

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Profil Agrowisata Belimbing

Usaha Agrowisata Belimbing ini berawal dari ketertarikan Bapak Mulyono tentang pembudidayaan Buah Belimbing yang dilakukan oleh eksportir terbesar yaitu Malaysia. Karena pada saat itu, masyarakat sekitar Desa Moyoketen kebanyakan menanam buah Jeruk dan Rambutan. Walaupun hasil panen yang diperoleh lumayan besar tetapi waktu panen buah tersebut hanya musiman yaitu satu kali dalam satu tahun. Sehingga hal tersebut mengantar Bapak Mulyono untuk mempraktekkan pembudidayaan buah Belimbing di lahan dekat rumahnya sejak tahun 1992. Panen buah belimbing bisa 4-5 kali dalam satu tahun. Untuk itu Bapak Mulyono tertarik untuk mulai menanam buah Belimbing.

Hasil panen buah Belimbing pertama kali dijual ke Supermarket dan beberapa Orang China. Menurut Bapak Mulyono, Jika Orang China sudah menyukai suatu produk tertentu, mereka akan fanatik pada produk tersebut serta dapat menjadi peluang untuk memasarkan buah Belimbing lebih luas lagi. Permintaan dari Supermarket semakin bertambah, tidak hanya satu Supermarket tetapi hampir di seluruh Indonesia, seperti Carrefour, Golden Swalayan, Belga dan hotel seluruh Indonesia sudah

dijajahi Bapak Mulyono. Hal ini menjadi inspirasi awal dari terbentuknya Agrowisata Belimbing di Desa Moyoketen.

Agrowisata Belimbing Mulyono merupakan salah satu tempat wisata di Tulungagung yang terkenal dengan wisata petik Belimbing dan wisata edukasinya. Agrowisata Belimbing Mulyono beralamat di RT. 003 RW. 004 Dsn. Pacet, Ds. Moyoketen, Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. Kebun belimbing ini sudah ada sebelum pemilik Agrowisata Belimbing menjadikan kebun belimbing ini menjadi sebuah wisata edukasi yang mempunyai nilai edukasi dan estetika tinggi.¹¹⁷

Misi dari Agrowisata Belimbing Mulyono adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dan “*Ketulusan Hati*” adalah mottonya. Sesuai dengan misinya tersebut, Bapak Mulyono juga membina penduduk sekitarnya sebagai plasma dan membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tunas Belimbing. Seperti penuturan bapak Mulyono yakni:

“disini juga ada kelompok usaha bersama (KUB) Tunas Belimbing, anggota dari kelompok ini adalah para petani yang mempunyai minat dan juga keahlian dalam membudidaya, mengelola dan mengolah hasil tanaman belimbing. Jadi, keberhasilan dari agrowisata ini tidak lepas dari kinerja para petani belimbing. Sehingga sekarang di desa Moyoketen ini hampir semua rumah warga dan lahan sekitar dipenuhi pohon belimbing. Dan alhamdulillah dengan adanya kelompok tersebut dan agrowisata ini dapat menyejahterakan masyarakat”¹¹⁸

¹¹⁷ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Sabtu, tanggal 9 Desember 2017

¹¹⁸ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 11 Desember 2017

Lokasi desa Moyoketen berada di dekat jalur jalan utama Tulungagung – Trenggalek, berjarak sekitar 3-4 km dari pusat kota Tulungagung. Tepatnya di jembatan Lembu Peteng, pengunjung memilih belok kiri (arah Selatan) menuju lokasi berjarak sekitar 3 km. Jalanan mengikuti arah sungai ini, beraspal dan cukup lebar sehingga kendaraan bus dapat melewati. Kendaraan kemudian belok kiri melewati jembatan dan sudah masuk ke lokasi agrowisata belimbing.¹¹⁹ Pengunjung di agrowisata ini kebanyakan melalui hotel maupun biro perjalanan atau travel. Jumlah pengunjung di hari libur atau akhir Minggu sangat padat.

Rumah atau tempat usaha (tepatnya workshop) pak Mulyono berada di jalan desa. Tersedia tempat parkir yang cukup nyaman. Rumah pak Mulyono tidak berbeda dengan penduduk lain, bahkan terkesan sederhana. Yang menjadi penanda yang mencolok adalah tulisan besar di dinding “Agrowisata Blimbing Mulyono Sesuai Dengan Hatinya PKK”.

Di lokasi Agrowisata Belimbing terdapat warung makan dan beberapa deret pohon Belimbing. Tiket masuk ke Agrowisata ini gratis, pengunjung bisa langsung masuk ke tempat usaha (workshop) Bapak Mulyono dan sebuah kebun yang sudah disulap menjadi tempat yang nyaman dan santai untuk mengisi liburan anda. Disana tersedia meja makan baik dengan duduk maupun lesehan.

“Kalau di tempat saya ini luasnya 2 ha mbak, tapi kalau di luar tempat saya ada sekitar 10 ha. Ada 9 tempat, dan dulu kita hanya punya 60 batang belimbing sekarang 430 batang. Dan Kelompok saya yang saya bawahi ada 10000 batang, dan itu harus

¹¹⁹ Brosur Agro Belimbing Mulyono

saya habiskan. alhamdulillah habis setiap panen. Dan Sekarang harus kita kembangkan lagi. Ini bisa stagnan suatu saat.”¹²⁰

Di Agrowisata Belimbing terdapat beberapa etalase (bisa disebut kios mini) sebagai pusat jajanan khas daerah. Kios mini tersebut menjual berbagai produk yang dijual dengan harga paling murah Rp 5.000. Ada juga produk olahan makanan dari berbagai UMKM tersedia di kios mini Bapak Mulyono. Tidak hanya itu, produk kerajinan tangan seperti tas, gantungan kunci dan mainan anak-anak tersedia. Semua bisa dinikmati di bawah pohon belimbing yang rindang, membuat suasana menjadi semakin menyenangkan ditambah dengan tempat bermain anak. Ada fasilitas mushola bagi pengunjung yang akan menunaikan ibadah sholat dan juga toilet.

“kita juga bisa mengangkat produk dari beberapa UKM, Disini banyak sekali produk dari UKM. Bukan dari Tulungagung saja, tetapi UKM dari Blitar, Trenggalek pun juga ada. Dan sekarang ini merupakan lagi puncak boomingnya wisata Agrowisata, karena ada pembangunan JLS tersebut. Sehingga kesempatan kita untuk lebih memasarkan lagi. Setiap travel, setiap sopir bus, setiap kendaraan yang membawa orang di atas 30 orang lebih, kita kasih perhatian khusus. Paling tidak makan minum disini kita gratiskan. Dan kita kasih sesuatu yang tahun depannya itu seperti 6/7 bulan lagi, kita kasih produk yang lebih baru lagi. Jadi nanti akan menarik minat mereka untuk menikmati produk baru itu. Tapi kita harus konsisten. untuk memberikan produk baru itu.”¹²¹

Pohon belimbing berada di belakang workshop. Kebun ini dibatasi tembok dengan luas tidak lebih 0,5 ha. Pohon belimbing dengan buah yang dibungkus plastik ini pasti akan menarik perhatian. Di antara atau di

¹²⁰ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 29 Januari 2018

¹²¹ *Ibid.*

tengah pohon nampak ada meja dan kursi yang dapat digunakan pengunjung untuk menikmati menu makanan/minuman dan suasana kebun ini. Disinilah pengunjung didampingi pemandu dapat melakukan petik buah belimbing dengan tarif Rp 2.000.

“untuk wisata petik buah belimbing ini ada tarifnya mbak, hanya Rp 2.000 per buah. Tapi untuk memetikanya harus dibawah arahan dari pemandu yaitu kami. Pengunjung hanya boleh memetik buah belimbing yang sudah berwarna merah tanpa menyobek plastik pembungkusnya.”¹²²

Keberhasilan usaha budidaya belimbing ini telah mempopulerkan desa Moyoketen dan sekitarnya, serta nama Bapak Mulyono menjadi dikenal. Bapak Mul sering diundang untuk memberi pelatihan berkebun belimbing serta menjadi pembicara seminar, konsultan teladan dan motivator wirausaha, dan membantu pemerintah daerah. Selain itu, bapak Mulyono juga menerima penghargaan atas prestasi usahanya dari berbagai pihak. Foto-foto pengalaman dan prestasi, atau piagam penghargaan, ditempel di sepanjang dinding workshop.

2. Struktur Organisasi Agrowisata Belimbing

UD Mulyono Belimbing terbagi menjadi beberapa bagian yang tersusun pada struktur organisasi sebagai berikut:

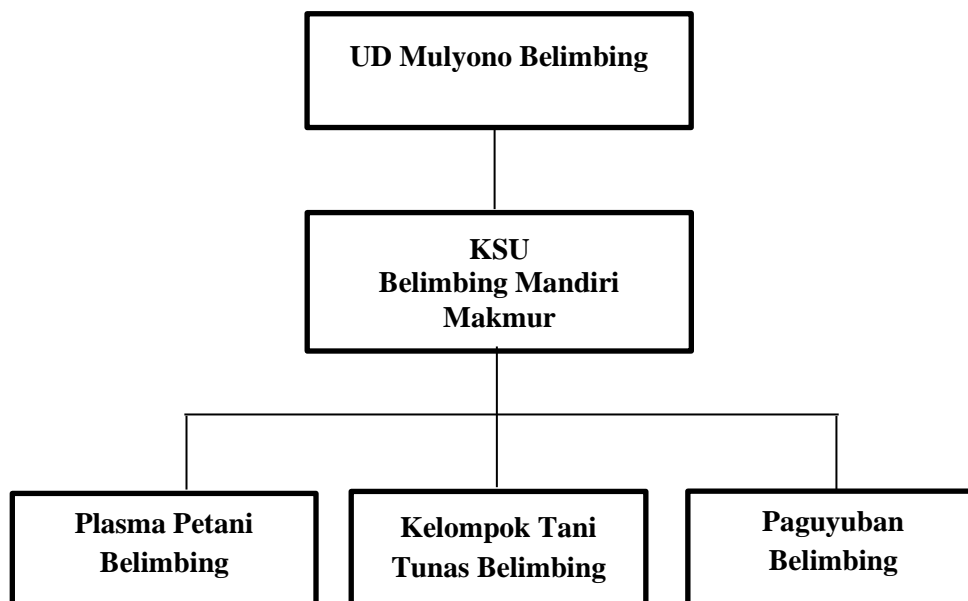
¹²² Hasil wawancara dengan mbak Mita selaku karyawan di Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Minggu, tanggal 4 Februari 2018

Tabel 4.1
Struktur Organisasi Agrowisata Blimbing Moyoketen

JABATAN	NAMA
Ketua	Mulyono
Sekretaris	Rusdyah
Bendahara	Susmita
Seksi Pemasaran	Mulyono
Distribusi	Antis Novisaputri
Seksi Paska Panen	Winarto
Pengolahan Lahan	Agus Mardiono
Pengolahan Hasil Panen	Rusdyah

Sumber: Struktur Organisasi UD. Mulyono Belimbing

Gambar 4.1
Bagan Kemitraan Agrowisata Belimbing



Sumber: Struktur Organisasi UD. Mulyono Belimbing

Sementara itu, seluruh karyawan Agrowisata Belimbing berjumlah 16 orang, dari jumlah tersebut terdapat karyawan yang bekerja tetap dan

tidak tetap. Seperti yang dijelaskan oleh mbak Suratén selaku karyawan tidak tetap di Agrowisata Belimbing :

“saya disini sebagai karyawan pocokan mbak, maksudnya saya bekerja hanya hari Sabtu, Minggu dan hari libur saja. Kalau karyawan tetap kan dari jam 8 pagi sampai 8 malam. Kalau saya bekerja dari pagi sampai jam 6 (Maghrib), soalnya di rumah saya juga menjahit mbak.”¹²³

Karyawan di Agrowisata Belimbing adalah warga desa sekitar dan beberapa dari Blitar, mereka bekerja setiap hari dan diberikan waktu libur 2-3 hari dalam satu bulan, sedangkan gaji mereka diberikan setiap satu bulan. Sebagaimana yang dijelaskan oleh bapak Mulyono :

“karyawan saya sekarang sudah ada 16 orang disini, ada yang bertugas di bagian resto, pengemasan, pelayanan, operasional, tapi terkadang kondisional saling membantu dengan yang lain. Karyawan saya ada yang berasal dari Blitar dan daerah sekitar sini. Dan mereka bekerja setiap hari. Mereka bekerja dari pagi sampai jam delapan malam. Tetapi kalau yang untuk rumahnya jauh seperti Blitar, saya juga menyediakan tempat menginap untuk mereka. Gaji mereka saya berikan setiap bulan, sekitar satu juta lebih. Tetapi kalau untuk resto itu saya berikan lebih dari yang lain.”¹²⁴

Bapak Mulyono juga menyediakan tempat penginapan untuk beberapa karyawannya. Dari 16 karyawan tersebut terbagi menjadi beberapa bagian tugas yaitu: bagian operasional, pelayanan, pengolahan makanan dan minuman, kebersihan, dan terkadang kondisional. Dengan memberikan pembagian tugas, pelaksanaan kegiatan usaha bapak Mulyono ini dapat berjalan dengan lancar. Begitu juga yang dijelaskan

¹²³ Hasil wawancara dengan mbak Suratén selaku karyawan di Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Sabtu, tanggal 03 Maret 2018

¹²⁴ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 11 Desember 2017

oleh mbak Niken dan mbak Reka selaku karyawan tetap di Agrowisata

Belimbing :

“saya disini sudah lama mbak, sekitar 10 tahun. Saya setiap hari disini, karena saya dari Blitar dan menginap di tempat penginapan yang disediakan oleh bapak Mulyono untuk beberapa karyawan disini. Kalau untuk waktu libur, kami diberi waktu 2-3 hari setiap bulan. Tapi saya tidak setiap bulan izin pulang, karena disini selalu ramai mbak.”¹²⁵

“saya sekitar 10 tahun mbk kurang lebih. Saya menginap disini. Kalau sudah jam 8 malam kami naik ke atas untuk istirahat”.¹²⁶

Memang di tempat Agrowisata Belimbing bapak Mulyono ini setiap hari tidak pernah sepi pengunjung. Tidak hanya pengunjung wilayah Tulungagung maupun wilayah regional, tetapi dari berbagai mancanegara banyak yang berkunjung ke tempat Wisata Agro Belimbing Desa Moyoketen.

3. Sasaran dan Tujuan Agrowisata Belimbing

1) Sasaran Agrowisata Belimbing

- a. Seluruh masyarakat dari berbagai kalangan usia, baik wisatawan lokal maupun wisatawan inter lokal. Sebanyak 90% hasil dari produksi belimbing di UD Mulyono Belimbing digunakan untuk Agrowisata baik turis domestik maupun luar negeri.

¹²⁵ Hasil wawancara dengan mbak Niken selaku karyawan di Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 11 Desember 2017

¹²⁶ Hasil wawancara dengan mbak Reka selaku karyawan di Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Sabtu, tanggal 03 Maret 2018

- b. Lembaga organisasi, tidak jarang Agrowisata Belimbing dijadikan tempat makan siang atau lokasi pertemuan (*meeting*) bagi mereka yang membutuhkan.
 - c. Lembaga Pendidikan Formal, tidak jarang Agrowisata Belimbing menjadi tujuan wisata bagi lembaga pendidikan formal mulai dari PAUD, Taman Kanak-Kanak hingga perguruan tinggi, kebanyakan dari mereka tertarik dengan isi edukasi yang disajikan oleh Agrowisata Belimbing.
- 2) Tujuan Agrowisata Belimbing
- a. Mencari keuntungan yang halal, baik, dan bermanfaat.
 - b. Mensejahterakan masyarakat.
 - c. Memberikan lapangan pekerjaan bagi orang lain.
 - d. Memenuhi kebutuhan wisatawan.
 - e. Dan untuk menghidupi anak-anak yatim.

B. Temuan Penelitian

Dalam hal ini penulis memaparkan temuan-temuan yang berkaitan dengan fokus penelitian pada skripsi ini. Fokus penelitian yang ada dalam penulisan skripsi ini ada 3 poin yaitu:

1. Konsep Strategi Perencanaan dan Pengembangan Kawasan Agrowisata Belimbing

Konsep perencanaan adalah suatu konsep dan proses yang kompleks yang harus dipersiapkan secara sistematis untuk menyusun

program di suatu perusahaan atau organisasi yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Strategi merupakan merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang. Begitu pula yang saat ini dilakukan oleh pengelola Agrowisata Belimbing dalam menetapkan konsep perencanaan untuk mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung, tentang konsep strategi perencanaan yang dilakukan pihak pengelola Agrowisata Belimbing didapatkan keterangan berupa:

Pengembangan-pengembangan fasilitas yang lengkap serta atraksi wisata yang bagus tidak akan terlaksana dengan baik jika tanpa menyusun perencanaan startegis yang sistematis. Perencanaan strategi dalam mengembangkan kawasan Agrowisata yang dilakukan pihak pengelola Agrowisata Belimbing sangat berpengaruh besar terhadap hasil yang ingin dicapai, yaitu tinggi rendahnya kunjungan wisata. Seperti yang dijelaskan oleh bapak Mulyono, pengelola Agrowisata Belimbing pada saat wawancara waktu itu:

“fasilitas yang kami berikan disini masih belum cukup untuk menarik kunjungan wisatawan karena ada beberapa kendala untuk membangun beberapa atraksi wisata disini. Semoga rencana-rencana saya di tahun ini dapat terealisasikan”¹²⁷

Perencanaan pariwisata merupakan aktifitas yang meliputi kegiatan mengidentifikasi, menganalisis dan merumuskan strategi yang tepat dan

¹²⁷ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 29 Januari 2018

harus dilaksanakan oleh pengembang pada saat akan mengembangkan pariwisata. Tujuan dari kegiatan perencanaan adalah supaya pengembangan pariwisata dapat dilaksanakan secara efektif dan mendatangkan manfaat. Selain itu, dengan adanya perencanaan secara sistematis dan terkontrol untuk mewujudkan tercapainya tujuan pembangunan pariwisata, yakni terwujudnya pariwisata yang berkelanjutan.

Perencanaan pariwisata dapat digunakan untuk menjaga keseimbangan pertumbuhan pariwisata, yakni supaya tidak terjadi eksploitasi secara berlebihan terhadap salah satu unsur yang menjadi sumberdaya pariwisata. Perencanaan perlu dilaksanakan supaya pembangunan pariwisata dapat berlangsung secara efektif dan berkelanjutan, serta bermanfaat secara optimal dan dampaknya dapat diminimalkan. Sebagaimana yang dijelaskan oleh bapak Mulyono:

“jadi begini mbak, ketika kita mendirikan Agrowisata Belimbing ini dengan produk unggulan buah belimbing, kita tidak mengesampingkan konservasi lingkungan kita. Untuk merawat pohon belimbing kita banyak menggunakan pupuk kandang dan meminimalkan penggunaan pestisida. Dimana pupuk kandang ini kita ambil dari kelompok tani Tunas Belimbing yang beternak hewan seperti kambing. Jadi belimbing kita merupakan produk segar dan organik.”¹²⁸

Setiap usaha yang didirikan oleh suatu lembaga pasti mempunyai produk unggulan yang dapat menarik calon konsumennya dimana hal tersebut merupakan hal yang akan dipasarkan. Berikut ini penjelasan dari

¹²⁸ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 11 Desember 2017

bapak Mulyono mengenai produk unggulan yang dimiliki di agro belimbing.

“produk yang kami tawarkan berupa destinasi wisata yang mengunggulkan buah belimbing sebagai daya tariknya. Disini kami menyediakan tempat santai yang nyaman di bawah pohon belimbing yang rindang. Selain itu kami juga menyediakan sarana dan prasarana yang mendukung waktu santai para wisatawan, infrastruktur yang lengkap dan menarik kami sajikan tidak lain adalah untuk kenyamanan pengunjung, dan kami juga menyediakan berbagai wahana bermain anak-anak dan masih banyak lagi fasilitas yang kami berikan.”¹²⁹

Untuk memberikan dan menyediakan bermacam-macam fasilitas, agar wisatawan selalu tertarik dengan atraksi wisata yang ditawarkan, hal ini tidak lain karena adanya sebuah perencanaan yang matang dari seorang pengelola wisata. Untuk itu, bapak Mulyono mempunyai beberapa prinsip agar konsumennya selalu setia dan puas dengan pelayanan dari Agro Belimbing, yaitu:

“iya jadi begini, yang nomer satu, untuk memasarkan harus percaya diri dulu. Yang kedua kita punya produk bagus apa tidak dan produk tersebut harus berkesinambungan serta dapat melayani dengan baik. Yang ketiga kita belajar dari kesalahan. Yang keempat kita punya silaturahmi yang tinggi. Yang paling mendukung adalah kita punya anak-anak yatim.”¹³⁰

Iya memang benar, dalam merencanakan sebuah usaha kita harus percaya diri untuk mencapai sebuah tujuan usaha. Karena perencanaan merupakan sebuah aktifitas yang harus dilaksanakan oleh seorang pengelola pada saat akan mengembangkan pariwisata. Pengelola Agro

¹²⁹ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 29 Januari 2018

¹³⁰ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Senin, tanggal 29 Januari 2018

Belimbing tidak hanya ingin mendapatkan keuntungan untuk kepentingan pribadi, tetapi beliau juga menghidupi beberapa anak yatim yang selalu mendukung dalam usahanya.

Strategi perencanaan yang dilakukan dari pengelola Agrowisata Belimbing saat ini adalah seperti yang dikatakan oleh bapak Mulyono, yaitu:

“kita punya strategi begini, Pendidikan itu tidak ada habisnya, karena kita orang Islam, kita bukan menjual ilmu sebenarnya, karena yang mempunyai ilmu hanyalah Allah SWT. Tapi itu strategi kita. Semakin kedepan kita akan lebih memfokuskan pada wisata edukasi dan kita kuatkan. Karena anak PAUD setiap 6 bulan sekali pasti berlibur, kemudian TK, SD, SMA/SMK sampai perguruan tinggi juga ada. Sehingga kita lebih menekankan pada wisata edukasinya. Dan materi yang kami berikan bukan cuma sebatas belimbing tetapi juga manajemen pemasaran dan sebagainya. Sehingga juga kita sering diundang di Universitas Brawijaya, Universita Trunojoyo, dan lain sebagainya untuk mengisi seminar nasional maupun simposium. Bagaimana cara kita memasarkan belimbing kita, kok segini banyaknya bisa habis. Dengan paket wisata edukasi, setiap anak bisa bawa tiga belimbing. Mereka pasti cerita ke temannya. Bulan ini ada sekitar 1000 anak PAUD datang kesini.”¹³¹

Perencanaan untuk mengembangkan sebuah destinasi wisata tidak lain juga harus bisa menarik wisatawan. Jadi informasi mengenai tempat wisata haruslah dipublikasikan dan dipromosikan. Untuk itu strategi pemasaran juga perlu diterapkan oleh pengelola agar obyek wisata mereka dikenal oleh banyak orang. Tidak hanya obyek wisatanya tetapi produk yang ditawarkan juga dapat menarik perhatian wisatawan.

Pemasaran yang baik adalah pemasaran yang dilaksanakan dengan menggunakan strategi yang tepat sehingga dapat mencapai sasaran yang

¹³¹ *Ibid.*

sudah dirumuskan dalam rencana pariwisata. Jika perencanaan tidak baik, maka strategi pemasaran yang dirumuskan juga akan salah sehingga pengelola tidak berhasil dalam memasarkan produk yang mereka tawarkan.

“Trik pemasaran kita yaitu dari orang ke orang dan paling banyak yang kita bidik adalah orang China. Cara saya yaitu dengan bertanya alamat mereka secara detail. Dan kepercayaan kita kepada pelanggan itu tinggi. Jadi ketika mereka pesan, kita langsung kirim. Ketika barang sudah datang, baru mereka bayar. Kalau online kan bayar dulu baru kirim barang. Kalau saya sebaliknya. Walaupun resikonya besar, tapi itu strategi saya yang saya jalani selama ini.”¹³²

Dari penjelasan bapak Mulyono, walaupun resiko strategi pemasaran yang beliau lakukan sangat besar, tetapi itulah cara pihak pengelola Agrowisata Belimbing dalam menarik para wisatawan untuk selalu membeli produk yang ditawarkan. Selain itu juga memberikan pelayanan yang baik serta mempunyai kepercayaan yang tinggi kepada wisatawan/konsumen.

Salah satu tolok ukur dari keberhasilan pengembangan pariwisata adalah besarnya jumlah wisatawan yang mengunjungi ke suatu daerah/tempat untuk membeli produk wisata yang ditawarkan atau menikmati daya tarik wisata yang ditawarkan.

“Setiap travel, setiap sopir bus, setiap kendaraan yang membawa orang di atas 30 lebih, yang membeli di tempat kita/ berkunjung ke tempat kita, kita kasih perhatian khusus. Paling tidak makan minum disini kita gratiskan. Dan kita kasih sesuatu yang baru untuk tahun depannya, itu seperti 6/7 bulan lagi, kita kasih produk yang lebih baru lagi. Jadi nanti akan menarik minat

¹³² *Ibid*

mereka untuk menikmati produk baru itu. Tapi kita harus konsisten. untuk memberikan produk baru itu."¹³³

Seorang wisatawan pasti akan datang dan mengulangi kedatangannya ke suatu daerah jika mereka merasa terpenuhi segala kebutuhannya pada saat berada di daerah tujuan wisata dan mereka memiliki kesan yang baik ketika berkunjung ke suatu daerah, maka perlu diusahakan supaya di daerah tersebut tersedia berbagai fasilitas yang dapat memenuhi selera dan kebutuhan wisatawan.

Untuk itu pengembang pariwisata harus dapat menyiapkan sedemikian rupa supaya di daerah yang dipersiapkan terdapat hal-hal berikut:

Sesuatu yang dapat dilihat. Artinya tempat tersebut harus mempunyai daya tarik yang berbeda dengan daerah lain. Obyek wisata yang ada sebaiknya benar-benar orisinal, unik dan eksklusif.

*“disini pengunjung bisa melihat rindangnya kebun belimbing dan walaupun tempat lain punya tempat selfi, kita juga punya karakteristik tersendiri. Tempat selfi wayang (rombo karno dan anoman) yang sudah berumur 10 tahun ini saya bangun. Nha dari wayang Rombo Karno, itu bisa diketahui simbol dan karakteristik dari Agrowisata Belimbing saya. Yaitu privasi yang kuat. Dan simbol ini disenangi orang Bali. Dan mudah-mudahan ini yang menjadi ciri khas saya.”*¹³⁴

Sesuatu yang dapat dikerjakan. Artinya tempat tersebut disediakan fasilitas rekreasi ataupun yang dapat membuat wisatawan istirahat dan merasa nyaman untuk tinggal lebih lama di tempat itu. Dalam hal ini perlu

¹³³ *Ibid*

¹³⁴ *Ibid*

diupayakan suatu kegiatan yang dapat dilakukan oleh wisatawan yang datang.

“Kalau dari kita sendiri ya wisata edukasi, outbond dan juga live music orgent. Tapi saat ini hanya pada hari-hari tertentu saja, karena mengkondisikan. Dan kedepannya kita pengen mengadakan live music orgent setiap hari minggu. Dan tema untuk live music nanti, karena kita punya anak yatim adalah “Anda Bernyanyi, berarti anda beramal di tempat saya”. Dan untuk semua kalangan.”¹³⁵

Sesuatu yang dapat dibeli. Artinya di tempat tersebut harus tersedia fasilitas untuk berbelanja, terutama barang souvenir dan kerajinan rakyat yang dapat menjadi kenangan sebagai oleh-oleh untuk dibawa pulang ke tempat asal wisatawan.

“disini merupakan pusat oleh-oleh jajanan khas daerah Tulungagung mbak, ada banyak produk olahan makanan dari berbagai daerah dan juga ada souvenir seperti gantungan kunci ciri khas dari kami dan beberapa kerajinan tangan.”¹³⁶

Ketersediaan souvenir sangat membantu pengenalan obyek wisata kepada masyarakat luas. Untuk itu pengembang pariwisata perlu mengusahakan supaya souvenir yang dijual benar-benar dapat menimbulkan kesan yang menyenangkan bagi yang mendapatkannya.

Disetiap tahunnya pengunjung wisata Agro Belimbing mengalami kenaikan yang sangat tajam. Dari sekian banyak pengembangan serta media pemasaran yang dilakukan, menurut pengelola Agro Belimbing untuk mengembangkan Agrowisata dan menarik para wisatawan yaitu

¹³⁵ *Ibid*

¹³⁶ *Ibid*

dengan cara mempromosikan dan mempublikasikannya dinilai sangat efektif.

“alhamdulillah sampai sejauh ini usaha wisata Agro Belimbing kami tidak pernah sepi pengunjung mbak, bahkan di setiap tahunnya pengunjung wisata edukasi ini bertambah banyak. Saat weekend yaitu hari Sabtu, Minggu dan tanggal merah pengunjung wisata Agro Belimbing bisa mencapai 1000-3000 pengunjung , kalau kemarin malah banyak sekali mbak mungkin 5000 orang datang kesini dan waktu hari biasa pengunjung Agro belimbing rata-rata 500 an, jadi saat weekend pengunjung bertambah 3-4 kali lipat.”¹³⁷

Pengunjung Agro Belimbing juga banyak yang melakukan pembelian tiket edukasi, yaitu pembelian tiket dengan harga Rp. 10.000 – Rp 50.000. dimana dengan harga tiket tersebut wisatawan mendapatkan fasilitas yang lebih yaitu penambahan materi seputar belimbing, cara budidaya dan sebagainya.

“setiap anak mendapat buah belimbing satu, bakso belimbing satu dengan harga paket untuk anak-anak 10.000 dan mendapat materi edukasi. Tetapi untuk orang lain 50000. Dengan mengikuti dunia global. Yang membeli tiket edukasi bukan hanya anak PAUD, TK, SD,tetapi dari perguruan tinggi seluruh Indonesia pernah datang kesini, bahkan instansi swasta, pemerintah, masyarakat umum dan dari wisatawan mancanegara juga. Bisa mbak lihat di beberapa foto yang kami pajang, wisatawan dari berbagai negara ada, Jepang, Amerika, Thailanda dan banyak mbak.”¹³⁸

Tidak semua pengunjung Agrowisata belimbing berasal dari wilayah Tulungagung, banyak sekali pengunjung yang datang dari luar kota Tulungagung seperti Nganjuk, Sidoarjo, Malang dan kota-kota lain yang ada di Jawa Timur dan bahkan tidak hanya wisatawan lokal

¹³⁷ *Ibid*

¹³⁸ *Ibid*

Indonesia saja tetapi dari mancanegara juga. Hal ini merupakan salah satu keberhasilan pengelola Agrowisata belimbing dalam melakukan perencanaan yang baik serta bantuan dari pemerintah setempat untuk membantu mengembangkan dan mempromosikan tempat wisata ini.

“Kalau dari pemerintah, yaitu kontribusi mempromosikan. Kalau ada pameran, bazar kita diikuti. Ada lomba-lomba kita juga diikuti. Dan alhamdulillah hampir semua kita meraih juara satu. Tapi saya terkenal dengan idependen, bukannya tidak mau diatur, tapi dalam usaha kita harus punya ciri khas sendiri, untuk maju itu bagaimana dan jangan terlalu bersandar pada instansi tertentu. Karena kebijakan pemerintahan setiap tahun itu ganti ya, jadi kita harus mempunyai power sendiri untuk memajukan usaha kita. Jadi walaupun ada kebijakan seperti apapun kita masih bisa berdiri.”¹³⁹

Walaupun pemerintah memegang peran yang sangat strategis dalam pengembangan pariwisata, yakni sebagai pemegang otoritas wilayah dan politis, terutama dalam masalah pembuatan kebijakan perencanaan fisik dan sosial, tapi sebuah perusahaan tidak seharusnya terlalu bersandar dan mengandalkan bantuan dari pemerintah maupun instansi tertentu. Karena kebijakan pemerintah setiap tahunnya berbeda. Dengan memiliki ciri khas untuk memajukan usaha, walau ada kebijakan seperti apapun seorang pembisnis tidak akan goyah dan akan tetap bisa maju.

Selain melakukan wawancara kepada pengelola dan karyawan Agrowisata Belimbing, peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa pengunjung wisata. Berikut penjelasannya:

¹³⁹ *Ibid*

“saya kesini sudah dua kali ini mbak, hari ini dan bulan kemarin. Saya penasaran dengan kampong belimbing ini. Saya diberitahu teman saya dan saya mencari di beberapa media sosial, katanya ada bakso belimbing. Nha itu saya penasaran bagaimana rasanya dan juga disini juga ada wisata petik buahnya. Untuk itu saya tertarik dan penasaran lalu saya coba mengunjungi Agro Belimbing ini.”¹⁴⁰

Dari hasil wawancara tersebut membuktikan bahwa pemasaran melalui media masa dan perencanaan dalam pengembangan pariwisata dapat dengan mudah diterima oleh masyarakat. Selain mbak Luki peneliti juga melakukan wawancara kepada pengunjung lain yaitu Ibu Suhartini yang merupakan wisatawan dari Nganjuk.

“saya sudah empat kali ini kesini mbak bersama rombongan saya. Saya kesini karena disini merupakan pusat kebun belimbing dan rasanya memang enak.”¹⁴¹

Selain itu, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Juwariyah yang pernah menjadi Kepala Desa Pejarakan, Kecamatan Jabon, Kabupaten Sidoarjo.

“saya dari Dawuhan, Trenggalek mbk. Ini bersama rombongan dari TK Dawuhan. Ada sekitar 60 anak yang terdiri dari TK-A dan TK-B. Kami kesini untuk kegiatan kunjungan edukasi untuk anak-anak TK”¹⁴²

Memang benar Agrowisata Belimbing ini merupakan pusat kebun belimbing yang ada di Tulungagung. Selain itu, karena Agrowisata Belimbing ini pernah menjadi juara Nasional program PKK, tempat ini menjadi terkenal di berbagai daerah bahkan seluruh Indonesia dan

¹⁴⁰ Hasil wawancara dengan mbak Luki selaku wisatawan dari Tanggungnung-Tulungagung pada hari Minggu tanggal 4 Februari 2018

¹⁴¹ Hasil wawancara dengan Ibu Suhartini selaku wisatawan dari Nganjuk pada hari Minggu tanggal 04 Februari 2018

¹⁴² Hasil wawancara dengan Mbak Tutik selaku wisatawan dari desa Dawuhan-Trenggalek pada hari Sabtu tanggal 03 Maret 2018

mancanegara. Banyaknya pengunjung yang berasal dari berbagai wilayah, hal ini menunjukkan keberhasilan perencanaan dalam pengembangan pariwisata yang dilakukan pihak pengelola Agrowisata Belimbing.

2. Kendala-kendala yang dihadapi Pihak Pengelola dalam mengembangkan Agrowisata Belimbing

Dalam melakukan pengembangan pariwisata tentunya ada kendala-kendala yang dihadapi pihak pengelola Agro Belimbing dalam menjalankannya. Berikut pemaparan pihak pengelola Agro Belimbing mengenai kendala-kendala yang dihadapi:

“untuk kendala yang kami hadapi adalah SDM di resto mbak. Untuk mengolah makanan dengan inovasi yang baru itu masih perlu adanya arahan dan pelatihan. Jadi untuk membuat olahan makanan yang lebih bervariasi lagi itu masih cukup lama.”¹⁴³

Bukanlah suatu hal yang baru jika setiap tempat wisata harus mempunyai inovasi dan kreatifitas untuk memberikan produk baru yang ditawarkan. Tetapi jika produk tersebut mempunyai ciri khas tersendiri dan disukai oleh wisatawan, pastinya produk tersebut akan tetap diminati dan dibeli oleh wisatawan.

“Kemudian kita tidak bisa melebarkan lahan, kita bisanya tingkat. Saya pingin punya museum bonorowo. Karena itu mempunyai memori yang menarik”¹⁴⁴

Membangun sebuah fasilitas yang menarik untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan wisatawan bukanlah suatu hal yang mudah.

¹⁴³ *Ibid*

¹⁴⁴ *Ibid*

Seorang pengembang pariwisata harus jeli dalam memilih fasilitas apa yang akan didirikan dan sesuai dengan keinginan wisatawan. Tidak hanya itu, kendala yang dihadapi terkadang juga berasal dari persaingan dalam sebuah usaha yang didirikan.

“kendala kita juga dalam persaingan dengan wisata yang lain. Karena sekarang ini banyak sekali bermunculan lokasi wisata baru di berbagai daerah. Hal tersebut pasti mempengaruhi wisatawan yang hendak beribur. Mereka mempunyai tempat selfi dan objek wisata tertentu, tapi kita tidak perlu meniru. Kita ciptakan sendiri objek wisata sendiri seperti wayang tersebut.”¹⁴⁵

Seperti yang dijelaskan oleh bapak Mulyono kendala-kendala yang dialami dalam melakukan pengembangan Agrowisata Belimbing dapat bersumber dari banyak faktor. Suatu kendala memang tidak bisa dilepaskan dari suatu usaha yang dilakukan oleh seorang pembisnis. Setiap usaha yang dijalankan pasti ada sebuah kendala yang menyertainya.

3. Solusi Strategi Perencanaan dan Pengembangan yang dilakukan Pengelola Agrowisata Belimbing Moyoketen

Solusi strategi perencanaan dan pengembangan yang dilakukan oleh pengelola Agrowisata Belimbing untuk mengatasi beberapa kendala yang dihadapi yaitu dengan memberikan pelatihan dan arahan kepada semua karyawan agar lebih mandiri dan mempunyai kreativitas dalam membuat olahan makanan dan juga melakukan pelayanan kepada wisatawan. Selain itu juga melakukan peningkatan ketrampilan dan

¹⁴⁵ *Ibid*

pengetahuan dalam penguasaan dan pengelolaan sumber daya yang ada, serta mengembangkan kemampuan dengan upaya peningkatan produktivitas

Perbaikan fasilitas dan aksesibilitas juga perlu dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan kenyamanan wisatawan. Selain fasilitas, atraksi wisata yang menarik juga perlu disediakan agar wisatawan tidak bosan, karena untuk menarik wisatawan, perlu adanya suasana dan atraksi yang berbeda dari waktu ke waktu. Seperti yang dituturkan oleh bapak Mulyono sebagai berikut:

“saat ini kami sudah membuat beberapa atraksi wisata mbak, seperti patung-patung besar yang dibuat dari barang-barang bekas yang bisa digunakan wisatawan untuk berfoto. Insya Allah tahun depan patung itu sudah jadi.”¹⁴⁶

Pengelola agrowisata belimbing selalu menjaga mutu dan kualitas buah belimbing untuk menjaga kepercayaan dari konsumen. Daya tarik wisatawan untuk berkunjung juga dipengaruhi oleh promosi produk yang ditawarkan di agrowisata belimbing. Untuk itu pengelola agrowisata belimbing melakukan koordinasi dengan beberapa stakeholder dan juga menciptakan *destination image* sebagai daerah tujuan wisata yang menawarkan produk yang berbeda dengan yang lain. Penyebaran promosi dan informasi ini sudah dilakukan oleh pengelola melalui kontribusi dari pemerintah setempat dan juga beberapa bantuan dari stasiun televisi yang

¹⁴⁶ Hasil wawancara dengan bapak Mulyono selaku pemilik Agro Belimbing, RT. 003 RW. 004 Dusun Pacet Desa Moyoketen-Boyolangu-Tulungagung pada hari Sabtu, tanggal 03 Maret 2018

meliput agrowisata belimbing untuk dijadikan salah satu bahan berita mereka.

C. Analisis Temuan Penelitian

1. Konsep Strategi Perencanaan dan Pengembangan yang dilakukan Pengelola Agrowisata Belimbing Moyoketen

Setelah melakukan pengamatan dan penelitian pada Agrowisata Belimbing di Desa Moyoketen mengenai strategi perencanaan dan pengembangan yang dilakukan, peneliti akan menganalisis data dari hasil pengamatannya.

Ada beberapa aspek yang diterapkan oleh pengelola Agrowisata Belimbing dalam perencanaan pariwisata yaitu wisatawan (*tourist*), pengangkutan (*transportations*), atraksi/obyek wisata (*attractions*), fasilitas (*facilities*), informasi dan promosi (*informations*). Dalam hal wisatawan, pengelola Agrowisata Belimbing menginginkan wisatawan dari semua kalangan baik wisatawan lokal maupun wisatawan mancanegara dan dari semua usia baik yang masih berumur nol sampai dengan yang sudah lanjut usia tertarik untuk mengunjungi Agrowisata Belimbing.

Pengangkutan (*transportations*), di wilayah Agrowisata Belimbing ini menyediakan area parkir yang cukup luas, sehingga para wisatawan dapat menggunakan kendaraan baik sepeda, motor maupun bus pariwisata. Pengelola Agrowisata Belimbing juga bekerja sama

dengan pihak biro perjalanan untuk membawa para wisatawan melakukan perjalanan wisata ke daerah tujuan wisata yang ingin dikunjungi.

Atraksi dan obyek wisata (*attractions*) merupakan suatu hal yang harus ada di sebuah tempat pariwisata. Dalam hal ini pengelola Agrowisata Belimbing menyediakan dan menyiapkan berbagai atraksi dan obyek wisata seperti pemandangan kebun belimbing yang rindang dan bagus, kawasan Agro Belimbing yang cukup luas, wisata petik buah belimbing, wisata edukasi, outbond, dan juga makanan hasil olahan buah belimbing serta jajanan khas daerah Tulungagung.

Faktor yang paling penting untuk kenyamanan pengunjung adalah fasilitas. Agrowisata Belimbing juga menyediakan berbagai fasilitas, baik fasilitas akomodasi seperti warung makan dan perhotelan, fasilitas pelayanan umum seperti bank, kantor pos, dan lain sebagainya yang berfungsi untuk mendukung pelayanan pada wisatawan.

Informasi dan promosi juga dilakukan oleh pihak Agrowisata Belimbing. Karena dengan adanya informasi Agrowisata belimbing, wisatawan akan dengan mudah untuk mengetahui apa saja atraksi wisata dan fasilitas yang disediakan dan juga mudah mencari daerah tujuan wisata yang akan dikunjungi. Selain itu promosi dan publikasi di media masa juga membantu menyebarkan informasi dan pengenalan wisata kepada pengunjung.

2. Kendala-kendala yang dihadapi Pihak Pengelola dalam mengembangkan Agrowisata Belimbing

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan hasil pengamatan dari peneliti, ada beberapa kendala yang dialami oleh pihak pengelola Agrowisata Belimbing desa Moyoketen dalam menjalankan usahanya, yaitu:

- a. Kurangnya kreatifitas dan inovasi dari sumber daya manusia. Kendala tersebut seperti pengolahan makanan untuk membuat produk baru yang unik dan berbeda dengan yang lain.
- b. Tempat workshop pihak pengelola Agrowisata Belimbing bapak Mulyono ini tidak bisa melebar, karena sekitar workshopnya sudah dipenuhi dengan tanaman buah belimbing. Untuk itu penambahan lantai dua sangat diperlukan, walau saat ini sudah mempunyai lantai dua, tetapi tempat tersebut hanya digunakan untuk tempat ibadah saja dan cukup sempit.
- c. Belum bisa memberikan pertunjukan seperti live music setiap hari Minggu untuk pengunjung. Sampai saat ini pengadaan live music hanya pada hari tertentu saja dan tergantung dari kondisi sekitar.
- d. Perbaikan beberapa fasilitas untuk pengunjung belum dilakukan. Ada beberapa tempat duduk yang sudah rusak.
- e. Banyaknya persaingan dengan daerah wisata lain yang memberikan obyek wisata berbeda-beda.

- f. Serta menyediakan produk atau fasilitas yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen yang berbeda-beda cukup sulit bagi pihak pengelola agrowisata belimbing.

Setiap menjalankan usaha pasti ada kendala yang mengiringinya. Untuk itu pihak agrowisata belimbing selalu berusaha maju untuk meningkatkan usahanya dengan memberikan kepercayaan penuh kepada wisatawan dan memberikan pelayanan yang baik kepada mereka dan juga selalu mempertahankan mutu dan kualitas dari produk yang dimiliki oleh agrowisata belimbing.

3. Solusi Strategi Perencanaan dan Pengembangan yang dilakukan Pengelola Agrowisata Belimbing Moyoketen

Pihak pengelola Agrowisata Belimbing melakukan perencanaan dalam mengembangkan dan memberdayakan potensi alam dan budaya yang dimiliki oleh Desa Moyoketen sebagai daya tarik wisata pedesaan dengan langkah sebagai berikut:

- a. Menyediakan dan mengembangkan berbagai amenities (sarana penunjang) pariwisata yang dapat memberikan kenyamanan kepada wisatawan yang berkunjung ke Agrowisata Belimbing. Beberapa sarana yang disediakan untuk meningkatkan kepuasan kunjungan wisatawan seperti warung makan, gazebo dan tempat duduk lainnya, pusat cenderamata dan pusat oleh-oleh jajanan khas

Tulungagung, menyediakan tempat untuk acara-acara tertentu bagi pengunjung, dan juga wisata petik buah belimbing.

- b. Memperbaiki aksesibilitas menuju obyek dan daya tarik wisata dengan bantuan kontribusi dari pemerintah kabupaten Tulungagung. Seluruh jalan utama desa termasuk jalan-jalan kecil dan gang-gang kecil sudah jalan beraspal. Aksesibilitas yang disediakan juga berupa petunjuk arah menuju ke lokasi obyek wisata, sehingga mempermudah wisatawan mengunjungi daerah wisata.
- c. Meningkatkan kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM) untuk menentukan laju perkembangan pembangunan pariwisata. Langkah yang dilakukan dalam mengelola SDM yaitu meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang meliputi peningkatan ketrampilan dan pengetahuan dalam penguasaan dan pengelolaan sumber daya yang ada, serta mengembangkan kemampuan dengan upaya peningkatan produktivitas dengan cara perluasan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar dan peningkatan produksi.
- d. Meningkatkan promosi produk Agrowisata belimbing yaitu dengan cara: (1) mengembangkan koordinasi dengan stakeholder terkait, (2) menciptakan *destination image* sebagai daerah tujuan wisata yang menawarkan produk yang berbeda dengan yang lain, (3) melakukan penyebaran informasi pasar dan pemasaran, (4)

meningkatkan publikasi melalui penyebaran brosur dan juga promosi melalui kontribusi dari pemerintah kabupaten Tulungagung.

- e. Mengembangkan kelembagaan yang dapat mendukung pembangunan Agrowisata Belimbing yaitu pembinaan kelompok swadaya masyarakat yang dibentuk menjadi kelompok usaha bersama (KUB) Agro Belimbing dan kelompok tani Tunas Belimbing. Pemerintah Kabupaten Tulungagung juga melakukan pembinaan dengan membentuk kelompok sadar wisata (POKDARWIS) di sekitar Agrowisata Belimbing. Selain itu pihak Agrowisata Belimbing juga bekerja sama dengan jasa biro perjalanan, jasa pemandu wisata, jasa boga, jasa perhotelan dan lain sebagainya.