



**STRATEGI PENGEMBANGAN WISATA PETIK JERUK DI DESA
SELOREJO KECAMATAN DAU KABUPATEN MALANG**

SKRIPSI

OLEH :

JOHAN BUAMONA BOT

21701032021



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ISLAM MALANG

2022

RINGKASAN

Johan Buamona Bot Strategi Pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang. Dosen Pembimbing I: Dr. Ir. Zainul Arifin, MP. Dosen Pembimbing II : Titis Surya Maha Rianti, SP., MP

Komoditi jeruk merupakan salah satu komoditas hortikultura yang sangat prospektif untuk dikembangkan menjadi suatu wisata petik jeruk. Permintaan hasil panen buah jeruk meningkat semenjak pandemi Covid-19 terutama di Desa Selorejo Kabupaten Malang dan Kota Batu. Faktor internal kekuatan dan kelemahan antara lain yaitu memiliki lokasi strategis, kualitas produk bagus, dan harga buah jeruk yang ditawarkan relatif murah. Faktor peluang dan ancaman eksternal antara lain yaitu daya beli konsumen meningkat semenjak pandemik covid-19, memiliki peluang pasar, dampak perubahan iklim, dan pesaing dari produk yang sama, maka hal-hal tersebut perlu diperhitungkan dan dikaji. Melalui perhitungan matriks IFAS dan EFAS akan menghasilkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terpenting.

Tujuan Penelitian a) untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau. b) untuk mengetahui strategi pengembangan yang tepat pada Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau.

Metode penelitian dilaksanakan secara deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian yang dipilih adalah Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur. Waktu penelitian dimulai pada tanggal 22 Juni 2022 sampai selesai. Dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah pengunjung/konsumen Wisata Petik Jeruk sebanyak 64 orang. Jumlah tersebut berdasarkan ketentuan bahwa sampel setidaknya 4x atau 5x jumlah pertanyaan. Data yang diperoleh melalui wawancara dan pembagian *questioner* kemudian diolah dan dianalisis analisis *mix strategy* 4p, analisis SWOT, matriks IFAS, matriks EFAS, diagram matriks SWOT, dan matriks SWOT.

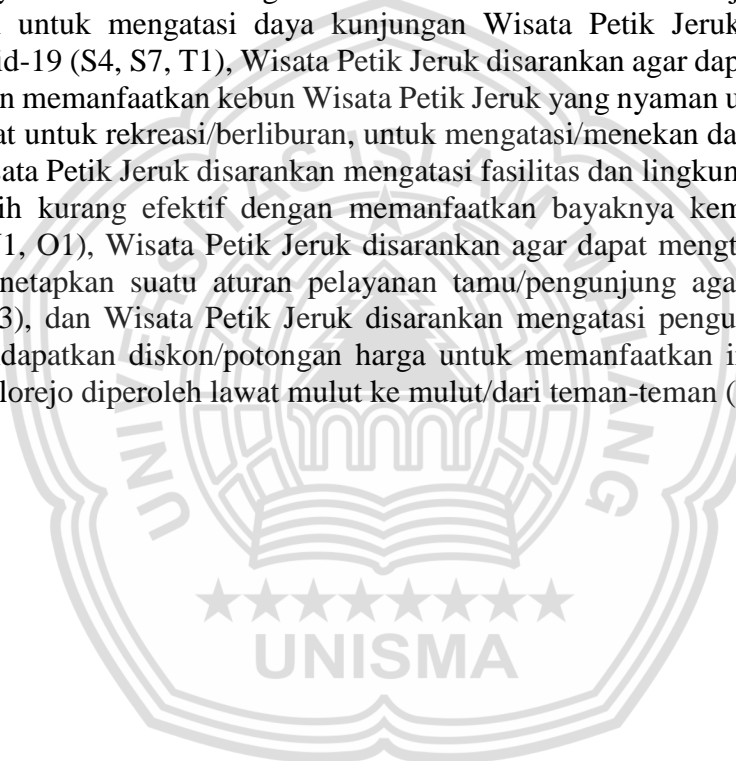
Hasil analisis berdasarkan perhitungan matriks IFAS tampaknya faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan terdapat kekuatan terpenting yaitu Wisata Petik Jeruk memiliki lokasi strategis memperoleh bobot sebesar 0,15 dan skor sebesar 0,75. Pada faktor kelemahan internal terdapat kelemahan terpenting pada yaitu fasilitas dan lingkungan pada Wisata Petik Jeruk masih kurang efektif dengan bobot sebesar 0,15 serta skor sebesar 0,45. Jumlah total skor internal sebesar 3,64 hal ini termasuk kedalam katagori cukup, karna total skor berada di atas 2,50 menandakan faktor strategis internal yang cukup. Artinya Wisata Petik Jeruk mampu memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan. Faktor eksternal berupa peluang dan ancaman, terdapat peluang terpenting adalah informasi Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo diperoleh lewat mulut ke mulut/dari teman-teman memperoleh bobot sebesar 0,22 dan skor sebesar 0,88. Pada ancaman eksternal terdapat ancaman terpenting pada yaitu perubahan iklim dengan bobot sebesar 0,09 serta skor sebesar 0,18. Jumlah total skor eksternal sebesar 4,16 termasuk kedalam katagori cukup, karna total skor berada di atas 2,50 menandakan faktor strategis eksternal yang cukup. Dalam hal ini Wisata Petik Jeruk mampu memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman.

Melalui perhitungan diagram matriks SWOT strategi pengembangan Wisata Petik Jeruk berada pada kuadran I, dimana pertemuan faktor internal (*strengths-weaknesses*) dengan faktor eksternal (*opportunities-threats*) terdapat pada koordinat (0,36 : 1,02), maka strategi yang di rekomendasikan pada pengembangan Wisata Petik Jeruk merupakan strategi yang sesuai dalam kondisi ini adalah kebijakan strategi agresif (*growth oriented strategy*) yaitu strategi (S-O) strategi yang menggunakan semua kekuatan yang ada untuk memanfaatkan semua peluang, yaitu



meningkatkan kualitas jeruk dan mempertahankan rasa jeruk yang enak untuk memanfaatkan peluang pasar (S1,S2, O3), menggunakan bentuk buah jeruk yang bagus serta harga buah jeruk dan tiket masuk yang relatif murah untuk memanfaatkan informasi Wisata Petik Jeruk yang diperoleh dari mulut ke mulut atau teman ke teman (S3, S4, O2), meningkatkan informasi tentang Wisata Petik Jeruk pada media-media sosial dengan memanfaatkan kemajuan teknologi di bidang agribisnis (S7, O1), dan menggunakan lokasi strategis serta kebun Wisata Petik Jeruk yang nyaman untuk dikunjungi dan bisa menjadi tempat untuk rekreasi/ berliburan, untuk memanfaatkan informasi dari lingkungan eksternal yaitu informasi Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo diperoleh lewat mulut ke mulut/dari teman-teman (S5, S6, O2,).

Saran-saran yaitu Wisata Petik Jeruk disarankan agar mempertahankan kualitas buah yang bagus serta mempertahankan rasa yang enak dan bentuk yang bagus agar dapat mengatasi faktor ancaman dari lingkungan eksternal yaitu pesaing dari produk yang sama atau Wisata Petik Jeruk yang sama (S1, S2, S3, T2), Wisata Petik Jeruk disarankan agar menggunakan faktor kekuatan internal antara lain yaitu harga buah jeruk dan tiket masuk Wisata Petik Jeruk yang ditawarkan relatif murah serta banyak informasi tentang Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo yang dijumpai di media-media sosial untuk mengatasi daya kunjungan Wisata Petik Jeruk yang menurun semenjak pandemi covid-19 (S4, S7, T1), Wisata Petik Jeruk disarankan agar dapat menggunakan lokasi yang strategis dan memanfaatkan kebun Wisata Petik Jeruk yang nyaman untuk di kunjungi dan bisa menjadi tempat untuk rekreasi/berliburan, untuk mengatasi/menekan dampak perubahan iklim (S5, S6, T3), Wisata Petik Jeruk disarankan mengatasi fasilitas dan lingkungan pada Wisata Petik Jeruk yang masih kurang efektif dengan memanfaatkan banyaknya kemajuan teknologi dibidang agribisnis (W1, O1), Wisata Petik Jeruk disarankan agar dapat mengatasi Wisata Petik Jeruk yang belum menetapkan suatu aturan pelayanan tamu/pengunjung agar memanfaatkan peluang pasar (W2, O3), dan Wisata Petik Jeruk disarankan mengatasi pengunjung/konsumen yang sering tidak mendapatkan diskon/potongan harga untuk memanfaatkan informasi Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo diperoleh lewat mulut ke mulut/dari teman-teman (W3, O2).



BAB I.

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Desa Selorejo merupakan salah satu desa yang memiliki potensi pertaniannya maupun sumberdaya alamnya serta memiliki keunikannya tersendiri. Komoditi jeruk di Desa Selorejo merupakan salah satu komoditas hortikultura yang sangat prospektif untuk dikembangkan menjadi suatu wisata petik jeruk mengingat potensi sumberdaya alam, sumberdaya manusia, serta memiliki peluang pasar.

Jeruk merupakan salah satu tanaman yang memiliki banyak manfaat dan kegunaannya di antaranya untuk kesehatan. Berbicara tentang manfaat jeruk untuk kesehatan. Mayoritas orang langsung menghubungkan dengan vitamin C. Tetapi Selain vitamin C, jeruk juga diperkaya dengan beta karoten, kalsium, kalium, vitamin B1, dan asam folat. Khasiat dan manfaat buah jeruk bagi tubuh, antara lain (melawan radikal bebas, mengurangi risiko penyakit kanker, menjaga system kekebalan tubuh, membantu mencegah bayi lahir cacat, mencegah sembelit, menjaga kesehatan kulit, membantu menurunkan tekanan darah, menurunkan risiko anemia, dan membantu meningkatkan kesehatan otak) (Kelvin Halim, S. Gz. 2020).

Desa Selorejo juga dikenal sebagai salah satu desa penghasil buah jeruk dan Wisata Petik Jeruk. Wisata Petik Jeruk merupakan pemasukan utama Desa Selorejo. Pelanggan maupun pengunjung/wisatawan Wisata Petik Jeruk yang datang tidak hanya berasal dari dalam daerah tetapi dari luar daerah seperti Surabaya, Jakarta, dan sekitarnya.

Permintaan jeruk hasil panen petani di Desa Selorejo Kabupaten Malang dan Kota Batu, Jawa Timur, meningkat selama pandemi Covid-19 (Media Indonesia 2020). Hal ini menandakan bahwa jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau sangat memiliki peluang dan potensi pasar untuk dikembangkan.

Tabel 1. 1 Data Produksi Buah Jeruk Di Kecamatan Dau 2017-2020

Jenis Tanaman <i>Kind of Plants</i>	2017	2018	2019	2020
Jeruk Siam/Kepron/ <i>Orange/Tangerine</i>	248 Ton	933.794 Ton	743.547 Ton	349.973 Ton

Sumber data : BPS Kabupaten Malang (2020)

Data statistika di atas menunjukkan bahwa semenjak tahun 2018 produksi buah jeruk di Kecamatan Dau meningkat pesat. Maka, dalam pengembangan hasil pertanian buah jeruk dan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau perlu adanya analisis strategi pengembangan. Pada dasarnya strategi pengembangan merupakan suatu rencana yang menyeluruh, terpadu, menyatuh, dan dapat memberi panduan dalam pengambilan keputusan dan pelaksanaannya untuk mencapai suatu tujuan. Metode analisis yang dimaksud adalah analisis SWOT dengan metode ini dapat menganalisis faktor lingkungan internal (IFAS) dan faktor eksternal (EFAS) serta dapat mengetahui posisi pengembangannya dan dapat menghasilkan beberapa alternatif strategi yang akan di rekomendasikan dalam pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo.

Faktor lingkungan internal berupa kekuatan dan kelemahan pada pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau antara lain yaitu memiliki lokasi yang strategis karena letak kebun-kebun jeruk berada di dekat lokasi wisata bumi perkemahan bedengan dan mudah di jangkau oleh konsumen, yang kedua kualitas produk bagus karena pihak Wisata Petik Jeruk menawarkan

kualitas terbaik kepada para konsumen/wisatawan, yang ketiga harga buah jeruk yang ditawarkan relatif murah hal ini menjadi menarik untuk dikaji, yang keempat fasilitas dan lingkungan pada Wisata Petik Jeruk kurang efektif. Maka hal-hal tersebut perlu dikajikan dalam bentuk matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*). Melalui perhitungan matriks IFAS akan menghasilkan kekuatan terpenting dan kelemahan terpenting dari faktor internal Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau.

Faktor lingkungan eksternal berupa peluang dan ancaman terhadap strategi pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau antara lain yaitu daya beli konsumen meningkat semenjak pandemik covid-19, yang kedua memiliki pasar dilihat dari permintaan buah jeruk yang meningkat dapat dilihat pada tabel 1, yang ketiga dampak perubahan iklim hal ini dapat berpengaruh terhadap pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo dalam hal produksi atau menghasilkan kualitas terbaik produk, yang keempat pesaing dari produk yang sama, maka perlu untuk dikaji dalam bentuk matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*). Melalui perhitungan matriks EFAS akan menghasilkan peluang terpenting dan ancaman terpenting dari faktor eksternal Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau.

Dari hasil analisis faktor-faktor yang ada dilingkungan internal dan eksternal maka peneliti dapat mengetahui dan memaparkan posisi pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo berada di kuadran berapa yaitu kuadran I, kuadran II, kuadran III, dan kuadran IV melalui diagram matriks SWOT. Hal ini dapat merekomendasikan strategi pengembangan yang tepat pada Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau.

Setelah melakukan analisis faktor-faktor yang ada di lingkungan internal dan eksternal pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau akan dilanjutkan dengan melakukan analisis matriks SWOT bertujuan untuk menggunakan semua kekuatan yang ada di lingkungan internal untuk memanfaatkan peluang-peluang yang ada di lingkungan eksternal, yang kedua memanfaatkan semua peluang yang ada di lingkungan eksternal untuk mengatasi semua ancaman yang datang dari lingkungan eksternal, yang ketiga menggunakan semua kekuatan yang ada di lingkungan internal untuk mengatasi semua ancaman dari lingkungan eksternal, yang keempat meminimalkan semua kelemahan dari lingkungan internal dan menghindari semua ancaman yang datang dari lingkungan eksternal.

Mix strategy dalam penelitian ini bertujuan untuk memaparkan atau menjelaskan empat variabel 4p yaitu (*product, price, place, dan promotion*) terhadap pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas. Variabel produk merupakan proses produksi atau kegiatan produksi yang dilakukan oleh petani sehingga produk yang ditawarkan memiliki nilai jual, yang kedua harga dalam arti proses penentuan harga, yang ketiga tempat yaitu lokasi untuk melakukan proses jual beli, yang keempat promosi merupakan kegiatan atau usaha-usaha yang dilakukan oleh pemilik Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo untuk memperkenalkan/mengiklankan produk. Hal ini bertujuan untuk memaparkan empat variabel tersebut.

Tepatnya untuk mengetahui bagaimana pengaruhnya faktor internal dan faktor eksternal terhadap strategi pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo,

Kecamatan Dau dan strategi pengembangan yang diterapkan pada Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau. Maka perlu adanya penelitian ini.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana faktor internal dan faktor eksternal pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau?
2. Bagaimana strategi pengembangan pada Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang tepat pada Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau.

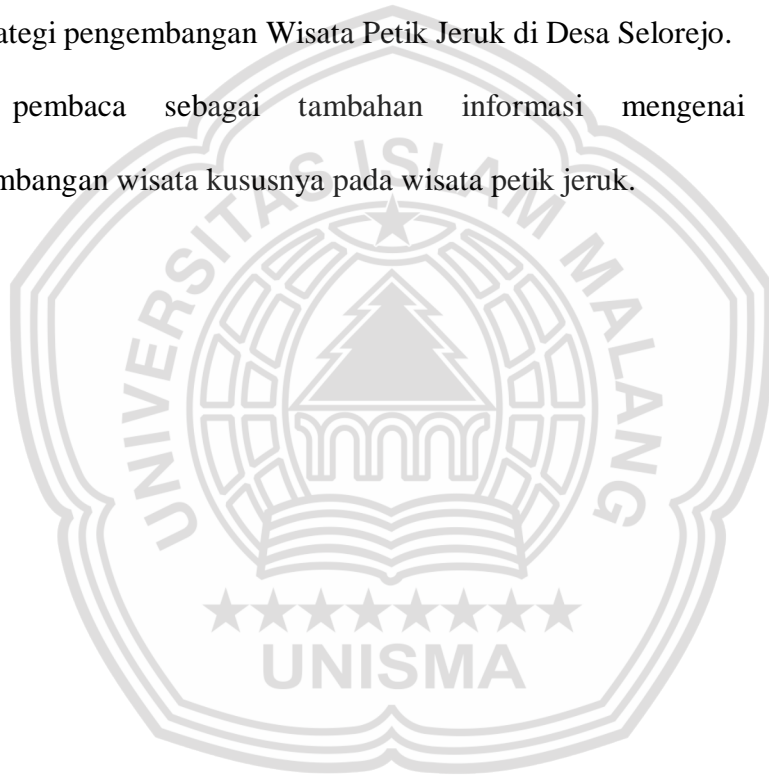
1.4. Batasan Penelitian

1. Penelitian dilakukan di Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur. Dengan menjadikan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo sebagai sampel analisis strategi pengembangan.
2. Jenis komoditi yang diteliti adalah komoditi jeruk, dimana penelitian ini lebih mengarah ke faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan.
3. Pengumpulan data dalam penelitian dilakukam dengan cara turun langsung ke lokasi untuk melakukan wawancara, angket quesiner sebagai data

perimer dan pengambilan data sekunder ke pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian ini.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis sebagai persyaratan untuk menyelesaikan program S1 dan sebagai tambahan pengetahuan khususnya bidang strategi pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo.
2. Bagi pemilik Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo sebagai masukan dalam hal strategi pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo.
3. Bagi pembaca sebagai tambahan informasi mengenai strategi pengembangan wisata khususnya pada wisata petik jeruk.



BAB VI.

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

1. Faktor strategis internal berupa kekuatan dan kelemahan dilihat dari perhitungan matriks IFAS dapat diketahui terdapat kekuatan terpenting yang dapat mempengaruhi strategi pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau, yaitu Wisata Petik Jeruk memiliki lokasi yang strategis dan pada faktor kelemahan terdapat kelemahan utama yaitu fasilitas dan lingkungan pada Wisata Petik Jeruk masih kurang efektif.

Faktor strategis eksternal berupa peluang dan ancaman, terdapat peluang terpenting yaitu informasi Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo diperoleh lewat mulut ke mulut/ dari teman-teman dan pada faktor eksternal ancaman terdapat ancaman terpenting yaitu perubahan iklim.

2. Strategi yang tepat pada Wisata Petik Jeruk yaitu mendukung kebijakan strategi agresif (*growth oriented strategy*), yang dapat diterapkan adalah strategi (SO), strategi yang menggunakan semua kekuatan untuk memanfaatkan semua peluang yang ada yaitu :
 - a. Meningkatkan kualitas jeruk dan mempertahankan rasa jeruk yang enak untuk memanfaatkan peluang pasar (S1,S2, O3).
 - b. Menggunakan bentuk buah jeruk yang bagus serta harga buah jeruk dan tiket masuk yang relatif murah untuk memanfaatkan informasi Wisata Petik Jeruk yang diperoleh dari mulut ke mulut atau teman ke teman (S3, S4, O2).

- c. Meningkatkan informasi tentang Wisata Petik Jeruk pada media-media sosial dengan memanfaatkan kemajuan teknologi di bidang agribisnis (S7, O1).
- d. Menggunakan lokasi strategis serta kebun Wisata Petik Jeruk yang nyaman untuk dikunjungi dan bisa menjadi tempat untuk rekreasi/berliburan, dengan memanfaatkan informasi dari lingkungan eksternal yaitu informasi Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo diperoleh lewat mulut ke mulut/dari teman-teman (S5, S6, O2,).

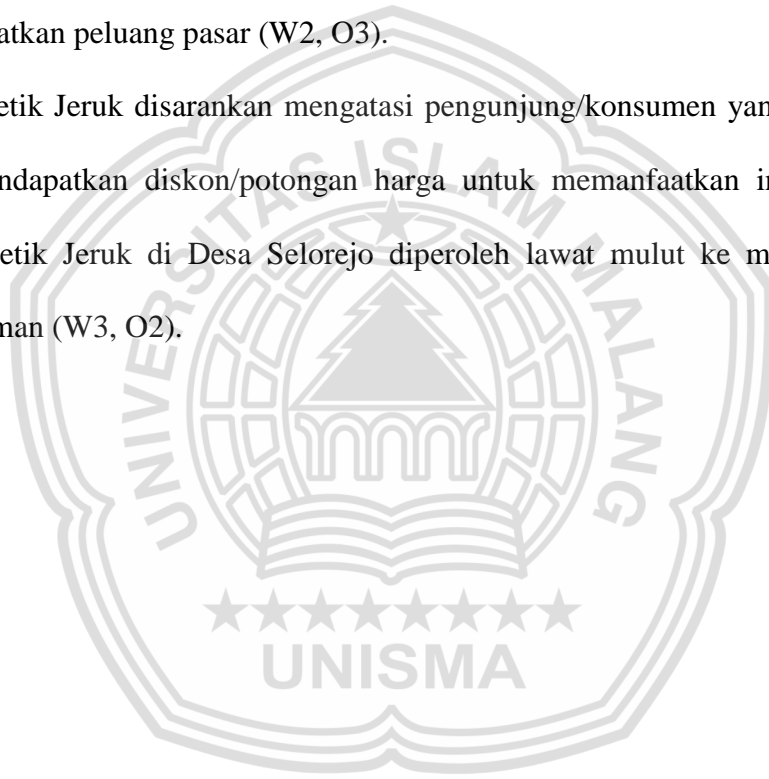
6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian, maka dikemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. Wisata Petik Jeruk disarankan agar mempertahankan kualitas buah yang bagus serta mempertahankan rasa yang enak dan bentuk yang bagus agar dapat mengatasi faktor ancaman dari lingkungan eksternal yaitu pesaing dari produk yang sama atau Wisata Petik Jeruk yang sama (S1, S2, S3, T2).
2. Wisata Petik Jeruk disarankan agar menggunakan faktor kekuatan internal antara lain yaitu harga buah jeruk dan tiket masuk Wisata Petik Jeruk yang ditawarkan relatif murah serta banyak informasi tentang Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo yang dijumpai di media-media sosial untuk mengatasi daya kunjungan Wisata Petik Jeruk yang menurun semenjak pandemi covid-19 (S4, S7, T1).
3. Wisata Petik Jeruk disarankan agar dapat menggunakan lokasi yang strategis dan memanfaatkan kebun Wisata Petik Jeruk yang nyaman untuk di kunjungi

dan bisa menjadi tempat untuk rekreasi/berliburan, untuk mengatasi/menekan dampak perubahan iklim (S5, S6, T3).

4. Wisata Petik Jeruk disarankan mengatasi fasilitas dan lingkungan pada Wisata Petik Jeruk yang masih kurang efektif dengan memanfaatkan banyaknya kemajuan teknologi dibidang agribisnis (W1, O1).
5. Wisata Petik Jeruk disarankan agar dapat mengatasi Wisata Petik Jeruk yang belum menetapkan suatu aturan pelayanan tamu/pengunjung agar memanfaatkan peluang pasar (W2, O3).
6. Wisata Petik Jeruk disarankan mengatasi pengunjung/konsumen yang sering tidak mendapatkan diskon/potongan harga untuk memanfaatkan informasi Wisata Petik Jeruk di Desa Selorejo diperoleh lawat mulut ke mulut/dari teman-teman (W3, O2).



DAFTAR PUSTAKA

- Alfiah Nur Laili, (2018). Strategi Bauran Pemasaran Pada UMKM Pai Apel Malang Dalam Menghadapi Munculnya Oleh-Oleh Artis di Kota Malang. <http://repository.ub.ac.id/161667/>. Tanggal di akses 07 Januari 2019.
- Cendy Claudia Wowiling, Lyndon R. J. Pangemanan, dan Joachim N. K. Dumais, (2018). Analisis Pemasaran Jagung di Desa Dimembe, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara.
- Donny Ivan Samuel, Simatupang, (2016). Analisis Pemasaran Bayam (Studi Kasus: Desa Kuta Tualah Kecamatan Namorambe, Kabupaten Deli Serdang). ISSN: 2301-797X Volume: 5 No. 2 - Desember 2016.,
- Enderwita, 2021. Strategi Pengembangan Objek Wisata Linjuang Melalui Pendekatan Analisis SWOT.
- Irsadunas dan Pino Morista, (2019). Analisis Strategi Pemasaran Jeruk Pasaman. JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam).
- Istiqomah dan Irsad Andriyanto, (2017). Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentral Jenang di Desa Wisata Kalikutu Kudus).
- Rahmayati HM, 2020. Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara. Jurnal Galung Tropika, 4 (1): 60-67.
- Robi Setyawan, (2015). Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil, "AMAN-AMIN" Transport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta. <https://eprints.uny.ac.id/14778/>. Pada tanggal 07 April 2015.
- Supriadi Surbakti, (2020). Strategi Pemasaran Jambu Biji_(Psidium Guajava L.) Sebagai Peluang Alternatif Untuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat, (Desa Tanjung Anom, Kec. Pancur Batu, Kab. Deli, Serdang).