkan sholawat-sholawat nabi yang sering melakukan pentas di acara pengajian, pernikahan, kelahiran bayi.

5) Gebyok Sari dan Klenting Sari



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.5
Gebyok Sari dan Klenting Sari

Kesenian ini merupakan kesenian gabungan dari klenting sari yang dikemas menjadi kesenian gobyok sari.

b. Upacara Adat Tradisi Masyarakat.

1) Upacara Adat Pager Bumi.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.6
Upacara Adat Pager Bumi

Kegiatan Upacara Adat ini menjadi kegiatan rutin tahunan disetiap Bulan Sapar sebagai wujud syukur atas hasil bumi yang telah diberikan. Disajikan dalam sebuah upacara tradisi masyarakat.

2) Sadranan



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.7

Sadranan

Kegiatan sadranan ini dilaksanakan setiap Ruwah dimana kegiatan ini dilaksanakan di halaman makam Dusun Pulesari dengan berdoa mendoakan ahli waris yang sudah tiada.

- 3) Upacara Mitoni yaitu selamatn pada saat usia kehamilan mencapai genap 7 bulan.
- 4) Upacara Puputan yaitu upacara selamatn pada saat tali pusar bayi sudah lepas/ mengering.
- 5) Jagongan yaitu acara wungon (tidak tidur semalam suntuk) atau bertandang di rumah keluarga yang baru melahirkan bayi pada malam hari selama kurang lebih 7 malam (satu minggu).
- 6) Selapanan yaitu acara kenduri atau selamatn bertepatan dengan usia bayi 35 hari sebagai ucapan rasa syukur.
- 7) Upacara Kematian. Dimulai dari sur tanah, upacara kenduri tiga hari, tujuh hari, empat puluh hari, setahun, dua tahun sampai 1000 hari.

- 8) Upacara Khitanan yaitu tanda bahwa anak laki-laki sudah mulai memasuki aqil baligh menjadi laki-laki dewasa.
- 9) Upacara Pernikahan, dengan berbagai urutan pernik-pernik tradisi jawa seperti siraman, midodareni, ijab, panggih dan resepsi.

2. Potensi Sumber Daya Alam dan Sejarah

a. Goa Sejarah



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.8

Goa Sejarah

Goa sejarah yang konon zaman dahulu digunakan untuk bersembunyi di zaman penjajahan jepang oleh masyarakat Dusun Pulesari. Saat ini ada 8 Goa yang ada di Desa Wisata Pulesari antara lain Goa : dampar, cangkuk, grenjeng, wayang, gedhe, ular, bedhog, leri. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

1) Goa Dampar

Pada bagian dalam goa ini, terdapat dampar (menyerupai kursi). Konon, menurut cerita dampar ini digunakan sebagai tempat duduk penjaga. Dengan kata lain, goa ini digunakan sebagai benteng pertahanan lapis pertama.

2) Goa Canguk

Pada bagian luar goa, banyak di tumbuhinya pohon bambu yang sangat lebat sehingga di fungsikan untuk mengintai musuh. Goa ini juga sempat dijadikan tempat bertapa putra Mbah To Karyo.

3) Goa Grenjeng

Goa ini yang digunakan sebagai tempat persembunyian warga Pulesari dan Wonosari yang datang mengungsi.

4) Goa Wayang

Asal nama goa wayang didasarkan cerita sesepuh dusun (Alm.Mbah Muhardi dan Mbah Munawar) yang dulu pada waktu sembunyi di dalam goa ini setiap malam selalu mendengar alunan gamelan seperti dalam pementasan wayang kulit yang dilakukan oleh makhluk gaib penunggu goa.

5) Goa Gedhe

Goa ini adalah goa terbesar yang ada di Pulesari.

6) Goa Ular

Di dalam goa ini konon dihuni oleh ular besar berukuran empat kaki. Ular yang menghuni adalah ular siluman berkepala perempuan cantik. Menurut mitos, ular ini sering menampakkan diri ketika magrib. Ular ini memanjang sampai goa bedhog (di dekat masjid) dan terlihat seperti ular buntung (ular tanpa kepala).

7) Goa Bedhog

Tempat dimana ditemukan bagian ekor ular siluman.

8) Goa Leri

Asal nama leri didasarkan karena dalam goa ini mengalir air berwarna putih seperti air cucian beras (leri). Goa sejarah ini merupakan peninggalan cikal bakal Dusun Pulesari yang saat ini masih ada dan kita lestarikan sebagai wujud penghormatan atas perjuangan berdiri Dusun Pulesari.

b. *Tracking* Sungai.

Dengan menikmati alam yang ada disekitarnya, melewati sungai serta menikmati gemercik air yang mengalir berhulu dari gunung merapi.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.9
Tracking Sungai

c. View Gunung Merapi.

Melihat keindahan alam pemandangan Gunung Merapi yang indah dan menjadikan daya tarik tersendiri.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.10
Gunung Merapi

d. Makam Ziarah Ny. Pulesari.

Ziarah makam ini adalah tempat bersemayamnya cikal bakal atau pendiri Dusun Pulesari yaitu Ny.Pulesari, Kyai Nurrohman dan Tokariyo.

e. Sumur tertua di Dusun Pulesari.

Sumur tersebut adalah sumur yang pertama kali ada di Dusun Pulesari sebagai sumber mata air kehidupan. Sumur tua ini dibuat oleh Tokariyo.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.11

Sumur Tertua

3. Potensi Pendukung Wisata.

a. Paket Wisata Kebun

Wisata kebun ini wisatawan dapat memetik salak sendiri dan makan salak di dalam kebun, cara merawat salak, dan pesta kebun.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.12

Wisata Kebun

b. Membajak di Sawah

Kegiatan membajak sawah, diharapkan wisatawan mengetahui bagaimana proses dalam penanaman padi dari ngluku, tandur, ani-ani, sebagai sumber kehidupan ketika sudah diolah menjadi nasi.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.13
Membajak di Sawah

c. Kerajinan Lokal

Pembuatan kerajinan diharapkan wisatawan mengerti akan kerajinan Indonesia yang beranekaragam yang perlu dilestarikan dan bisa menambah penghasilan.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.14
Kerajinan Lokal

d. Kuliner

Wisatawan dapat menikmati makanan khas kuliner yang ada di desa wisata ini dengan berbagai macam menu pilihan yang ada.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.15

Kuliner

e. *Home Stay*

Wisatawan bisa menginap langsung berinteraksi kepada masyarakat desa. *Home stay* tersebut dengan fasilitas ruangan tidur, kasur selimut dan tempat MCK.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.16

Home Stay

f. Mombatik

Mombatik dengan ciri khas nama Batik Dewi Pule yang menjadi sebuah sajian paket mombatik bagi wisatawan.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.17

Mombatik

g. Naik Sepeda Ontel

Sepeda ontel ini wujud atas pelestarian kota Yogyakarta sebagai kota ontel maka dari itu Pulesari memberikan layanan sepeda ontel untuk disewakan kepada wisatawan dengan fasilitas baju jawa dan blangkon.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.18

Sepeda Ontel

h. Bermain Alat Musik Kubro Siswo

Wisatawan diharapkan mengetahui akan seni yang ada di Desa Wisata Pulesari, selain itu bisa belajar bagaimana cara menabuh gamelan dan alat musik tradisional lainnya.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.19
Gamelan

i. *Outbond*

Outbond ini adalah area permainan yang bersifat memberikan edukasi tentang kekompakan dalam sebuah tim dalam melakukan sebuah kegiatan untuk mencapai tujuan bersama.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.20
Outbound

j. Pendopo

Fasilitas pendopo sebagai ajang kreasi seni yang ada di desa wisata untuk dipertunjukkan kepada wisatawan sehingga menjadi daya tarik wisatawan.



Sumber: Arsip Desa Wisata Pulesari, 2016

GAMBAR 5.21

Pendopo

C. Analisis Evaluasi Kualitas Desa Wisata Pulesari

Melakukan evaluasi kualitas sebuah Desa Wisata merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan dalam pengembangan Desa Wisata yang lebih baik. Dalam penelitian ini untuk mengetahui kualitas Desa Wisata Pulesari, peneliti melakukan penelitian melalui penyebaran kuisioner bagi Pengunjung sebanyak 100 responden.

Tabel 5.3
Evaluasi Kualitas Desa Wisata Pulesari

No	Atraksi	Responden (N=100)	%
1	Pemandangan alam pada desa wisata yang Saya kunjungi sangat indah dan menarik.		
	Sangat Setuju	18	18
	Setuju	66	66
	Cukup Setuju	16	16
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
2	Kondisi alam sangat indah dan menarik.		
	Sangat Setuju	15	15
	Setuju	66	66
	Cukup Setuju	17	17
	Tidak Setuju	2	2
	Sangat Tidak Setuju		
3	Terdapat Upacara Adat yang sangat menarik.		
	Sangat Setuju	7	7
	Setuju	33	33
	Cukup Setuju	44	44
	Tidak Setuju	15	15
	Sangat Tidak Setuju	1	1
4	Kesenian Tradisional yang ada sangat menarik.		
	Sangat Setuju	7	7
	Setuju	38	38
	Cukup Setuju	46	46
	Tidak Setuju	7	7
	Sangat Tidak Setuju	2	2
5	Terdapat berbagai macam kerajinan yang sangat menarik.		
	Sangat Setuju	10	10
	Setuju	40	40
	Cukup Setuju	39	39
	Tidak Setuju	8	8
	Sangat Tidak Setuju	3	3

Lanjutan Tabel 5.3

6	Museum Salak yang sangat menarik.		
	Sangat Setuju	6	6
	Setuju	47	47
	Cukup Setuju	22	22
	Tidak Setuju	24	24
	Sangat Tidak Setuju	1	1
	Fasilitas dan Pelayanan		
7	Kualitas <i>Home Stay</i> baik.		
	Sangat Setuju	9	9
	Setuju	45	45
	Cukup Setuju	43	43
	Tidak Setuju	3	3
	Sangat Tidak Setuju	0	0
8	Pelayanan <i>Home Stay</i> baik.		
	Sangat Setuju	23	23
	Setuju	53	53
	Cukup Setuju	24	24
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
9	Kualitas tempat makan (kuliner) baik.		
	Sangat Setuju	9	9
	Setuju	49	49
	Cukup Setuju	36	36
	Tidak Setuju	6	6
	Sangat Tidak Setuju	0	0
10	Pelayanan tempat makan (kuliner) baik.		
	Sangat Setuju	4	4
	Setuju	43	43
	Cukup Setuju	52	52
	Tidak Setuju	1	1
	Sangat Tidak Setuju	0	0
11	MCK Umum sangat baik dan bersih.		
	Sangat Setuju	6	6
	Setuju	33	33
	Cukup Setuju	51	51
	Tidak Setuju	8	8
	Sangat Tidak Setuju	2	2

Lanjutan tabel 5.3

12	Tempat ibadah sangat baik dan bersih.		
	Sangat Setuju	8	8
	Setuju	43	43
	Cukup Setuju	47	47
	Tidak Setuju	2	2
	Sangat Tidak Setuju	0	0
13	Lapangan <i>outdoor</i> sangat baik dan memadai.		
	Sangat Setuju	6	6
	Setuju	45	45
	Cukup Setuju	46	46
	Tidak Setuju	3	3
	Sangat Tidak Setuju	0	0
14	Tempat parkir sangat luas.		
	Sangat Setuju	4	4
	Setuju	40	40
	Cukup Setuju	43	43
	Tidak Setuju	9	9
	Sangat Tidak Setuju	4	4
	Aksesibilitas		
15	Jalan menuju lokasi desa wisata tersedia dan mudah ditempuh.		
	Sangat Setuju	10	10
	Setuju	47	47
	Cukup Setuju	37	37
	Tidak Setuju	6	6
	Sangat Tidak Setuju	0	0
16	Kualitas jalan menuju lokasi desa wisata dalam kondisi baik.		
	Sangat Setuju	13	13
	Setuju	41	41
	Cukup Setuju	40	40
	Tidak Setuju	6	6
	Sangat Tidak Setuju	0	0
17	Transportasi umum sepanjang desa wisata tersedia.		
	Sangat Setuju	1	1
	Setuju	34	34
	Cukup Setuju	38	38
	Tidak Setuju	23	23
	Sangat Tidak Setuju	4	4

Lanjutan Tabel 5.3

18	Petunjuk jalan sepanjang desa wisata tersedia.		
	Sangat Setuju	8	8
	Setuju	58	58
	Cukup Setuju	29	29
	Tidak Setuju	3	3
	Sangat Tidak Setuju	2	2
	Citra Desa Wisata		
19	Keramahan masyarakat sekitar desa wisata sangat baik		
	Sangat Setuju	35	35
	Setuju	45	45
	Cukup Setuju	20	20
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
20	Kebersihan sekitar desa wisata sangat baik.		
	Sangat Setuju	20	20
	Setuju	65	65
	Cukup Setuju	14	14
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	1	1
21	Keamanan sekitar desa wisata sangat baik.		
	Sangat Setuju	30	30
	Setuju	59	59
	Cukup Setuju	11	11
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0

Dari tabel 5.3 di atas, diketahui bahwa dari empat indikator yaitu Atraksi, Fasilitas dan Pelayanan, Aksestabilitas serta Citra Desa Wisata sebagian besar memberikan respon yang positif. Hal tersebut dapat terlihat dalam tabel bahwa dari 100 responden, sebanyak 66% menyatakan “Setuju” bahwa pemandangan alam pada desa wisata yang dikunjungi sangat indah dan menarik. Dengan alasan, setelah pengunjung tiba di desa wisata, pemandangan alam pada desa wisata masih asri, sangat indah sehingga dapat memikat hati.

D. Analisis Kepuasan Wisatawan

Menurut Sunarto (2003), kepuasan pelanggan merupakan perasaan senang atau kecewa setelah membandingkan antara persepsi/kesannya terhadap kinerja/harapan. Jika kinerja memenuhi harapan, pelanggan puas. Jika melebihi harapan, pelanggan sangat puas. Sehingga dengan mengetahui kepuasan menjadi hal yang sangat penting dalam kemajuan pengembangan desa wisata.

TABEL 5.4
Kepuasan Wisatawaan

No	Atraksi	Responden (N=100)	%
1	Saya puas dengan pemandangan alam pada desa wisata yang saya kunjungi.		
	Sangat Setuju	16	16
	Setuju	63	63
	Cukup Setuju	21	21
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
2	Saya puas dengan kondisi alam pada desa wisata yang saya kunjungi.		
	Sangat Setuju	18	18
	Setuju	65	65
	Cukup Setuju	17	17
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
3	Saya puas melihat Upacara Adat yang disajikan.		
	Sangat Setuju	10	10
	Setuju	19	19
	Cukup Setuju	52	52
	Tidak Setuju	14	14
	Sangat Tidak Setuju	5	5
4	Saya puas melihat Kesenian Tradisional yang disajikan.		
	Sangat Setuju	7	7
	Setuju	21	21
	Cukup Setuju	57	57
	Tidak Setuju	12	12
	Sangat Tidak Setuju	3	3

Lanjutan Tabel 5.4

5	Saya puas melihat berbagai macam kerajinan yang ada di desa wisata.		
	Sangat Setuju	6	6
	Setuju	25	25
	Cukup Setuju	54	54
	Tidak Setuju	15	15
	Sangat Tidak Setuju	0	0
6	Saya puas dengan museum salak di desa wisata yang saya kunjungi.		
	Sangat Setuju	3	3
	Setuju	40	40
	Cukup Setuju	43	43
	Tidak Setuju	14	14
	Sangat Tidak Setuju	0	0
	Fasilitas dan Pelayanan		
7	Saya puas dengan kualitas <i>home stay</i> .		
	Sangat Setuju	8	8
	Setuju	51	51
	Cukup Setuju	38	38
	Tidak Setuju	3	3
	Sangat Tidak Setuju	0	0
8	Saya puas dengan pelayanan <i>home stay</i> .		
	Sangat Setuju	11	11
	Setuju	57	57
	Cukup Setuju	32	32
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
9	Saya puas dengan kualitas tempat makan (kuliner).		
	Sangat Setuju	3	3
	Setuju	49	49
	Cukup Setuju	45	45
	Tidak Setuju	1	1
	Sangat Tidak Setuju	2	2
10	Saya puas dengan pelayanan tempat makan (kuliner).		
	Sangat Setuju	4	4
	Setuju	48	48
	Cukup Setuju	47	47
	Tidak Setuju	1	1
	Sangat Tidak Setuju	0	0

Lanjutan Tabel 5.4

11	Saya puas dengan MCK yang baik dan bersih.		
	Sangat Setuju	6	6
	Setuju	29	29
	Cukup Setuju	59	59
	Tidak Setuju	2	2
	Sangat Tidak Setuju	4	4
12	Saya puas dengan tempat ibadah yang baik dan bersih.		
	Sangat Setuju	9	9
	Setuju	46	46
	Cukup Setuju	40	40
	Tidak Setuju	5	5
	Sangat Tidak Setuju	0	0
13	Saya puas dengan lapangan <i>outdoor</i> yang baik dan memadai.		
	Sangat Setuju	9	9
	Setuju	54	54
	Cukup Setuju	34	34
	Tidak Setuju	3	3
	Sangat Tidak Setuju	0	0
14	Saya puas dengan tempat parkir yang luas.		
	Sangat Setuju	6	6
	Setuju	41	41
	Cukup Setuju	45	45
	Tidak Setuju	5	5
	Sangat Tidak Setuju	3	3
	Aksesibilitas		
15	Saya puas dengan ketersediaan jalan menuju lokasi desa wisata yang mudah ditempuh.		
	Sangat Setuju	17	17
	Setuju	46	46
	Cukup Setuju	30	30
	Tidak Setuju	7	7
	Sangat Tidak Setuju	0	0
16	Saya puas dengan kualitas jalan menuju lokasi desa wisata yang dalam kondisi baik.		
	Sangat Setuju	16	16
	Setuju	40	40
	Cukup Setuju	40	40
	Tidak Setuju	2	2
	Sangat Tidak Setuju	2	2

Lanjutan Tabel 5.4

17	Saya puas dengan transportasi umum sepanjang desa wisata yang tersedia.		
	Sangat Setuju	4	4
	Setuju	35	35
	Cukup Setuju	41	41
	Tidak Setuju	16	16
	Sangat Tidak Setuju	4	4
18	Saya terbantu oleh petunjuk jalan yang tersedia sepanjang desa wisata.		
	Sangat Setuju	9	9
	Setuju	45	45
	Cukup Setuju	43	43
	Tidak Setuju	1	1
	Sangat Tidak Setuju	2	2
	Citra Desa Wisata		
19	Saya puas dengan keramahan masyarakat sekitar desa wisata.		
	Sangat Setuju	30	30
	Setuju	52	52
	Cukup Setuju	18	18
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
20	Saya puas dengan kebersihan sekitar desa wisata.		
	Sangat Setuju	22	22
	Setuju	59	59
	Cukup Setuju	17	17
	Tidak Setuju	2	2
	Sangat Tidak Setuju	0	0
21	Saya puas dengan keamanan sekitar desa wisata.		
	Sangat Setuju	21	21
	Setuju	61	61
	Cukup Setuju	16	16
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	2	2

Dari tabel 5.4 di atas, untuk tingkat kepuasan terhadap kesenian tradisional dan upacara adat yang menarik, sebanyak 57% dan 52% menyatakan “Cukup Setuju” dan sebanyak 12% serta 14% menyatakan “Tidak Setuju” dengan alasan saat pengunjung datang kesenian dan upacara adat tidak ditampilkan sehingga pengunjung tidak tahu kalau di desa wisata tersebut sebenarnya ada upacara adat dan kesenian tradisional, apabila kesenian tradisional dan upacara adat dapat ditampilkan akan menjadi daya tarik tersendiri bagi pengunjung yang datang.

Untuk kepuasan kualitas dan pelayanan *home stay*, sebanyak 51% dan 57% menyatakan “Setuju” dan sebanyak 38% dan 32% menyatakan “Cukup Setuju” dengan alasan *home stay* yang disediakan dengan fasilitas yang ada cukup memenuhi standar *home stay*. Dan pengunjung yang datang belum tentu untuk menginap semalam. Hanya pada saat acara tertentu saja pengunjung melakukan penginapan di *home stay*.

Walaupun ada kendala transportasi yaitu transportasi umum seperti angkutan untuk menuju ke desa wisata kurang tersedia. Namun untuk menuju ke desa wisata Pulesari sangat mudah ditempuh menggunakan kendaraan pribadi. Sebanyak 41% responden menyatakan “Cukup Setuju” dengan kepuasan transportasi umum sepanjang desa wisata yang tersedia.

E. Analisis Evaluasi Loyalitas Wisatawan

Dalam jangka panjang, kepuasan wisatawan akan memberikan dampak pada loyalitas wisatawan untuk kembali lagi ke desa wisata. Apabila wisatawan merasakan puas akan produk dan layanan maka wisatawan akan kembali berkunjung, namun jika wisatawan tidak puas akan produk dan layanan maka wisatawan akan kecewa dan tidak berkunjung kembali.

TABEL 5.5
Evaluasi Loyalitas Wisatawan

No	Pernyataan	Responden (N=100)	%
1	Saya membicarakan kepuasan dan pengalaman saya selama di desa wisata ini kepada orang lain.		
	Sangat Setuju	7	7
	Setuju	65	65
	Cukup Setuju	27	27
	Tidak Setuju	1	1
	Sangat Tidak Setuju	0	0
2	Saya akan merekomendasikan desa wisata ini kepada orang lain.		
	Sangat Setuju	11	11
	Setuju	60	60
	Cukup Setuju	29	29
	Tidak Setuju	0	0
	Sangat Tidak Setuju	0	0
3	Saya akan mengunjungi kembali desa wisata ini di suatu hari nanti.		
	Sangat Setuju	7	45
	Setuju	45	47
	Cukup Setuju	47	1
	Tidak Setuju	1	0
	Sangat Tidak Setuju	0	

Dari tabel 5.5 di atas, sebanyak 47% menyatakan “Cukup Setuju” dan 45% menyatakan “Setuju” bahwa pengunjung akan mengunjungi kembali desa wisata Pulesari suatu hari nanti.

F. Analisis SWOT

Analisis SWOT yang telah dilakukan melalui proses penyusunan perencanaan strategis melalui tiga tahap analisis, yaitu:

Proses penyusunan perencanaan strategis melalui tiga tahap analisis, yaitu:

1. Tahap pengumpulan data.
2. Tahap analisis.
3. Tahap pengambilan keputusan.

Berikut pemaparan tahap-tahap beserta hasil analisis:

1. Tahap Pengumpulan Data

Tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra-analisis. Pada tahap ini data dibedakan menjadi dua, yaitu data internal dan data eksternal.

a. Matriks Faktor Strategi Internal

Tahap yang dilakukan dalam analisis faktor strategi internal yang pertama adalah menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan Desa Wisata Pulesari, kemudian beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis Desa Wisata Pulesari (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00), hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi desa wisata.

Tabel 5.6
IFAS Desa Wisata Pulesari

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (<i>Strenght</i>) +			
Keberadaan Museum Salak	0,04	2	0,08
Memiliki daya tarik kesenian tradisional	0,06	4	0,24
Arena <i>outbond</i> dan <i>Tracking</i> Sungai	0,06	4	0,24
Tersedianya <i>Home Stay</i>	0,06	2	0,12

Lanjutan Tabel 5.6

Berbagai macam kuliner olahan salak	0,06	4	0,24
Berbagai macam kerajinan	0,04	4	0,16
Panorama desa yang masih asri	0,06	4	0,24
Belajar membatik, budidaya salak, mengolah salak, gamelan, janur	0,06	4	0,24
Tempat Pendopo	0,06	3	0,18
Sebagai tempat pelaksanaan acara besar dan pelatihan	0,06	2	0,12
Salah satu sektor pariwisata yang semakin berkembang dan banyak diminati	0,05	2	0,10
Sudah terjalin kerjasama (Universitas, Media, <i>Travel Agent</i> , dll) dipihak terkait	0,10	3	0,30
Lokasi desa wisata yang berada pada jalur objek wisata di Kabupaten Sleman	0,06	4	0,24
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>) –			
Kurangnya partisipasi masyarakat	0,05	4	0,20
Kurangnya pelatihan bahasa asing	0,04	2	0,08
Manajemen kelembagaan yang kurang optimal	0,05	2	0,10
Kurangnya promosi wisata	0,06	4	0,24
Jumlah MCK yang masih kurang	0,04	1	0,04
Kurangnya papan penunjuk menuju desa wisata	0,05	3	0,15
Terbatasnya lahan (parkir, pengembangan lain)	0,04	2	0,08
TOTAL	1,00		3,39

Sumber: Faktor hasil pengamatan pribadi

Berdasarkan hasil analisis strategi faktor-faktor internal yang mencakup faktor kekuatan dan faktor kelemahan Desa Wisata Pulesari. Total skor dari hasil analisis faktor internal ini sebesar 3,39, untuk lebih jelasnya akan dipaparkan sebagai berikut:

Faktor-faktor kekuatan internal.

a) Keberadaan Museum Salak.

Keberadaan Museum Salak memiliki skor 0,08 ini menunjukkan bahwa keberadaan Museum Salak saat ini masih kurang efektif.

Dikarenakan tempat yang dijadikan untuk Museum Salak yang masih

sementara yaitu di rumah Didik Irwanto selaku sekretaris Desa Wisata Pulesari serta kondisi Museum yang beberapa tahun terakhir di vakumkan. Disisi lain, inventaris barang yang masih belum lengkap. Rencananya, dari pihak pengelola akan membuat Museum dengan konsep *outdoor* sehingga pengunjung dapat secara langsung menuju lahan untuk bisa belajar cara membudidayakan salak.

b) Memiliki daya tarik kesenian tradisional.

Daya tarik kesenian tradisional memiliki skor 0,24. Ini menunjukkan bahwa dalam membangun suatu kawasan desa wisata salah satu unsur yang terpenting adalah daya tarik kesenian tradisional. Desa Wisata Pulesari memiliki beragam daya tarik kesenian tradisional seperti kesenian tari salak, kesenian kubro siswo, kesenian bergodo/prajurit, kesenian kleting sari, sholawat hadroh, jathilan, dayakan. Wisatawan dapat menikmati secara langsung kesenian dari desa wisata tersebut sehingga dapat menambah pengetahuan mengenai kesenian tradisional yang dimiliki Indonesia.

c) Arena *Outbound* dan *Tracking* Sungai serta Panorama Desa yang masih asri.

Arena *Outbound* dan *Tracking* Sungai serta Panorama Desa yang masih asri sama-sama memiliki skor 0,24. Arena *outbound* dan *Tracking* sungai merupakan salah satu daya tarik dari Desa Wisata Pulesari. Keberadaan dua alur sungai Bedhog yang mengapit desa Pulesari, sehingga masyarakat menjadikan lokasi tersebut untuk wisata

tracking sungai lengkap dengan halang rintang yang menantang dan mengasyikkan. Panorama desa yang masih asri merupakan salah satu kekuatan yang berperan penting dalam strategi pengembangan desa wisata. Masyarakat perlu menjaga kondisi lingkungan Desa Wisata Pulesari agar tetap asri sehingga pengunjung merasakan kenyamanan saat datang.

d) Tersedianya *Home Stay*

Tersedianya *Home Stay* memiliki skor 0,12. Di Pulesari terdapat 64 Kepala Keluarga, namun yang dapat dijadikan *Home Stay* hanya ada 49 unit dengan kapasitas penampung hingga 250 orang. Skor yang rendah dibandingkan faktor lain, *home stay* hanya sebagai fasilitas pendukung akomodasi wisata saja, karena pengunjung yang datang jarang untuk menginap, kecuali ada kegiatan.

e) Berbagai macam kuliner olahan salak dan belajar membuat, budidaya salak, mengolah salak, gamelan dan janur.

Faktor diatas memiliki skor yang sama yaitu 0,24. Pulesari berada pada kawasan lereng Gunung Merapi di daerah yang terkenal dengan salak pondoh. Salak pondoh tersebut dapat diolah berbagai macam makanan dan minuman seperti dodol salak, geplak salak, enting-enting salak, jenang salak, wingko salak, wajik salak, bakpia salak, nogosarai salak, krupuk salak, sambal salak, karamel salak, manisan salak dan lain-lain.

Pengunjung juga dapat belajar membuat batik, gamelan, janur dan belajar membudidayakan salak mulai dari menyiapkan lahan, pembibitan, pemeliharaan, penyerbukan hingga memetik sendiri salak di kebun.

f) Berbagai macam kerajinan.

Berbagai macam kerajinan memiliki skor 0,20. Kerajinan hampir sama dengan belajar pembuatan janur, membuat batik, pembuatan keranjang salak, pembuatan keping. Pengunjung dapat secara langsung belajar dalam pembuatan diharapkan pengunjung mengetahui berbagai macam kerajinan lokal yang ada di Indonesia.

g) Tempat pendopo.

Tempat pendopo memiliki skor 0,16. Terdapat 3 pendopo yang ada di Pulesari. Pendopo tersebut dimaksudkan untuk ajang kreasi yang dipertunjukkan sehingga menjadi daya tarik sendiri. Pendopo tersebut juga dapat disewa untuk acara-acara besar.

h) Sebagai tempat pelaksanaan acara besar dan pelatihan.

Sebagai tempat acara besar dan pelatihan memiliki skor 0,12. Adanya tempat yang nyaman, luas seperti pendopo akan menjadi daya tarik bagi instansi atau kelompok-kelompok tertentu untuk mengadakan acara besar dan pelatihan di Desa Wisata Pulesari.

i) Salah satu sektor pariwisata yang semakin berkembang dan banyak diminati.

Indikator ini memiliki skor 0,10. Dengan dijadikannya Desa Wisata Pulesari sebagai objek wisata minat khusus, maka akan memberikan dampak yang lebih besar bagi kesejahteraan masyarakat Desa Pulesari.

Pengunjung akan beralih ke wisata yang menyatu dengan alam dan budaya tradisi. Sehingga objek wisata Desa Pulesari dijadikan sebagai *outbound, tracking* sungai, kemah.

j) Sudah terjalin kerjasama dipihak terkait

Sudah terjalin kerjasama dipihak terkait memiliki skor 0,30. Sudah terjalin kerjasama dipihak terkait memiliki pengaruh yang besar bagi perkembangan desa wisata Pulesari. Sudah terjalin kerjasama Desa Wisata Pulesari dengan Dinas Kebudayaan dan Pariwisata, Hotel, Universitas dan lain sebagainya. Sehingga dengan adanya kerjasama akan mempermudah Desa Wisata Pulesari dalam pengembangan desa wisata yang lebih maju.

k) Lokasi desa wisata yang berada pada jalur objek wisata di Kabupaten Sleman memiliki skor 0,24. Lokasi Desa Wisata Pulesari yang berada pada jalur objek wisata lainnya, seperti Kaliurang, Museum Gunung Merapi, Kelor, Ledok Nongko, Agrowisata. Peluang ini memberikan dampak yang besar dalam pengembangan Desa Wisata Pulesari karena dapat dijadikan pilihan alternative jika objek wisata diatas penuh pengunjung sehingga dapat meningkatkan jumlah pengunjung Desa Wisata Pulesari.

Faktor-faktor kelemahan.

a) Kurangnya partisipasi masyarakat.

Kurangnya partisipasi masyarakat memiliki skor 0,20. Ini juga penentu dalam pengembangan suatu desa wisata, apabila

partisipasi masyarakat kurang akan menyulitkan suatu desa wisata dalam mengembangkan desa wisata yang lebih maju dan baik lagi.

b) Kurangnya promosi wisata

Promosi wisata merupakan salah satu indikator yang sangat penting untuk meningkatkan jumlah wisatawan baik domestik maupun mancanegara. Indikator ini memiliki skor 0,24. Promosi wisata dapat dilakukan dengan berbagai cara melalui media elektronik maupun media cetak serta promosi di instansi-instansi.

c) Kurangnya pelatihan bahasa asing

Kurangnya pelatihan bahasa asing memiliki skor 0,08. Pelatihan bahasa asing sangat diperlukan baik untuk pengelola maupun masyarakat. Mengingat pengunjung yang datang tidak hanya dari wisatawan domestik namun juga wisatawan mancanegara. Dengan adanya pelatihan bahasa asing akan mempermudah dalam menjalin komunikasi.

d) Manajemen kelembagaan yang kurang optimal.

Manajemen kelembagaan yang kurang optimal memiliki skor 0,10. Kelembagaan yang terstruktur akan mempermudah dalam proses pengembangan desa wisata. Namun kelembagaan masih tidak berpengaruh besar dalam proses pengembangan desa wisata Pulesari, artinya pengelola desa wisata masih bisa mengatasi permasalahan dengan kemampuan yang dimiliki masing-masing.

e) Jumlah MCK yang masih kurang

Jumlah MCK yang masih kurang memiliki skor 0,05. Artinya jumlah MCK tidak berpengaruh besar dalam pengembangan desa

wisata, jumlah MCK yang ada masih dapat mencukupi ketika pengunjung datang.

f) Kurangnya papan penunjuk menuju desa wisata

Kurangnya papan penunjuk menuju desa wisata memiliki skor 0,04. Indikator tersebut harus segera ditangani sebab kurangnya penunjuk menuju desa wisata akan membuat pengunjung yang pertama kali ingin berkunjung akan mengalami kesulitan menemukan lokasi desa wisata.

g) Terbatasnya lahan parkir.

Terbatasnya lahan parkir memiliki skor 0,08. Kurangnya lahan akan menghambat proses pengembangan desa wisata. Lahan parkir yang ada di Desa Wisata Pulesari masih kurang optimal. Sehingga ketika Sabtu Minggu jumlah pengunjung banyak, lahan parkir tidak dapat menampung kapasitas kendaraan.

b. Matriks Faktor Strategi Eksternal.

Sebelum membuat matriks faktor eksternal, terlebih dahulu mengetahui Faktor Strategi Eksternal (EFAS). Berikut adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal, yang pertama tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman dari Desa Wisata Pulesari. Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi desa wisata. Kalikan bobot dengan rating untuk memperoleh faktor

pembobotan. Hasil berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi.

TABEL 5.7
EFAS Desa Wisata Pulesari

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (<i>Opportunities</i>) +			
Adanya dukungan dari dinas Pariwisata	0,11	4	0,44
Beralihnya paradigma dari <i>mass tourism</i> ke wisata alam atau wisata minat khusus	0,10	3	0,30
Kemajuan perkembangan teknologi	0,11	3	0,33
Terbukanya wisatawan domestik dan mancanegara	0,10	3	0,30
Bergesernya hierarki kebutuhan untuk produk wisata dari kebutuhan tersier menjadi kebutuhan primer	0,06	2	0,12
Ancaman (<i>Threats</i>) –			
Banyaknya penawaran desa wisata baru di Kabupaten Sleman	0,10	3	0,30
Ancaman bencana alam (gunung meletus) Gunung Merapi	0,08	4	0,32
Tingginya persaingan pariwisata antar daerah	0,09	3	0,27
Ancaman alih fungsi lahan oleh masyarakat	0,08	3	0,24
Masuknya penduduk daerah lain bisa mempengaruhi budaya lokal	0,07	4	0,28
TOTAL	1,00		2,90

Sumber: Faktor hasil pengamatan pribadi

Berdasarkan hasil analisis strategi faktor-faktor eksternal yang mencakup faktor peluang dan faktor ancaman Desa Wisata Pulesari. Total skor dari hasil analisis faktor eksternal ini sebesar 2,90, untuk lebih jelasnya akan dipaparkan sebagai berikut:

Faktor-faktor Peluang.

- a) Beralihnya paradigma dari *mass tourism* ke wisata alam atau wisata minat khusus.

Beralihnya paradigma dari *mass tourism* ke wisata alam atau wisata minat khusus memiliki skor 0,30, maka pengelola dapat memanfaatkan

peluang ini dengan mempromosikan Desa Wisata Pulesari lengkap dengan potensi-potensi yang dimiliki.

b) Kemajuan perkembangan teknologi

Kemajuan perkembangan teknologi memiliki skor yaitu 0,33. Dewasa ini kemajuan teknologi semakin pesat. Peluang ini sangat berpengaruh dalam pengembangan desa wisata Pulesari. Dengan kemajuan teknologi, pengelola dapat dengan mudah mempromosikan Desa Wisata Pulesari melalui media elektronik seperti internet, *website*, *facebook*, *twitter* sehingga dapat mendatangkan pengunjung dengan mudah.

c) Terbukanya wisatawan domestic dan mancanegara

Terbukanya wisatawan domestik dan mancanegara memiliki skor yaitu 0,30. Dengan berbagai macam potensi yang dimiliki sehingga memberikan daya tarik bagi wisatawan baik domestik maupun mancanegara untuk berkunjung ke Desa Wisata Pulesari.

d) Adanya dukungan dari Dinas Pariwisata.

Adanya dukungan dari Dinas Pariwisata memiliki skor tertinggi yaitu 0,44. Adanya dukungan dari Dinas Pariwisata menjadikan Desa Wisata Pulesari berkesempatan untuk berkembang menjadi yang lebih baik lagi dan menjadi kekuatan sendiri bagi Desa Wisata Pulesari untuk memasarkan potensi-potensi yang dimiliki.

Faktor-faktor Ancaman.

- a) Tingginya persaingan pariwisata antar daerah memiliki skor yaitu 0,27. Tingginya persaingan pariwisata antar daerah dapat diatasi dengan meningkatkan kualitas baik dari produk-produk wisata, pelayanan pemandu, pelayanan *home stay* dan sebagainya.
- b) Ancaman alih fungsi lahan oleh masyarakat
Indikator ini memiliki skor yaitu 0,24. Alih fungsi lahan yang sewaktu-waktu dapat saja terjadi. Kemungkinan alih fungsi lahan dari masyarakat sekitar yang memiliki lahan di sekitar desa wisata yang dijadikan tempat atraksi wisata. Namun indikator ini tidak berpengaruh besar terhadap pengembangan desa wisata Pulesari.
- c) Banyaknya penawaran desa wisata baru di Kabupaten Sleman memiliki skor 0,30. Dalam mengatasinya, Desa Wisata Pulesari harus lebih kreatif dan menggali potensi yang ada, serta dikemas lebih menarik sehingga berbeda dengan desa wisata lain yang baru tumbuh.
- d) Ancaman bencana alam (gunung meletus) Gunung Merapi memiliki skor 0,24. Ancaman ini harus selalu diperhatikan karena bencana alam seperti gunung melutus tidak dapat di ketahui kapan akan terjadi.

2. Tahap Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Selanjutnya untuk memperoleh analisis yang lebih lengkap, maka menggunakan beberapa model (Freddy Rangkuti, 2015:83).

Beberapa model yang dapat dipergunakan adalah sebagai berikut:

- a. Matriks TOWS atau Matriks SWOT
- b. Matriks BCG
- c. Matriks Internal Eksternal
- d. Matriks SPACE
- e. Matriks *Grand Strategy*

Dalam tahap analisis penelitian ini akan dijelaskan menggunakan Matriks SPACE dan Matriks SWOT.

1) Analisis Matriks Space.

Setelah menggunakan analisis IE, perusahaan itu dapat menggunakan Matriks Space untuk mempertajam analisisnya. Tujuannya adalah agar perusahaan itu dapat melihat posisinya dan arah perkembangan selanjutnya. Berdasarkan Matriks Space, analisis tersebut dapat memperlihatkan dengan jelas garis vektor yang bersifat positif baik untuk Kekuatan Keuangan (KU) maupun Kekuatan Industri(KI). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan secara keuangan relatif cukup kuat sehingga dapat mendayagunakan keuntungan kompetitifnya secara optimal melalui tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar (Freddy Rangkuti, 2015:99).

Dalam penelitian ini, Matriks Space bertujuan untuk melihat posisi desa wisata dan arah perkembangan selanjutnya.

Tabel 5.8
Analisis Matriks Space

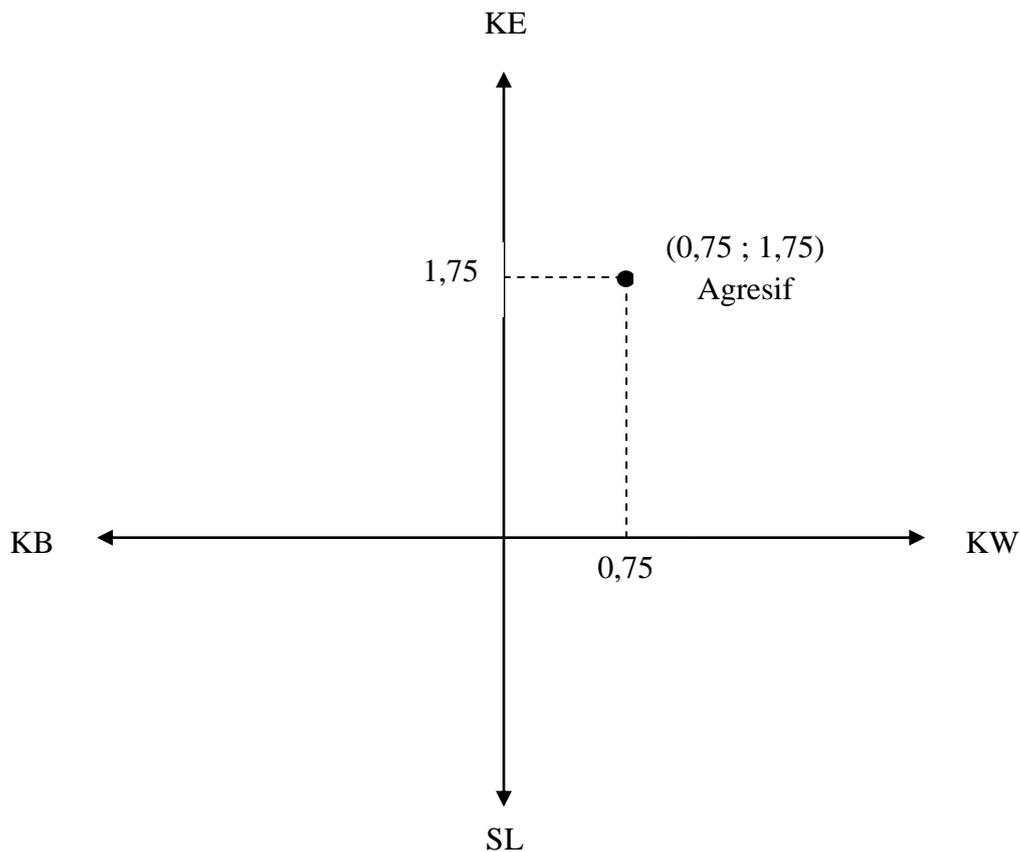
Posisi Faktor Strategi Internal	Rating	Posisi Faktor Strategi Eksternal	Rating
Kekuatan Ekonomi (KE) 1. Pemasaran desa. 2. Penawaran objek wisata. 3. Peningkatan jumlah pengunjung. 4. Peningkatan kualitas pelayanan.	3 4 3 3	Stabilitas Lingkungan (SL) 1. Perubahan penggunaan lahan. 2. Bencana Alam.	-2 -1
Total	13		-3
Keunggulan Bersaing (KB) 1. Keberadaan Museum Salak. 2. Harga yang kompetitif. 3. Desa wisata alam dan budaya tradisi 4. Tidak ada retribusi.	-5 -1 -2 -1	Kekuatan Daya Tarik Wisata (KW) 1. Daya tarik kesenian tradisional dan kerajinan. 2. Dukungan aksesibilitas. 3. Dukungan akomodasi. 4. Panorama desa yang asri. 5. Outbound dan Tracking Sungai. 6. Fasilitas transportasi.	4 2 2 4 4 2
Total	-9		18
KE = $13/4 = 3,25$ KB = $-9/4 = -2,25$		SL = $-3/2 = -1,5$ KW = $18/6 = 3$	

Sumber: Data Primer diolah, 2016

Analisis dari Matriks Space:

Sumbu vertika (Sumbu Y) : $KE + SL = 3,25 + (-1,5) = 1,75$

Sumbu horisontal (Sumbu X) : $KB + KW = (-2,25) + 3 = 0,75$



Sumber: Data Primer diolah

GAMBAR 5.22
Koordinat Vektor Matriks Space

Berdasarkan analisis Matriks Space tersebut dapat terlihat dengan jelas garis vektor bersifat positif, baik untuk Kekuatan Ekonomi (KE) maupun Kekuatan Daya Tarik Wisata (KW). Dimana Kekuatan Ekonomi (KE) didukung dengan penawaran objek wisata. Sedangkan pada Kekuatan Daya Tarik Wisata (KW) didukung dengan daya tarik kesenian tradisional dan kerajinan, panorama desa yang asri serta outbound dan tracking sungai, sehingga dapat dikatakan bahwa fdesa wisata ini secara ekonomi relatif cukup kuat sehingga dapat

mendayagunakan secara optimal keunggulan bersaing (KB) dengan cara melaksanakan tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar pariwisata.

Strategi Agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Desa wisata tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Ada beberapa strategi agresif yang harus dilakukan Desa Wisata Pulesari dengan memanfaatkan peluang yang ada, diantaranya:

- a) Meningkatkan promosi/ pemasaran dengan memanfaatkan kemajuan teknologi. Dalam meningkatkan promosi/pemasaran, pengelola dapat memanfaatkan kemajuan teknologi baik dengan media cetak, seperti brosur maupun teknologi dengan pembuatan *website*, *facebook*, *twitter*, *blog* serta melakukan pemasaran di sekolah, universitas dan lembaga yang lainnya.
- b) Meningkatkan kualitas daya tarik wisata.

Dengan menggali kembali potensi yang dimiliki desa wisata Pulesari yang tidak dimiliki oleh desa wisata lain. Seperti, museum salak yang telah ada di perbaiki kembali dengan menambah inventaris yang ada, sehingga museum ini dapat meningkatkan pelayanan informasi dan memberikan pemahaman kepada pengunjung mengenai budidaya salak serta menjadikan identitas dan daya tarik bagi pengunjung. Upacara adat dan kesenian

diangkat menjadi daya tarik desa wisata untuk melestarikan kebudayaan daerah.

c) Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM).

Untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia dengan sering dilakukannya pelatihan-pelatihan, seperti pelatihan bahasa asing, pelatihan komputer, pelatihan penataan *home stay*, pelatihan pemasaran dan lain sebagainya dengan memanfaatkan peluang kerjasama dengan instansi terkait, seperti kampus dan Dinas Pariwisata dan lain sebagainya.

d) Meningkatkan kualitas aksesibilitas dan akomodasi.

Peningkatan kualitas aksesibilitas dengan pelebaran jalan dan penambahan jalan alternatif menuju desa wisata dengan penambahan papan petunjuk menuju desa wisata. Dalam peningkatan kualitas akomodasi dengan meningkatkan kualitas homestay dengan standar kelayakan seperti adanya sanitasi, bersih, tingkat pencahayaan yang cukup, toilet yang menempel rumah, dan air yang bersih. Fasilitas pendukung juga harus sesuai kondisi yang masih tradisional. Sehingga memberikan kesan yang baik bagi pengunjung yang datang.

TABEL 5.9**Matriks SWOT (Penentuan Strategi)**

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keberadaan Museum Salak 2. Memiliki daya tarik kesenian tradisional 3. Arena outbound dan Tracking Sungai 4. Tersedianya Home Stay 5. Berbagai macam kuliner olahan salak 6. Berbagai macam kerajinan 7. Panorama desa yang masih asri 8. Belajar membuat, budidaya salak, mengolah salak, gamelan, janur 9. Tempat pendopo 10. Sebagai tempat pelaksanaan acara besar dan pelatihan 11. Salah satu sektor pariwisata yang semakin berkembang dan banyak diminati 12. Sudah terjalin kerjasama (Universitas, Media, Travel Agent, dll) dipihak terkait 13. Lokasi desa wisata yang berada pada jalur objek wisata di Kabupaten Sleman 	<p style="text-align: center;">WEAKNESSES(W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya partisipasi masyarakat 2. Kurangnya pelatihan bahasa asing 3. Manajemen kelembagaan yang kurang optimal 4. Kurangnya promosi wisata 5. Jumlah MCK yang masih kurang 6. Kurangnya papan petunjuk menuju desa wisata 7. Terbatasnya lahan (parkir, pengembangan lain)
<p style="text-align: center;">OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya dukungan dari Dinas Pariwisata 2. Beralihnya paradigma dari mass tourism ke wisata alam atau wisata minat khusus 3. Kemajuan perkembangan teknologi 4. Terbukanya wisatawan domestik dan mancanegara 5. Bergesernya hierarki kebutuhan untuk produk wisata dari kebutuhan tersier menjadi kebutuhan primer 	<p style="text-align: center;">STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan dan mempertahankan daya tarik wisata. 2. Meningkatkan kualitas pelayanan terhadap wisatawan. 3. Mengaktifkan kembali Museum Salak sebagai daya tarik wisatawan. 4. Peningkatan variasi produk penunjang wisata. 	<p style="text-align: center;">STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas SDM. 2. Meningkatkan promosi desa wisata. 3. Meningkatkan dan mengembangkan fasilitas pendukung desa wisata. 4. Menambah infrastruktur pendukung wisata.

Lanjutan Tabel 5.9

THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
1. Banyaknya penawaran desa wisata baru di Kabupaten Sleman	1. Menawarkan produk-produk wisata lokal yang berkualitas.	1. Penambahan fasilitas wisata sesuai dengan aspek lingkungan.
2. Ancaman bencana alam (gunung meletus) Gunung Merapi.	2. Mengembangkan atraksi-atraksi wisata lokal yang menarik.	2. Merubah pemikiran masyarakat pedesaan menjadi masyarakat pariwisata.
3. Tingginya persaingan pariwisata antar daerah	3. Peran <i>Key Person</i> menjadi penting ditingkatkan untuk mempertahankan budaya lokal.	3. Meningkatkan promosi wisata yang menarik.
4. Ancaman alih fungsi lahan oleh masyarakat	4. Dibuat <i>Early Warning System</i> (EWS).	4. Peningkatan kualitas SDM terkait pariwisata.
5. Masuknya penduduk daerah lain bisa mempengaruhi budaya lokal	5. Pengembangan desa wisata tidak mengganggu ekosistem.	

Sumber: Data Primer diolah, 2016

Penentuan alternatif strategi yang sesuai bagi perusahaan adalah dengan cara membuat Matriks SWOT. Matriks SWOT dibangun berdasarkan hasil analisis faktor-faktor yang strategis baik eksternal maupun internal yang terdiri atas faktor peluang, ancaman, kekuatan serta kelemahan. Berdasarkan Matriks SWOT tersebut, dapat disusun empat strategi utama yaitu: SO, WO, ST, WT. Masing-masing strategi ini memiliki karakteristik tersendiri dan dalam implementasi strategi selanjutnya dilaksanakan secara bersama-sama dan saling mendukung satu sama lain (Freddy Rangkuti, 2015:209).

Berdasarkan analisis Matriks SWOT tersebut, dapat disusun berbagai strategi alternatif bagi Desa Wisata Pulesari, yaitu sebagai berikut:

Strategi SO merupakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi alternatifnya sebagai berikut:

a) Meningkatkan dan mempertahankan daya tarik wisata.

Meningkatkan daya tarik wisata yaitu dengan menggali semua potensi-potensi yang ada di Desa Wisata Pulesari yang selanjutnya

dikemas sehingga menjadikan sebuah produk wisata yang menarik bagi wisatawan. Seperti di bidang peternakan, perikanan, dan kesenian.

Mempertahankan daya tarik wisata adalah tindakan pelestarian keanekaragaman potensi yang ada sebagai ciri khas bagi Desa Wisata tersebut sehingga menarik wisatawan yang datang.

b) Meningkatkan kualitas pelayanan terhadap wisatawan.

Dengan meningkatkan kualitas pelayanan yang baik, maka akan memberikan kepuasan bagi wisatawan yang datang. Hal ini akan mempengaruhi dalam pengembangan Desa Wisata Pulesari. Kepuasan wisatawan yang datang akan membuat wisatawan untuk kembali lagi berkunjung. Peningkatan kualitas pelayanan ini dimulai dari pelayanan penerimaan tamu, pemandu wisata, pelayanan home stay sampai kepergian tamu.

Contohnya dalam pelayanan pemandu, pemandu harus bias memberikan kenyamanan dan keamanan bagi wisatawan serta harus dapat menjawab berbagai pertanyaan dari wisatawan yang ingin ingin mengetahui berbagai hal tentang desa wisata. Dalam pelayanan home stay, masyarakat yang tempat tinggalnya dijadikan *homestay* dapat memberikan fasilitas yang sesuai dengan keinginan wisatawan.

c) Mengaktifkan kembali Museum Salak sebagai daya tarik wisatawan.

Museum salak merupakan museum yang memberikan informasi, edukasi dan koleksi kepada pengunjung mengenai budidaya salak. Pengunjung dapat mengetahui berbagai peralatan petani salak, macam-macam salak, hama tanaman salak yang diawetkan, hasil olahan kerajinan salak, hasil olahan kuliner salak serta layanan informasi dan perpustakaan *heritage* salak. Museum tersebut diberi nama “Museum Salak Dewi Pule”.

Namun, beberapa tahun terakhir Museum Salak Dewi Pule di vakumkan karena tempat yang dijadikan sebagai museum berada di rumah warga yang dulunya tidak terpakai dan sekarang rumah tersebut ditempati kembali oleh warga.

Museum Salak ini perlu di aktifkan kembali. Keberadaan Museum Salak Dewi Pule sangatlah penting karena sebagai daya tarik wisata. Selain itu, Museum salak merupakan ciri khas produk wisata yang belum ditemukan di desa wisata lain.

Strategi ST merupakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi alternatifnya sebagai berikut:

a) Menawarkan produk-produk wisata yang berkualitas.

Produk-produk wisata berkualitas yang dimaksud adalah wisatawan yang berkunjung tidak hanya merasakan kesenangan saja namun juga mendapatkan pengetahuan mengenai kebudayaan, kesenian, kerajinan dan lain-lain. Serta memberikan rasa aman dan nyaman ketikan pengunjung datang berwisata.

b) Mengembangkan atraksi-atraksi wisata yang menarik.

Untuk menambah minat pengunjung yang datang perlu mengembangkan atraksi-atraksi yang menarik seperti, menanam padi, membajak sawah, memberi makan hewan ternak, terapi ikan dan lain sebagainya.

Strategi WO merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Strategi alternatifnya sebagai berikut:

a) Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM).

Meningkatkan kualitas sumber daya manusia yaitu dengan sering dilakukannya pelatihan berbahasa asing, pelayanan baik dalam menerima tamu maupun dalam pelayanan *home stay*, pelatihan penggunaan computer internet. Hal ini bias dilakukan dengan menggandeng kerjasama dengan instansi-instansi terkait.

b) Meningkatkan promosi desa wisata

Untuk meningkatkan jumlah pengunjung maka sangat diperlukan promosi. Promosi bisa dilakukan melalui media elektronik maupun media cetak. Dalam media elektronik seperti pembuatan blog, *website*, *twitter*, *facebook* dan lain sebagainya. Untuk media cetak bisa berupa brosur dan lain-lain. Atau bisa juga secara langsung mendatangkan calon konsumen dan melakukan promosi di sekolah, universitas, kelompok karang taruna.

- c) Meningkatkan dan mengembangkan fasilitas pendukung desa wisata

Fasilitas pendukung dapat berupa home stay, MCK, masjid, dan lahan parkir. Masyarakat yang tempat tinggalnya dijadikan home stay harus mengetahui standar home stay yang baik dan benar seperti, adanya sanitasi, tingkat pencahayaan yang cukup, air yang bersih, kamar mandi yang menempel dengan rumah. Di desa wisata juga perlu menambah jumlah MCK dan dijaga kebersihannya. Mengoptimalkan lahan parkir, karena lahan parkir yang ada kurang memadai.

Mengembangkan fasilitas pendukung desa wisata dengan perbaikan jalan, menambah papan petunjuk menuju desa wisata, serta pembuatan jalan alternatif menuju desa wisata.

Strategi WT merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Strategi alternatifnya sebagai berikut:

- a) Strategi penataan lingkungan dan pengelolaan kawasan.

Penataan perlu dilakukan dengan adanya permasalahan yang ada di Desa Wisata Pulesari yaitu terbatasnya lahan khususnya lahan parkir. Dalam pengelolaan kawasan, desa wisata Pulesari berjalan kurang baik akibat kurangnya dana. Sehingga perlu untuk melakukan kerjasama dengan investor maupun pemerintah.

- b) Merubah pemikiran masyarakat pedesaan menjadi masyarakat pariwisata.

Masyarakat Desa Pulesari masih kurang memahami tentang pariwisata. Untuk itu perlu memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pariwisata, sehingga masyarakat tahu bagaimana sikap dalam melayani tamu dan menjaga lingkungan agar tetap asri dan indah.