

BAB IV

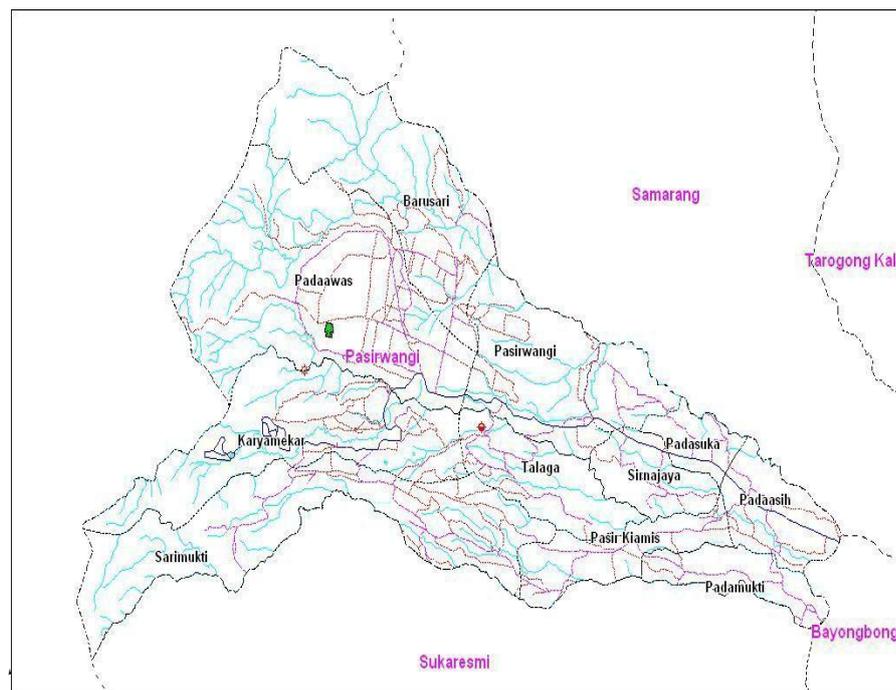
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Garut

4.1.1 Letak Lokasi Darajat Pass (*waterpark*) Garut

Secara administratif, Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Garut terletak yang terletak di jalan Darajat kampung bedeng Desa Karyamekar Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut, sedangkan secara batas-batas lokasi sebelah utara meliputi Desa Tarogong dan Desa Samarang, batas lokasi sebelah barat meliputi Desa Cikajang dan Desa Bayongbong.

Denah perbatasan Samarang, Tarogong, Bayongbong, Sukaresmi, dan Pasirwangi.



Gambar 4.1

4.2 Topografi Wilayah Kecamatan Pasirwangi kabupaten Garut

Proporsi Wilayah Menurut Ketinggian Di Atas Permukaan Laut

Jarak ke Ibukota Kabupaten Garut : 27 KM

Baginda Syah Ali, 2016

STRATEGI PENGEMBANGAN FASILITAS GUNA MENINGKATKAN DAYA TARIK MINAT WISATAWAN DI DARAJAT PASS (WATERPARK) KECAMATAN PASIRWANGI KABUPATEN GARUT

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Luas Wilayah Kecamatan : 4.670 Ha

a. Proporsi Wilayah Menurut Penggunaan Lahan

Tabel 4.1

Penggunaan	Proporsi
Perkampungan	20%
Industri	0%
Pertambangan	0%
Pesawahan	30%
Tegalan/Kering Semusim	15%
Kebun Campuran	28%
Perkebunan	0%
Padang Semak	0%
Hutan	7%
Perairan Darat	0%
Lain-Lain	1%

Tabel di atas memberikan gambaran kondisi di Kecamatan Pasirwangi dimana mayoritas daerahnya digunakan sebagai persawahan. Penggunaan lahan untuk kebun campuran menempati posisi kedua.

b. Proporsi Wilayah Menurut Kemiringan Lahan

Tabel 4.2

Kemiringan	Proporsi
0-2 %	15%
2-15 %	32%
15-40 %	30%
> 40 %	20%

Kondisi kemiringan lahan di Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut pada tabel di atas menunjukkan bahwa

daerah ini memiliki banyak daerah perbukitan di lihat dari jumlah persentase kemiringan berada di 2-15%.

c. Proporsi Wilayah Menurut Ketinggian Di Atas Permukaan Laut

Tabel 4.3

K e t i n g g i a n	P r o p o r s i
0-25 mdpl	0%
25-100 mdpl	0%
100-500 mdpl	0%
500-1000 mdpl	100%
> 1000 mdpl	0%

Wilayah Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut berada di ketinggian antara 500-1000 mdpl (meter di bawah permukaan laut) yang berarti daerah ini merupakan daerah dataran tinggi

d. Batas Wilayah Administratif : Samarang, Bayongbong.

Tabel 4.4

D e s a / K e l u r a h a n	K e p a l a D e s a / K e l u r a h a n	R T
Pasirwangi	Sukandar	30
Karyamekar	Tatang Ajah	23
Padaasih	Kaka Nurdin	30
Padamulya	Dedi Rohmat, S.Sos	16
Padaawas	Kurnia	31
Padasuka	Aris Jaman	21
Pasirkiamis	Radilin	20
Sarimukti	Yayan Supriatna	20
Talaga	H. Muhamad Ihsan.S.Pd	15

Barusari	Agus Hermawan	35
Padamukti	Ir.Dadang Suryana	27
Sirnajaya	Achmad Junaedi	7

Kecamatan Pasirwangi terdiri dari 12 desa dan berbatasan langsung dengan Kecamatan Samarang bagian utara dan Bayongbong dari bagian selatan.

e. Data Penduduk Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut

Tabel 4.5

U r a i a n	K e t e r a n g a n
Jumlah Penduduk (Jiwa)	58.183
- Penduduk Laki-laki (Jiwa/%)	29.706
- Penduduk Perempuan (Jiwa/%)	28.477
Laju Pertambahan Penduduk (LPP)	-
Jumlah Rumah Tangga	12.706
Kepadatan Penduduk	
- Jiwa per km ²	1.858,92
- Jiwa per Desa	4.582
Mata Pencaharian	Agribisnis, Perdagangan
Agama	Islam: 56.422 Jiwa

Penduduk Kecamatan Pasirwangi di dominasi oleh jumlah penduduk laki-laki, tetapi memiliki perbandingan yang kecil dengan penduduk perempuan dengan jumlah penduduk sebanyak 58.183 orang, terbagi ke dalam 12.706 rumah tangga dengan mata pencaharian umumnya sebagai Petani dan Pedagang. Agama yang dianutnya mayoritas beragama Islam.

f. Produktifitas Sektor Pertanian, Peternakan, Kehutanan, dan Perkebunan.

Tabel 4.6

Sektor	Uraian
Pertanian	Kembang Kol, Siam, Kentang
Peternakan	Ternak Besar = 10.330, Unggas = 66.500
Kehutanan	-
Perkebunan	Akar Wangi, Cengkeh, Kopi
Perikanan	Produksi 2003 : 64,86 Ton
Kelautan	-
Pertambangan	Perlit, Obsidian

Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut tidak memiliki sektor usaha di bidang kehutanan dan kelautan. Sektor lainnya yang menjadi sektor usaha dominan adalah Pertanian dan Perkebunan, disektor Pertambangan daerah ini memiliki sumber daya alam berupa Perlit dan Obsidian. Kecamatan Pasirwangi sendiri berada pada ketinggian 1420-1500 dpl dan berpotensi bagi pengembang tanaman bulanan seperti Kentang, Wortel, Strawberry dan pembibitan tanaman, bentuk permukaan lahan relative bergelombang.

Bentuk permukaan lahan yang relative bergelombang dapat dimanfaatkan untuk mengakomodasikan berbagai aktifitas manusia contohnya berwisata, bercocok tanam atau bertani, bentuk alami Kabupaten Pasirwangi ini secara visual sngat estetis sehingga dapat di manfaatkan sebagai salah satu daya tarik kawasan wisata dan menciptakan keragaman daerah tersebut.

4.3 Potensi Sumber Daya Alam

Kawah pegunungan Sumber air yang didominasi pada tempat daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) biasa diperoleh dari setiap sumber mata air dari pegunungan kawah Darajat itu sendiri, maka dari itu dibuatkan penampungan air untuk menyalurkan ke daerah daya tarik wisata tersebut khususnya untuk Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Garut. Untuk debit air itu sendiri biasanya di pengaruhi oleh saluran pipa apabila terjadi sumbatan.



Sumber: kecamatan pasirwangi

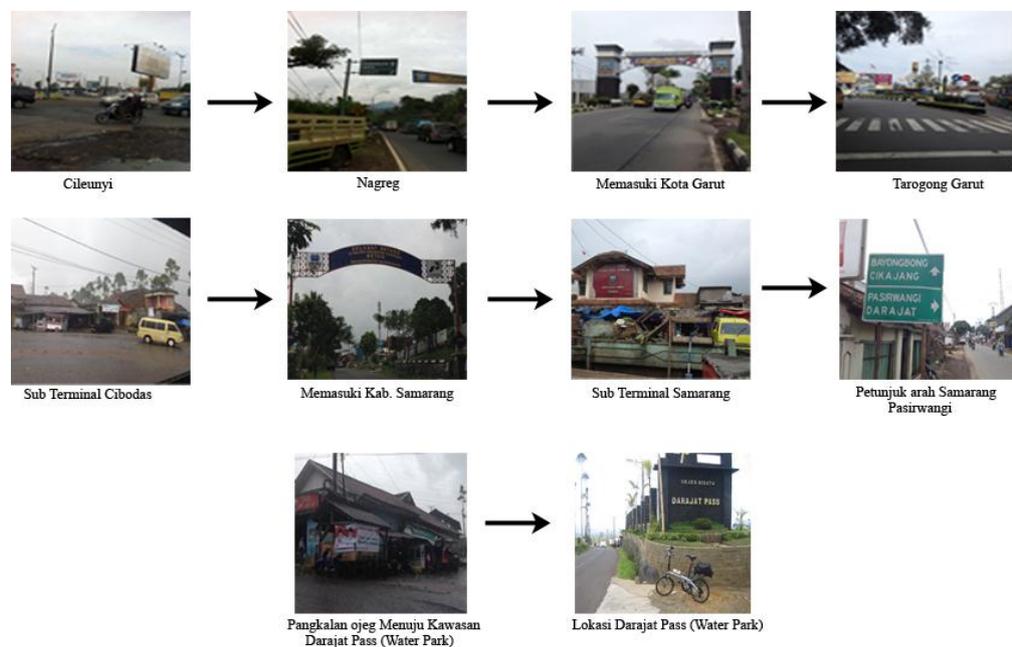
Gambar 4.2 Kawah Darajat

4.4 Aksesibilitas

Letak lokasi dapat di tempuh dari gerbang Tol Cileunyi Kabupaten Bandung sekitar $\pm 27,5$ km ke arah jalan Nagreg dan dari arah Nagreg ke Tarogong sekitar $\pm 27,5$ perbatasan Kota garut, dari arah Tarogong menuju daya tarik wisata Darajat

Pass (*water park*) sekitar ± 11 km meliputi jalan Samarang dan melewati jalan Sinarjaya. Bagi pengunjung yang menggunakan kendaraan umum lokasi dapat di capai dengan angkutan Kota menuju Desa Sinarjaya dari terminal Samarang, terminal ini dikategorikan sebagai sub-terminal yang berfungsi sebagai terminal Madya yng melayani pergerakan penumpang lokal antar wilayah. Angkutan Kota tersebut hanya sampai Desa Sinarjaya kemudian sekitar ± 600 m dapat ditempuh dengan menggunakan transportasi ojek langsung menuju Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*).

4.4.1 Denah alur lokasi Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*)



Sumber : dibuat oleh peneliti

Gambar 4.3

4.4.2 Kondisi jalan menuju Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*).

Kondisi jalan menuju Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut khusus nya untuk arah ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini terlihat cukup baik, disepanjang jalan memasuki Kecamatan Pasirwangi ini sudah di aspal oleh pemerintah setempat.

Baginda Syah Ali, 2016
STRATEGI PENGEMBANG
DI DARAJAT PASS (WATE
Universitas Pendidikan Ir



T WISATAWAN

Sumber : Peneliti

Gambar 4.4

4.5 Sarana dan Prasarana.

Fasilitas merupakan salah satu indicator penting dalam upaya pengembangan suatu kawasan wisata. Hal ini dikarenakan fasilitas merupakan salah satu faktor pendorong wisatawan yang berminat untuk berkunjung ke suatu obyek wisata. Adapun fasilitas-fasilitas yang berada di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*):

4.5.1 Pintu masuk gerbang utama Daya Tarik Wisata Darajat Pass

(waterpark)

Dibuatnya pintu masuk gerbang utama Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini untuk keluar nya masuk kendaraan, gerbang utama ini dapat pula di lalui oleh kendaran seperti Bus, Mini Bus dan kendaran pribadi, maupun disebelah kanan memasuki gerbang tersebut dapat juga di pakai untuk lahan parkir kendaraan pribadi dengan muat kendaraan sekitar 20 kendaraan bermobil dan untuk di sebelah kiri masuk gerbang utama untuk kendaraan bermotor. Tetapi untuk lahan parkir utama terdapat di bawah untuk kendaraan bermobil dan Bus.

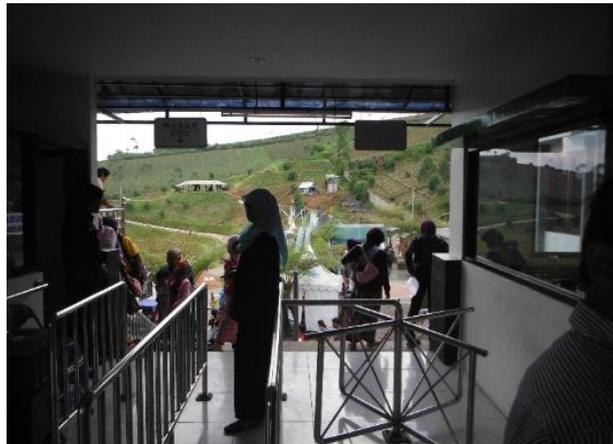


Sumber: peneliti

Gambar 4.5

4.5.2 Pintu Masuk Loket Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) membuat satu pintu masuk loket dengan satu pekerja admin loket untuk melayani tiket masuk ke kawasan maupun pada hari biasa dan pada hari libur. Untuk pembayaran tiket masuk hanya memakan waktu kurang lebih sekitar satu menit saja. Sampai saat ini masih belum terdapat tambahan loket pintu masuk.



Sumber : Peneliti

Gambar 4.6

4.5.3 Lahan Parkir Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

Fasilitas lahan parkir utama yang terdapat di Daya Tarik Wisata Darajat Pass



(*waterpark*) ini memiliki ukuran kurang lebih 500meter dengan luas tanah 150x350 mampu menampung kurang lebih 40 kendaraan bus dan 85 kendaraan pribadi, dengan luas tersebut fasilitas lahan parkir di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini terbilang sanga tluas.

Sumber: Peneliti

Gambar 4.7

4.5.4 Gazebo Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini memiliki 25 gazebo, gazebo ini menjadi salah satu tempat peristirahatan para pengunjung dan biasa menjadi tempat para pengunjung untuk melihat suasana sekitar Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*water park*), para pengunjung dapat menyewa gazebo tersebut dengan hanya membayar sepuluh ribu rupiah dari satu jam pertama.



Sumber: Peneliti

Gambar 4.8

4.5.5 Rumah Makan Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*water park*)

Rumah makan yang terdapat Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini menyuguhkan menu masakan sunda. Di dalam rumah makan ini menyediakan satu *wastafel* dan satu toilet umum serta terdapat sembilan meja makan dan rumah makan ini juga hanya memperkerjakan empat orang pekerja. Rumah makan ini buka selama Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) masih buka.



Baginda Syah Ali, 2
STRATEGI PENGEN
DI DARAJAT PASS (P
Universitas Pendid

INAT WISATAWAN
UT

Sumber: Peneliti

Gambar 4.9

4.5.6 Mushola Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*).

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) dilengkapi fasilitas mushola yang berada di Depan setelah masuk pintu gerbang utama. Mushola ini memiliki kapasitas mencapai 35 orang. Bagian dalam terjaga kebersihannya. Mushola disediakan bagi tamu wisata keluarga maupun tamu wisata rombongan Muslim yang ingin menjalankan sholat. Dengan adanya mushola yang merupakan fasilitas Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) maka para tamu tetap dapat menjalankan ibadahnya di sela-sela aktifitas.



Sumber : Peneliti

Gambar 4.10

4.5.7 Tempat Bilas Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini memiliki dua model tempat bila, bentuk tempat tersebut terdapat dua jenis, ada yang terbuka dengan hanya membilas dengan pancuran air dan tempat bilas tertutup tempat bilas disini yaitu seperti kamar mandi yang terletak di sebelah tempat bilas terbuka.



Baginda Syah Ali, 2016

STRATEGI PENGEMBANGAN FASILITAS GUNA MENINGKATKAN DAYA TARIK MINAT WISATAWAN DI DARAJAT PASS (WATERPARK) KECAMATAN PASIRWANGI KABUPATEN GARUT

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Sumber: Peneliti

Gambar 4.11

4.5.8 Toilet umum Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*).

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini memiliki tiga toilet umum. Berikut adalah bentuk toilet umum yang berada di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*), fasilitas toilet umum ini terlihat sangat kurang nya perhatian dari pengelola obyek wisata tersebut dengan banyak kekurangan seperti engsel pintu yang sudah sangat rusak dan pintu-pintu toilet sudah tidak memadai.



Sumber: Peneliti

Gambar 4.12

4.5.9 Kios souvenir Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*).

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) memiliki kios souvenir yang menyediakan merchandise yang terbuat dari berbagai macam kulit seperti jaket, sandal, dompet, dan sepatu. Kios souvenir ini terletak di pintu masuk sebelah kiri pintu masuk gerbang utama.



Baginda Syah Ali, 2016
STRATEGI PENGEMBANGAN F
DI DARAJAT PASS (WATERPA
Universitas Pendidikan Indone

NAT WISATAWAN
T

Sumber: Peneliti

Gambar 4.13

4.5.10 Fasilitas Bungalow Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*).

Fasilitas Bungalow yang terdapat di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini memiliki beberapa type model Bungalow yaitu seperti:

Bungalow type 1: memfasilitasi dua buah tempat tidur berukuran besar beserta TV, dengan memiliki halaman depan untuk bersantai dan tersedia nya bedtab di kamar mandi dan juga memiliki ruang tamu serta ruang dapur dengan harga berkisar 1.500.000,- untuk hari libur seperti sabtu dan minggu berkisar 1.700.000,- per malam nya.

Bungalow type 2: memfasilitasi dua buah kamar tidur berukuran sedang beserta Tv dan satu kamar mandi dan terdapat ruang tamu dengan harga berkisar 1.300.000,- untuk hari libur seperti sabtu dan minggu berkisar 1.500.000,- per malam nya.

Bungalow type 3: memfasilitasi satu buah kamar tidur berukuran sedang beserta TV dan untuk kamar mandi dan toilet berada di luar bungalow dengan harga 800.000,- untuk hari libur seperti sabtu dan minggu berkisar 1.000.000,- per malam nya.



Bungalow type 2

Bungalow type 3



Bungalow type 1

Sumber: peneliti

Gambar 4.14

4.6 Atraksi Wisata

Atraksi adalah produk utama sebuah destinasi, Atraksi berkaitan dengan *what to see* dan *what to do*. Apa yang bisa dilihat dan dilakukan oleh wisatawan di destinasi tersebut. Atraksi bisa berupa keindahan, keunikan alam dan buatan seperti sarana permainan dan hiburan. Seharusnya sebuah atraksi harus mempunyai nilai diferensiasi yang tinggi. Unik dan berbeda dari daerah atau wilayah lain.

Adapun atraksi Wisata yang dimiliki oleh Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Garut.

4.6.1 Water Boom

Fasilitas Waterboom mini waterpark ini adalah salah satu atraksi wisata wahana air utama di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) dengan tinggi kedalaman 50cm dengan di utamakan untuk anak-anak, waterboom ini juga dilengkapi dengan prosotan tebing dan ember tumpah.



Baginda Syah Ali, 201
**STRATEGI PENGEMBANGAN FASILITAS GUNA MENINGKATKAN DAYA TARIK MINAT WISATAWAN
 DI DARAJAT PASS (WATERPARK) KECAMATAN PASIRWANGI KABUPATEN GARUT**
 Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Sumber: peneliti

Gambar 4.15

4.6.2 Kolam renang utama (Hydrotheraphy)

Fasilitas Kolam renang dewasa ini berukuran 6x14 meter dengan tinggi kedalaman 1 sampai 2 meter keadaan landai, kolam renang dewasa ini



mengandung hydrotherapy manfaatnya untuk merelaksasikan tubuh para wisatawan yang mencoba berendam di kolam tersebut.

Sumber : Peneliti

Gambar 4.16

4.6.3 Bola air

Sepak bola air mancur ini adalah salah satu Atraksi wisata yang terdapat di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*), sepak bola air mancur ini berukuran 3x9 meter dengan terdapat dua buah gawang kecil yang beralaskan terbuat dari lantai atau plor dengan pula di sekeliling lapang tersebut di suguhi dengan air mancur.



Baginda Syah Ali, 2
STRATEGI PENGEM
DI DARAJAT PASS (P
Universitas Pendid

AT WISATAWAN

Sumber : Peneliti

Gambar 4.17

4.6.4 ATV

Fasilitas daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) juga menyuguhkan dua buah motor ATV untuk salah satu wisata petualang yang lagi digemari oleh para wisatawan, para wisatawan dengan hanya membayar sepuluh ribu bisa langsung menggunakan satu keliling track yang telah disediakan oleh obyek wisata tersebut.



Sumber : Peneliti

Gambar 4.18

4.6.5 Flying Fox

Dengan membayar lima belas ribu rupiah para pengunjung bisa dapat menikmati wahana flyingFox yang terdapat di daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) dengan jarak berseluncur 500 meter dengan kecepatan 30 km/jam, anda dapat meluncur di kabel wahana ini sambil memandangi panorama dramatis perkebunan.



Baginda Syah Ali, 2016

STRATEGI PENGEMBANGAN FASILITAS GUNA MENINGKATKAN DAYA TARIK MINAT WISATAWAN DI DARAJAT PASS (WATERPARK) KECAMATAN PASIRWANGI KABUPATEN GARUT

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Sumber : Peneliti

Gambar 4.19

4.6.6 Kuda tunggang

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) memiliki atraksi wisata berkuda, para pengunjung wisatawan bisa menaiki kuda tunggang sambil menyusuri track yang telah di sediakan oleh obyek wisata tersebut dapat juga di dampingi oleh seorang kusir kuda .



Sumber : Peneliti

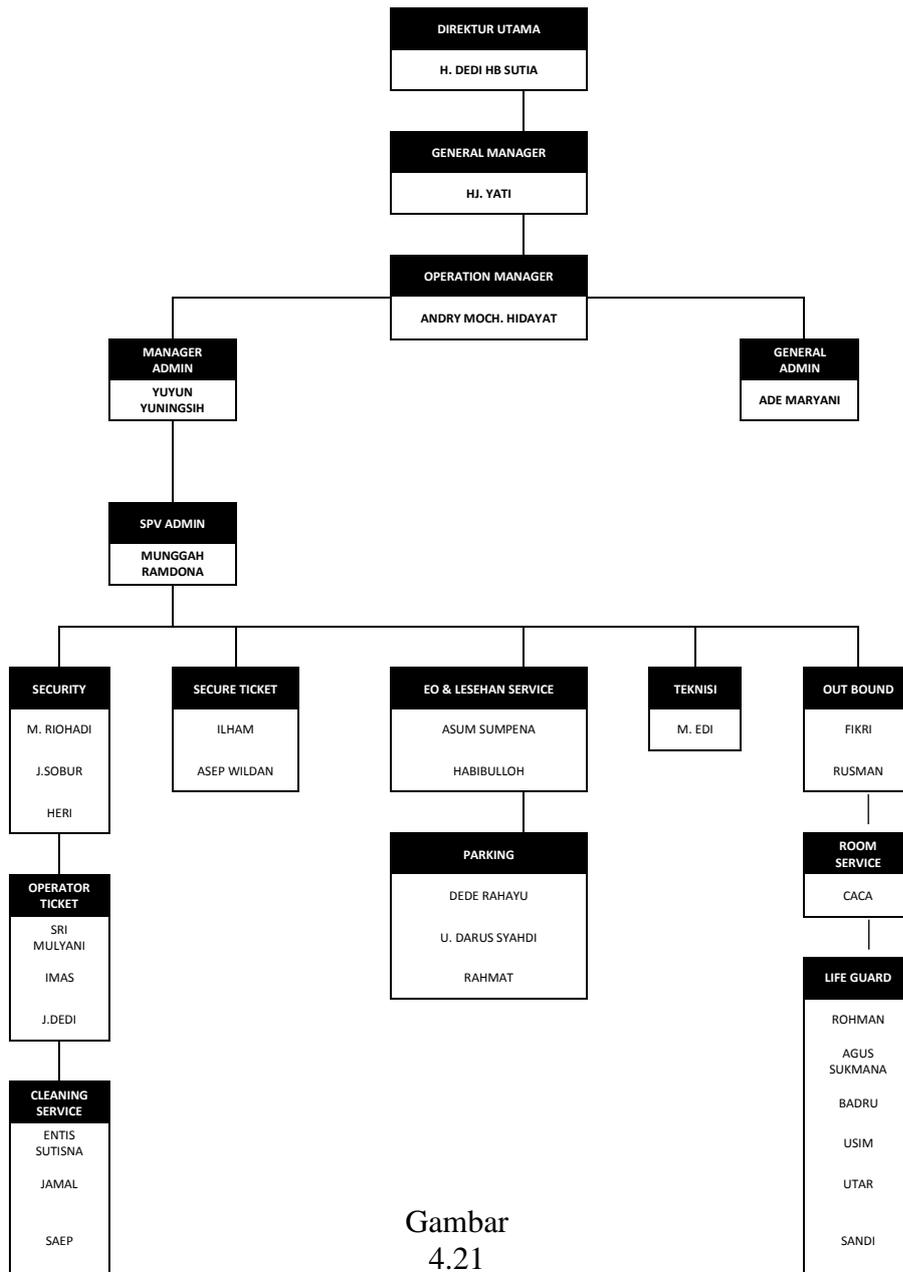
Gambar 4.20

4.7 Pengelola

Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Garut merupakan obyek wisata yang di kelola oleh perorangan yakni oleh CV. Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) adalah peseroan terbatas yang mengelola langsung tempat wisata tersebut. Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) diresmikannya menjadi CV Darajat Pass pada tahun 2013. Biasanya pemerintah daerah mengembangkan potensi wisata yang berada di kawasanya. Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) merupakan salah satu obyek wisata Darajat Pass yang cukup menarik Kabupaten Garut.

Pembangunan Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) diprakarsai oleh Bapak Haji Dedy HB Sutia, selaku Direktur utama dari CV. Darajat Pass, sedangkan untuk General Manager Ibu H.Yati. dalam pengelolaan sehari-hari Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) dikoordinasi oleh 4 koordinator yakni Andry Moch.Hidayat selaku Operasional Manager dan Yuyun Yuningsih selaku Manager Admin, untuk General admin di jabati oleh Ade Maryani, selanjutnya Supervisor Admin oleh Mungguh Ramdona yang memiliki bagian-bagian. Pada saat ini beliau menjadikan kawasan wisata tersebut menjadi suatu kawasan yang terorganisasi. Adapun struktur organisasi Darajat Pass (Water Park) adalah sebagai berikut:

4.7.1 Struktur Organisasi Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*water park*).



Gambar 4.21
Sumber: obyek Wisata Darajat Pass (Water Park) Garut

Berikut susunan tugas pokok dan fungsi:

1. Direktur Utama

- Mengatur strategi operasional perusahaan melalui Direktur Operasional, Direktur Pengembangan, Direktur Keuangan dan SDM (Sumber Daya Manusia).
- Mengawasi semua jalannya kegiatan operasional perusahaan dan mengevaluasi kinerja masing-masing Direktur.

2. General Manager

- Melakukan pembinaan terhadap karyawan dalam bidang kemampuan, disiplin, mental dan kesejahteraan.
- Mengontrol kebijakan mengenai pelaksanaan semua fungsi-fungsi yang ada di dalam departemen SDM.
- Memberikan saran kepada Direktur Utama mengenai keuangan dan SDM.

3. Manager oprasional

- Mengatur pendanaan operasional perusahaan dengan bekerjasama dengan *General Manager*.
- Mengevaluasi keuangan perusahaan lalu melaporkan kepada *General Manager*.
- Melakukan *recruitment* personil karyawan

4. Manager Administrasi

- Melaksanakan tugas pokok dan fungsi administrasi sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP).
- Melakukan penyusunan terhadap sistem administrasi dimasing-masing departemen.
- Melaporkan kepada *General Manager* tentang pelaksanaan tugas pokok dan fungsinya.

5. General Manager

- Mengelola dan memelihara inventaris, berkas operasional perbankan
- Mengelola kesekretariatan dan administrasi umum cabang

- Mengelola, menerima, mengirimkan dan menyimpan seluruh aktivitas surat-menyurat Kantor Cabang
 - Mengelola pelayanan komunikasi cabang (fax, telepon, email, dsb)
 - Mengelola, menyimpan dan mem-filing berkas transaksi perbankan di Kantor Cabang (kearsipan)
 - Menyimpan dan memfile berkas pelaporan operasional perbankan di Kantor Cabang
 - Memeriksa kondisi dan ketersediaan inventaris Kantor Cabang
 - Menyimpan dan mem-filing berkas seluruh inventaris Kantor Cabang
 - Menentukan kebutuhan logistik operasional dan kerumahtanggaan Kantor Cabang
 - Menerima permohonan pengadaan inventaris, kebutuhan logistik operasional dan kerumahtanggaan Kantor Cabang Pembantu & Kantor Kas
 - Menyiapkan pengadaan inventaris, kebutuhan logistik operasional dan kerumahtanggaan Kantor Cabang Pembantu & Kantor Kas
 - Mengelola formulir Surat berharga, ATK dan formulir lainnya.
 - Mengelola kebutuhan, pemenuhan dan penggunaan transportasi untuk operasional Kantor Cabang
 - Mengelola petty cash (kas kecil) cabang
 - Mengelola pengamanan (keamanan gedung, kas, parkir, pengaturan satpam, dsb)
 - Mengurus legalitas dan perijinan kantor cabang beserta kantor layanan dibawahnya (TDP, SIUP, IMB, dsb)
 - Mengelola asuransi aset cabang.
 - Melaksanakan penyusutan/penghapusan aktiva tetap dan inventaris cabang.
 - Mengangani pembayaran pajak kenda.
6. Supervisor Admin

- Menyampaikan kebijakan yang disampaikan oleh jabatan di atasnya kepada seluruh bawahan dan groupnya
- Mengatur kelompok kerja pada grup yang dipegangnya
- Memberikan tugas pada subordinatonya
- Melaksanakan tugas, proyek, dan pekerjaan secara langsung
- Memberikan training pada subordinate
- Memimpin dan memotivasi subordinate atau bawahannya
- Menegakkan aturan yang telah di tentukan oleh perusahaan
- Mendisiplinkan bawahan/subordinate
- Memecahkan masalah sehari hari yang rutin
- Membuat rencana jangka pendek untuk tugas yang telah ditetapkan oleh atasannya.
- Mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahan
- Memberikan info pada manajemen mengenai kondisi

7. Security

- Menyenggarakan aktivitas keamanan dan ketertiban di lingkungan perusahaan terutama pengamana fisik asset perusahaan
- Segala usaha atau kegiatan mengamankan dan melindungi asset serta lingkungan perusahaan dari setiap gangguan keamanan, ketertiban serta pelanggaran hokum dari luar maupun dari dalam yang antara lain berupa pencurian, perampokan, pencopetan, penodongan, penipuan dan penyerobotan.

7.1 Operator ticket

- Reservasi Tiket masuk wahana Darajat Pass (*waterpark*).
- Melakukan komunikasi dengan calon pengunjung obyek wisata Darajat Pass (*waterpark*).
- Menyiapkan system informasi ticketing

7.2 Cleaning service

- Pembersihan plafon dari sarang laba – laba

- Pembersihan tembok dinding dari noda – noda
- Pembersihan tangga
- Pembersihan pagar atau reilling dalam gedung
- Pembersihan kap – kap lampu
- Pembersihan tralis tralis dinding maupun lantai
- Pembersihan kaca pemisah ruangan dan teralis bagian dalam
- Pembersihan jendela kaca
- Pemeliharaan Bungalow Bagian Luar, Kaca Jendela dan Tembok
- Pembersihan atap atau talang bungalow
- Pembersihan halaman bungalow dari kotoran
- Pembersihan halaman parkir, driveway, walkway
- Pembersihan logo / papan nama perusahaan
- Pembersihan dan Pemeliharaan Lantai
- Pembersihan karpet
- Pembersihan dan Pemeliharaan kolam dan wahana (*waterpark*).

8. Secure ticket

- Pengamanan pengunjung yang memasuki ke area wisata Darajat Pass (*waterpark*).
- Mengamankan pengunjung agar tertib dalam pembelian tiket masuk
- Mereport tike masuk pengunjung wisatawan Darajat Pass (*waterpark*).

9. EO & Lesehan Service

- Mampu menyelenggarakan berbagai jenis acara.
- Khusus bergerak di bidang penyelenggaraan acara berbentuk pertemuan Musik dan Hiburan.
- Mengadakan event gathering
- Untuk mengatur dan reservasi Lesehan

9.1 Parking

- Mengkoordinir kendaraan yang masuk di area lapangan parkir

- Mengamankan kendaraan yang terparkir di area lapangan parkir

10. Teknisi

- meliputi instalasi dan pemeliharaan, elevator serta sistem elektrik lainnya , distribusi listrik dan penyediaan penerangan dan pemanasan
- Peran meliputi pengadaan, pemeliharaan dan perbaikan mesin dan alat berat serta sistem mekanik lainnya.
- Peran meliputi kegiatan Fisik seperti pekerjaan beton, tembok, lantai, atap, sistem ventilasi dan Pemipaan (*plumbing*)
- penginstalan dan maintenace jaringan computer

11. Out Bound

- Bertanggung jawab atas pelaksanaan outbond
- Mengatasi pemeliharaan area wahana outbound
- Mengoperasikan dan mengawasi kegiatan outbound

11.1. Room service

- Mengambil dan mencatat pesanan tamu secara tepat.
- Menyiapkan dan mengatur segala peralatan dan menjaga agar segala sesuatunya siap untuk operasi room service.
- Menyajikan makanan dan minuman secara tepat dan benar dikamar tamu, baik yang mengenai jenis dan jumlah hidangan, waktu, dan nomor kamar pemesan, serta alat-alat yang dipergunakan.
- Mengambil serta memeriksa semua alat-alat room service yang telah digunakan dan membersihkan area pelayanan kamar.

11.2 Life Guard

- Menjaga keselamatan diri, tim, penderita dan orang sekitarnya
- Menjangkau penderita dan evakuasi
- Dapat mengenali/menilai dan mengatasi masalah yang mengancam nyawa
- Meminta bantuan / rujukan bila perlu
- Menolong dengan cepat dan tepat sesuai keadaan penderita

- Membantu dan berkomunikasi dengan LG yang lain
- Mengatur pengangkatan dan pemindahan penderita

4.8 Karakteristik responden Darajat Pass (*waterpark*).

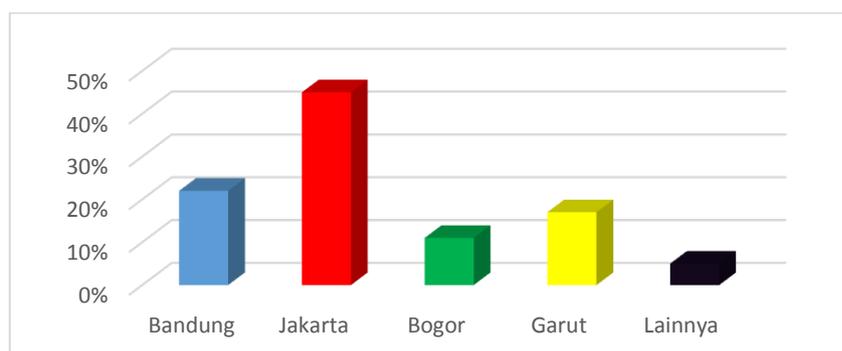
Pengembangan Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini dianalisis berdasarkan kuesioner yang penulis sebarakan kepada responden, untuk mengetahui wisatawan secara demografis, dan secara psikografis yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*). Responden penelitian kali ini adalah wisatawan yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) yaitu sebanyak 100 responden.

4.8.1 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Domisili

Tabel 4.7

No.	Domisili	Frekuensi	Persentase
1	Bandung	22	22%
2	Jakarta	45	45%
3	Bogor	11	11%
4	Garut	17	17%
5	Lainnya, (Subang, Cirebon, dll)	5	5%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.22 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.1, berdasarkan data penelitian, responden yang datang ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) berasal dari daerah Bandung (22%).

Selanjutnya dari Kota Jakarta dengan (45%), Bogor (11%) dan dari Kota Garut itu sendiri berada di (17%), berasal dari lainnya seperti Tasik, Sumedang, Cirebon dan Kota tetangga lainnya hanya sebanyak (5%).

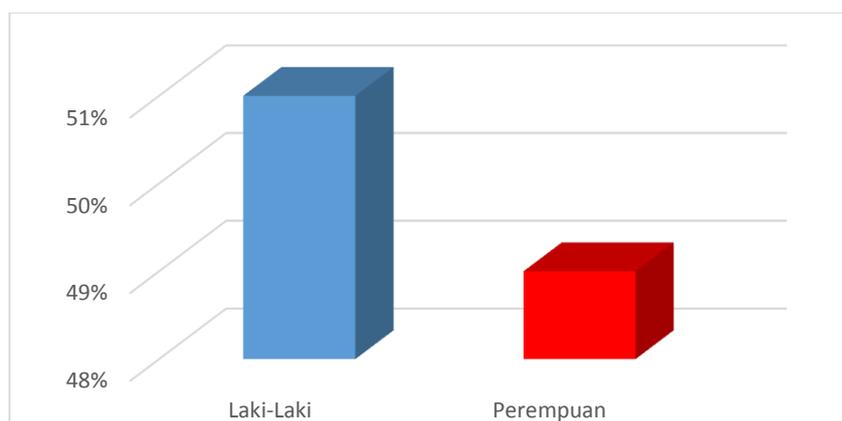
Dari data yang diperoleh, menjelaskan bahwa Wisatawan ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*water park*) mayoritas pengunjung berasal dari Kota Jakarta, selain dari Jakarta adapun Wisatawan yang berasal dari daerah bandung Kota dan Kabupaten. Hal ini menunjukkan bagaimana kurangnya Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut oleh Wisatawan dari kota-kota tetangga dan dari luar Jakarta.

4.8.2 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.8

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Pria	51	51%
2	Wanita	49	49%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.23 Diagram Persentase

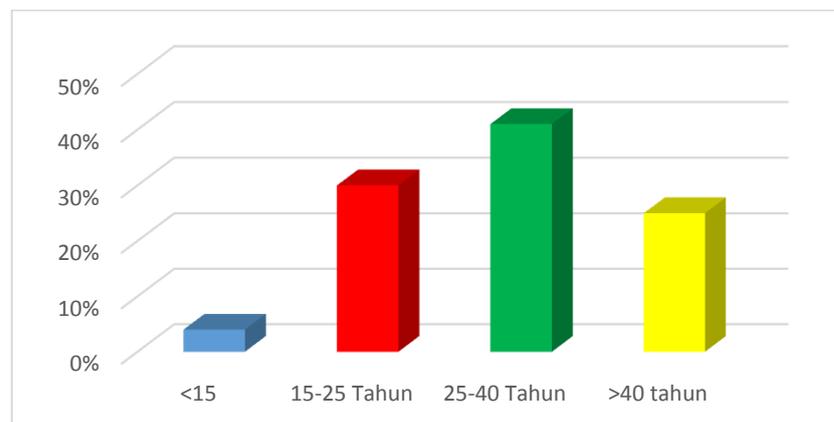
Dilihat dari tabel 4.1, data yang diperoleh dari responden tersebut dapat diketahui bahwa Wisatawan pria (51%) sedikit lebih banyak daripada Wisatawan wanita (49%) perbandingan responden antara pria maupun wanita tersebut tidak terlalu signifikan. Maka dapat disimpulkan, bahwa wisatawan yang berkunjung ke daya tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) didominasi oleh responden pria.

4.8.3 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Usia

Tabel 4.9

No.	Usia	Frekuensi	Persentase
1	< 15 Tahun	4	4%
2	15 – 25 Tahun	30	30%
3	25 – 40 Tahun	41	41%
4	> 40 Tahun	25	25%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.24 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.3, bahwa Wisatawan yang datang berkunjung di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) kebanyakan atau didominasi yang berumur 25 – 40 Tahun dengan jumlah responden sebanyak (41%) yang diantaranya adalah

PNS, Wiraswasta, dan Karyawan, dengan usia produktif tersebut dikarenakan pernyataan responden berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) untuk ber-relaksasi .

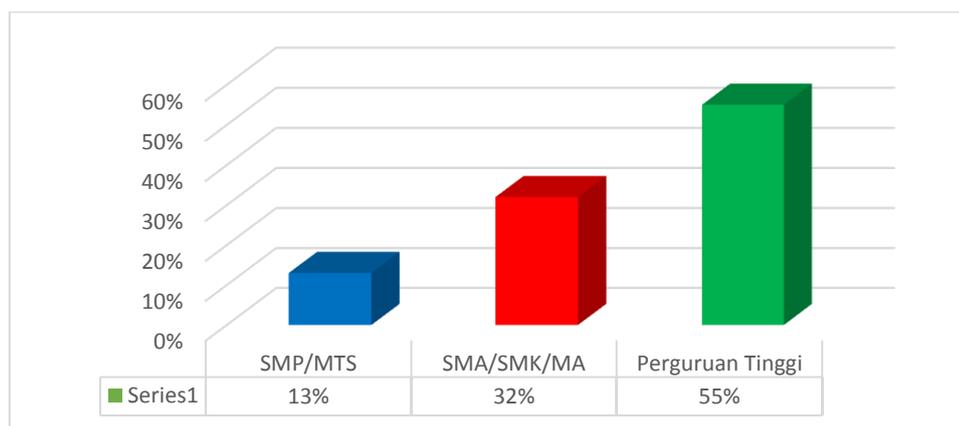
Kemudian yang berumur >40 Tahun dengan jumlah responden (20%). Lalu yang berumur 15 - 25 Tahun dengan jumlah responden sebanyak (30%) setingkat Pelajar/Mahasiswa. Sedangkan responden <15 Tahun dengan jumlah responden sebanyak (4%) yang paling sedikit yang diantaranya adalah siswa SMP. Maka dapat disimpulkan Wisatawan yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) didominasi yang berumur 25 – 40 Tahun.

4.8.4 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 4.10

No.	Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	SMP/MTS	13	13%
2	SMA/SMK/MA	32	32%
3	Mahasiswa / Perguruan Tinggi	55	55%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.25 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.4, berikut adalah jumlah wisatawan yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten

Garut yang dengan jenjang pendidikan terakhir adalah SMP, dengan jumlah responden sebanyak (13%).

Kemudian jenjang pendidikan terakhir Mahasiswa/Perguruan Tinggi dengan jumlah responden sebanyak (55%). Lalu dengan jumlah wisatawan dengan mengenyam jenjang pendidikan terakhir SMA/SMK/MA dengan jumlah responden (32%).

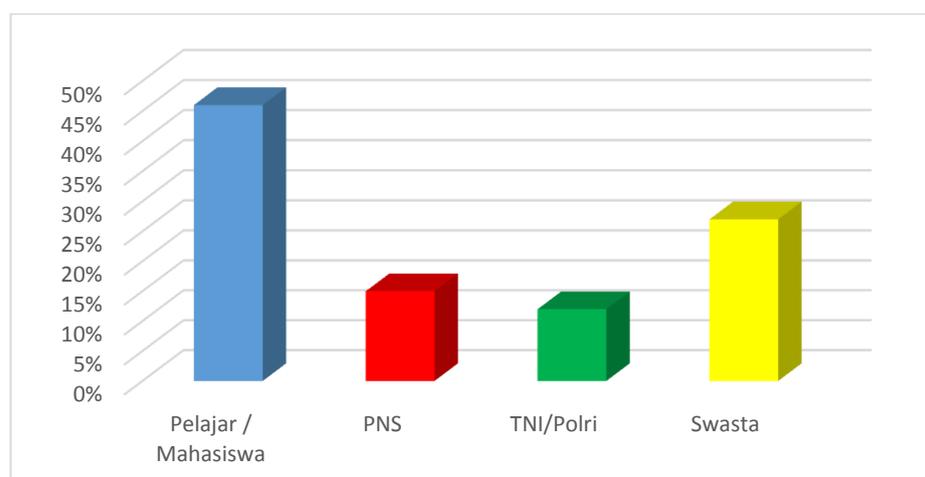
Maka dapat disimpulkan Wisatawan yang datang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) didominasi oleh Wisatawan dengan jenjang pendidikan terakhir Mahasiswa/Perguruan Tinggi dengan jumlah responden sebanyak (55%).

4.8.5 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.11

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
1	Pelajar / Mahasiswa	42	42%
2	PNS	12	12%
3	TNI/Polri	15	15%
4	Swasta	31	31%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.26 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.5, berdasarkan data hasil penelitian dapat diketahui bahwa mayoritas Wisatawan yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) adalah sebagai Pelajar (42%), selanjutnya ada wisatawan Swasta (31%). Mayoritas wisatawan yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) adalah dari kalangan sebagai pelajar.

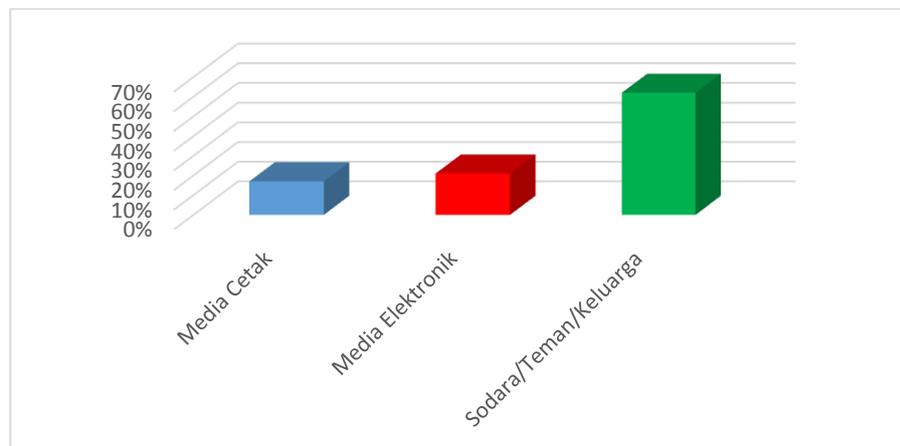
Hal ini menunjukkan bahwa wisatawan berprofesi sebagai Pelajar dilihat dari adanya faktor kegiatan *gathering* sebagai pilihan destinasi wisata Perusahaan, maupun wisatawan sebagai Swasta adanya faktor memiliki waktu yang cukup luang untuk berwisata yang mempengaruhi terhadap minat melakukan perjalanan Wisata. Adapula PNS dengan tingkat kunjungan (12%) menjadi wisatawan yang masih rendah. Selebihnya TNI/POLRI dengan jumlah responden (15%).

4.8.6 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Perolehan Informasi

Tabel 4.12

No.	Perolehan Informasi	Frekuensi	Persentase
1	Media Cetak	17	17%
2	Media Elektronik	21	21%
3	Teman / Saudara/Keluarga	62	62%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.27 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.6, dengan jumlah responden sebanyak (62%) mengetahui Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) melalui Teman/Saudara/Keluarga, hal ini dikarenakan mengetahui informasi Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*water park*) melalui Teman / Saudara/Keluarga lebih cepat menangkap dari pada Media Cetak dan Media Elektronik.

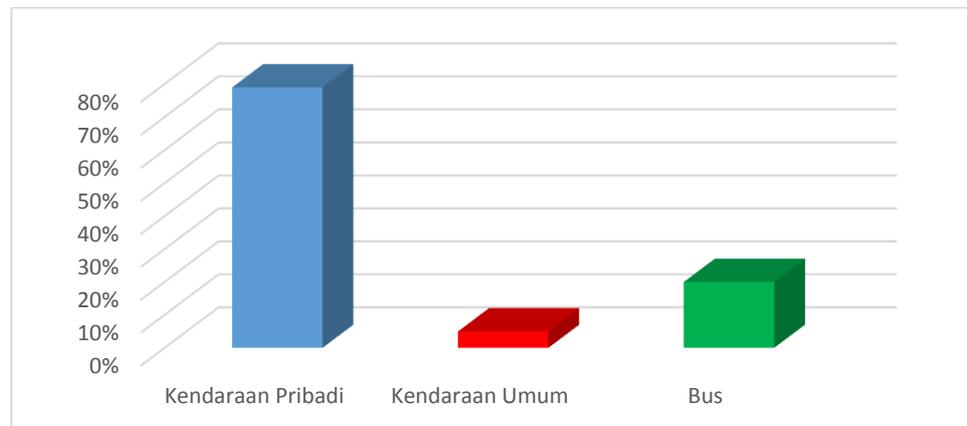
Kemudian dengan jumlah responden sebanyak (21%) mengetahui Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) melalui Media Elektronik seperti contoh: mengetahui melalui Web Internet. Adapun melalui Media Cetak yang yang di buat oleh pihak Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) seperti Brosur dengan pernyataan responden hanya (17%). Maka dapat ditarik kesimpulan, media informasi yang memudahkan Wisatawan dalam mendapat informasi adalah melalui Teman / saudara dan Keluarga

4.8.7 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Jenis Transportasi

Tabel 4.13

No.	Transportasi	Frekuensi	Persentase
1	Kendaraan Pribadi	79	79%
2	Kendaraan Umum	6	5%
3	Bus	15	16%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.28 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.7, dengan jumlah responden sebanyak (79%) adalah Wisatawan yang mengunjungi Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) dengan menggunakan kendaraan pribadi, seperti contoh: mobil pribadi, dan motor. Kemudian dengan jumlah responden sebanyak (15%) adalah Wisatawan yang mengunjungi Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) dengan menggunakan kendaraan Bus. Sedangkan responden menggunakan kendaraan umum seperti contoh: angkutan umum, ojeg dan lain-lain dengan jumlah sebanyak (6%). Maka dapat disimpulkan Wisatawan yang datang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) kebanyakan atau didominasi oleh Wisatawan yang menggunakan kendaraan pribadi dibanding kendaraan umum.

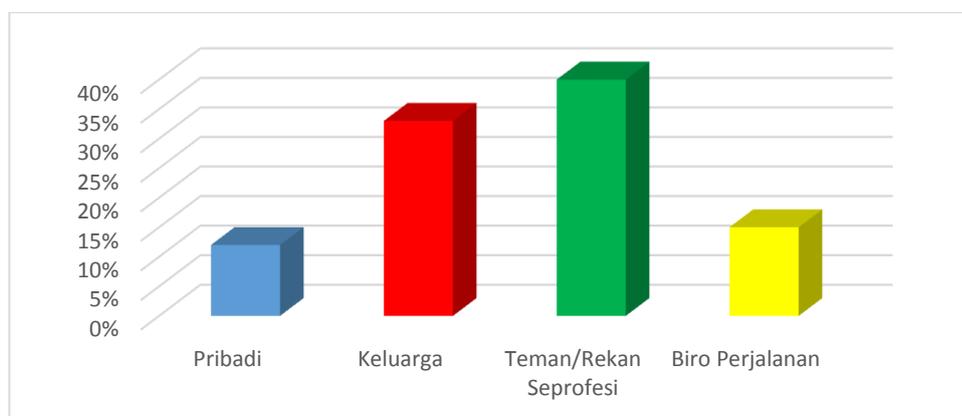
Hal ini menunjukkan adanya kendala Aksesibilitas yang masih rendah untuk menuju Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) tersebut sehingga Wisatawan memilih berwisata menggunakan kendaraan pribadi, akan tetapi ruas jalan tersebut cukup terjangkau dengan menggunakan kendaraan Bus dilihat dari jumlah banyaknya Bus yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) tersebut.

4.8.8 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Tipe Kunjungan.

Tabel 4.14

No.	Tipe Kunjungan	Frekuensi	Persentase
1	Pribadi	12	12%
2	Keluarga	33	33%
3	Teman/Rekan Seprofesi	40	40%
4	Biro Perjalanan	15	15%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.29 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.8, dari data yang diperoleh berdasarkan karakteristik berdasarkan tipe kunjungan Wisatawan di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*), mayoritas Wisatawan berkunjung bersama teman atau rekan seprofesi berjumlah (40%) dan datang dengan membawa keluarga (33%) selanjutnya datang secara sendiri (12%).

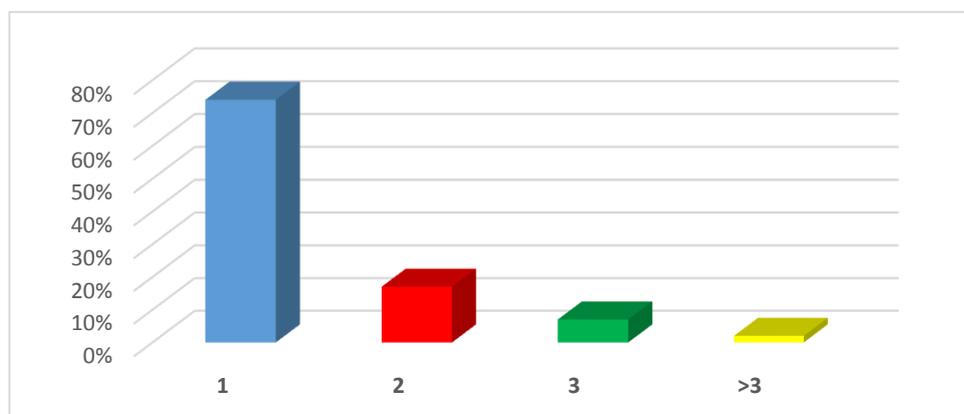
Lalu dengan jumlah responden sebanyak (15%) adalah Wisatawan yang berkunjung dengan melalui Biro Perjalanan. Maka disimpulkan Hal ini menunjukkan bahwa Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) lebih dominan dikunjungi bersama teman atau rekan seprofesi. dapat disimpulkan bahwa jumlah tipe kunjungan paling rendah di dominasi oleh Biro Perjalanan, hal ini karena kurangnya faktor penarik dan pendorong informasi terhadap sejumlah Instansi atau *tours and travel* terkait.

4.8.9 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Intensitas Kunjungan

Tabel 4.15

No.	Intensitas Kunjungan	Frekuensi	Persentase
1	Satu kali kunjungan	74	74%
2	Dua kali kunjungan	17	17%
3	Tiga kali kunjungan	7	7%
4	Lebih dari tiga kali kunjungan	2	2%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.30 Diagram Persentase

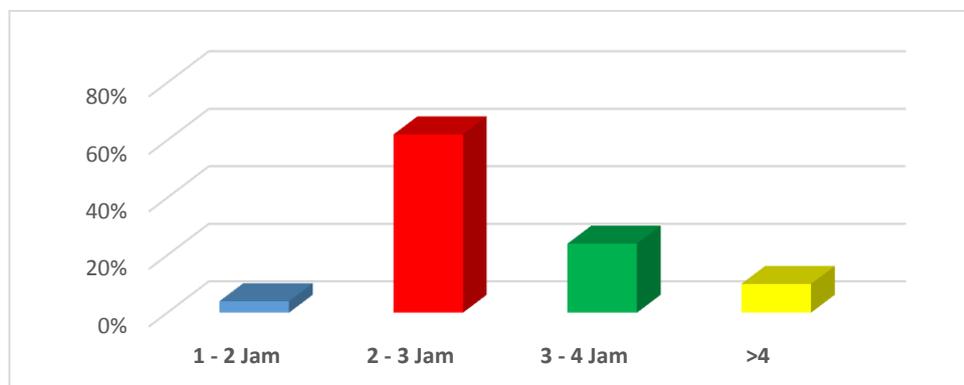
Dilihat dari tabel 4.9, Intensitas kunjungan Wisatawan ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) kebanyakan satu kali dengan jumlah responden sebanyak (74%). Hal ini dikarenakan kurangnya minat Wisatawan berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) mayoritas pengunjung hanya mencoba untuk berwisata sesekali saja karena di lihat dari responden jumlah kunjungan dua kali sebanyak (17%) dan setelah kunjungan tiga kali sebanyak (7%) atau lebih dari tiga kali sebanyak (2%) dari intensitas kunjungan dua sampai tiga kali mengalami penurunan keinginan untuk berkunjung. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keinginan Wisatawan untuk berkunjung berulang kali ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) tersebut, salah satunya adalah faktor kurangnya ketersediaan Fasilitas Wisata.

4.8.10 Karakteristik Wisatawan Berdasarkan Lama kunjungan

Tabel 4.16

No.	Lama Kunjungan	Frekuensi	Persentase
1	1 – 2 jam	4	4%
2	2 – 3 jam	62	62%
3	3 – 4 jam	24	24%
4	>4 jam	10	10%
Total		100	100%

Sumber, Pengolahan Data 2014



Gambar 4.31 Diagram Persentase

Dilihat dari tabel 4.10, dengan jumlah responden sebanyak (4%) Wisatawan yang berkunjung ke Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) menghabiskan waktu di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*water park*) tersebut selama 1 – 2 Jam, kemudian 2 – 3 jam sebanyak (62%), 3 – 4 jam sebanyak (24%) sedangkan lama kunjungan Wisatawan yang berwisata >4 sebanyak (10%). Dilihat data yang diperoleh dari hasil penelitian, pada umumnya perbandingan antara 2 – 3 jam dan 3 – 4 jam untuk jarak berkunjung di daya tarik Wisata sangat jauh, dikarenakan mayoritas tingkat lama kunjungan Wisatawan berada antara 2 – 3 jam. Hal ini menunjukkan rendahnya Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) sebagai tujuan berwisata.

4.9 Analisis Lingkungan Internal

4.9.1 Kondisi Faktor Internal Darajat Pass (*waterpark*).

Mengacu pada pendapat Copper (1993) dalam Sugiyama (2013:87) tentang unsur-unsur yang menentukan keberhasilan sebagai daerah tujuan wisata, maka ada beberapa variabel yang dipergunakan dalam analisis faktor internal yaitu yang terdapat dalam bauran pemasaran (*marketing mix*). Ada tujuh variabel yang ada dalam *marketing mix* barang/jasa menurut Cooper dkk dalam Sugiyama (2013:87) yaitu *product, price, place, promotion, people, physical evidence, process*. Masing-masing variabel terdiri dari beberapa indikator yang akan dianalisa untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan internal.

a. **Product (produk)**

Produk Pariwisata dibanding dengan jenis-jenis produk barang dan jasa lainnya memiliki ciri-ciri berbeda dan untuk memahami bentuk serta wujud dari produk pariwisata, dikemukakan Burkat dan Medlik, yaitu produk pariwisata dapat merupakan suatu susunan produk yang terpadu, yang terdiri dari objek dan daya tarik wisata, transportasi, akomodasi dan hiburan, dimana tiap unsur produk pariwisata dipersiapkan oleh masing-masing perusahaan dan ditawarkan secara terpisah kepada konsumen (wisatawan/tourist).

Dengan adanya ketersediaan beberapa fasilitas yang menjadi bagian dari Daya Tarik Wisata seperti tersedianya Atraksi Wisata dengan adanya produk utama kolam air panas (*hydrotheraphy*) adalah sebuah pemandian kolam air panas berbasis terapi yang di unggulkan oleh daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) sebagai *core product* sehingga mayoritas wisatawan berkunjung untuk kolam air panas atau (*hydrotheraphy*) tersebut.

Fasilitas pendukung lainnya seperti kolam anak (*waterboom*), ATV, *Flying Fox*, Kuda tunggang dan wahana Bola air, penyewaan Gazebo. Demikian adalah sebuah produk wahana fasilitas yang ditawarkan oleh Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*),

b. **Price (Harga)**

Harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena harga adalah satu dari empat bauran pemasaran / marketing mix (4P = product, price, place, promotion / produk, harga, distribusi, promosi). Harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa untuk memperoleh manfaat karena memiliki atau menggunakan barang maupun jasa bersangkutan. Berdasarkan wawancara dengan pengunjung maupun pengelola dan observasi langsung harga produk fasilitas seperti harga tiket memasuki kawasan wisata Darajat Pass sebesar Rp 22.000, pengunjung sudah dapat menikmati kolam pemandian air panas (*hydrotherapy*) sebagai produk utama kawasan tersebut dan kolam pemandian anak (*waterboom*).

Adapula fasilitas Atraksi Wisata pendukung lainnya seperti flying fox, ATV, kuda tunggang, wahana bola air pengunjung dapat menikmati wahana tersebut dengan membayar Rp 10.000 untuk satu wahana itu sendiri. Dan bagi pengunjung yang ingin bermalam kawasan tersebut menyediakan beberapa tipe Bungalow sebagai berikut:

Fasilitas Bungalow yang terdapat di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini memiliki beberapa type model Bungalow yaitu seperti:

Bungalow type 1: memfasilitasi dua buah tempat tidur berukuran besar beserta TV, dengan memiliki halaman depan untuk bersantai dan tersedia nya bedtab di kamar mandi dan juga memiliki ruang tamu serta ruang dapur dengan harga berkisar 1.500.000,- untuk hari libur seperti sabtu dan minggu berkisar 1.700.000,- per malam nya.

Bungalow type 2: memfasilitasi dua buah kamar tidur berukuran sedang beserta Tv dan satu kamar mandi dan terdapat ruang tamu dengan harga berkisar 1.300.000,- untuk hari libur seperti sabtu dan minggu berkisar 1.500.000,- per malam nya.

Bungalow type 3: memfasilitasi satu buah kamar tidur berukuran sedang beserta TV dan untuk kamar mandi dan toilet berada di luar bungalow dengan

harga 800.000,- untuk hari libur seperti sabtu dan minggu berkisar 1.000.000,- per malam nya.

c. *Place (tempat)*

Daya tarik wisata tersebut dikunjungi dari berbagai daerah maupun dari berbagai kota seperti kota Jakarta, Bogor, dan juga daerah tetangga seperti dari Kota Bandung maupun dari daerah sekitar Kota Garut itu sendiri, dilihat dari letak Daya Tarik Wisata tersebut yang strategis dan memiliki daya tarik tersendiri ditambahkan dengan di suguhkannya sekeliling perjalanan menuju Daya Tarik Wisata Darajat Pass (waterpark) mempunyai suasana perkebunan Akar Wangi, Cengkeh, maupun Perkebunan Kopi.

Letak lokasi dapat di tempuh dari gerbang Tol Cileunyi Kabupaten Bandung sekitar $\pm 27,5$ km ke arah jalan Nagreg dan dari arah Nagreg ke Tarogong sekitar $\pm 27,5$ perbatasan Kota garut, dari arah Tarogong menuju daya tarik wisata Darajat Pass (water park) sekitar ± 11 km meliputi jalan Samarang dan melewati jalan Sinarjaya. Bagi pengunjung yang menggunakan kendaraan umum lokasi dapat di capai dengan angkutan Kota menuju Desa Sinarjaya dari terminal Samarang, terminal ini dikategorikan sebagai sub-terminal yang berfungsi sebagai terminal Madya yng melayani pergerakan penumpang lokal antar wilayah. Angkutan Kota tersebut hanya sampai Desa Sinarjaya kemudian sekitar ± 600 m dapat ditempuh dengan menggunakan transportasi ojek langsung menuju Daya Tarik Wisata Darajat Pass (waterpark).

d. *Promotion (promosi)*

Promosi merupakan salah satu variabel marketing mix yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan komunikasi dengan pasarnya. Promosi juga sering dikatakan sebagai “proses berlanjut” karena dapat menumbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya dari perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak pengelola Darajat Pass (*waterpark*) promosi yang dilakukan oleh kawasan tersebut sejauh ini menggunakan media elektronik seperti web internet. Strategi pemasaran untuk saat ini dilakukan hanya membina dan mempertahankan kualitas produk dan berusaha memeberikan pelayanan yang baik terhadap pengunjung. Namun kedepannya pihak pengelola masih harus memeberikan inovasi lebih untuk meningkatkan tingkat kunjungan dengan memperhatikan dari aspek promosi untuk kawasan tersebut.

e. *People* (sumber daya manusia)

Sumber daya manusia yang professional akan berpengaruh kepada laju perkembangan sebuah destinasi wisata. Menurut Suwanto dan Priansa (2011:33) pengelolaan SDM yang efektif harus diperhatikan supaya dapat menunjang strategi bisnis yang akan diterapkan karena jika praktik pengelolaan tersebut mendukung akan memeberikan kontribusi dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Strategi bisnis akan berhasil jika organisasi mampu mengelola dan meningkatkan kualitas SDM melalui peningkatan dan keterampilan.

Pengelolaan yang baik akan menjadi daya tarik bagi pengunjung untuk dating, contohnya dengan menjamin keamana serta memberikan fasilitas yang baik. Selain dari pihak pengelola Darajat Pass (*waterpark*) agar memperhatikan system pelayanan yang baik para staff bagaian pun harus memberikan kontribusi yang maksimal terhadap pelayanan. Pelayanan yang baik tidak menutup kemungkinan untuk para pengunjung dating kembali berwisata ke sebuah destinasi wisata tersebut.

Berdasarkan hasil observasi pengelola kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) seiringnya dengan persaingan di daerah kawasan tersebut menjadi kendala untuk bagaimana memicu terhadap porsi suatu pengelola/pengembang destinasi wisata agar memberikan strategi dan berkontribusi dengan

menciptakan suatu strategi yang dapat memberi efek baik untuk menarik sebanyak banyaknya minat wisatawan agar berkunjung ke daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) itu sendiri.

f. *Physical Evidance* (bukti fisik)

Physical evidence adalah gambaran lingkungan fisik dimana layanan diberikan dan dimana perusahaan berinteraksi dengan pelanggan, serta komponen berwujud lainnya (*tangible components*) yang dijadikan sebagai fasilitas dalam menyelenggarakan layanan bagi pelanggan. Kondisi fisik bangunan merupakan faktor yang pertama kali dilihat wisatawan. Kondisi fisik fasilitas dari segi wahana atraksi wisata, sarana dan prasarna maupun dari aksesibilitas terlihat sudah memenuhi standar dilihat dari keberadaannya, seperti sudah dijelaskan dihalaman sebelumnya, namun ada beberapa kondisi dari fasilitas atraksi wisata tersebut yang tidak diperhatikan keberadaannya maupun dari aspek sarana dan prasarana adapula beberapa fasilitas seperti toilet dan tempat bilas yang masih belum memenuhi kenyamanan para pengunjung, dan adapula kekuatan dari kawasan wisata ini seperti memiliki luas lahan parkir dan kios souvenir

Faktor ini menjadi kelemahan dalam pengembangan wisata yang ada di Darajat Pass (*waterpark*).



Gambar 4.32

Kondisi Toilet Umum



Gambar 4.33

Kondisi Lahan Parkir

g. Process (pelayanan)

Process adalah alur dari aktivitas yang perlu ditempuh dalam sebuah sistem untuk memberi layanan bagi pelanggan. Pelayanan yang baik akan memberikan kepuasan bagi pengunjung dan memungkinkan mereka untuk datang kembali. Pelayanan disini salah satunya meliputi pelayanan dalam keamanan. Keamanan adalah faktor yang sangat penting yang perlu diperhatikan oleh pengelola kawasan demikian dimana suatu keamanan terealisasi maka kenyamanan pun timbul. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pihak pengelola, Darajat Pass (*waterpark*) memiliki penjaga kolam renang (*pool lifeguard*) hal ini salah satu dari standar suatu kawasan wisata kolam pemandian air panas berbasis (*waterpark*).

Faktor lainnya yang berkaitan dengan pelayanan adalah kebersihan. Berdasarkan hasil observasi langsung kebersihan lingkungan kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) kurang terjaga, hal ini masih terdapat banyak sampah disekitar kawasan masih banyak juga sampah yang tidak berada pada tempatnya.

Tentu saja hal ini dapat mengganggu kenyamanan baik dari pengunjung yang sedang berwisata di kawasan tersebut. Seperti terlihat pada gambar berikut dibawah ini:



Gambar 4.34

Kondisi Gazebo

4.9.2 Identifikasi Faktor-Faktor Strategi Internal

Hasil identifikasi faktor internal meliputi faktor kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Berdasarkan hasil survey dan penyebaran kuesioner diperoleh data dan informasi mengenai faktor-faktor internal wisata Darajat Pass (*waterpark*) sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strengths*)

a. Sumber air panas *hydrotheraphy*

Menurut hasil penelitian, disimpulkan Sumber daya alam yang dihasilkan dari pegunungan disekitar kawasan tersebut menghasilkan Kawah yang mengandung senyawa gas dan sumber air panas yang sangat tinggi, hal demikian menghasilkan potensi bagi masyarakat sekitar berguna untuk irigasi, juga dimanfaatkan oleh pengelola sumber air panas yang berada di kawasan tersebut khususnya bagi

daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) sebagai tujuan wisata para wisatawan yang ingin merasakan relaksasi kolam air panas *hydrotheraphy*.

Dengan adanya ketersediaan beberapa fasilitas yang menjadi bagian dari Daya Tarik Wisata seperti tersedianya Atraksi Wisata dengan adanya produk utama kolam air panas (*hydrotheraphy*) adalah sebuah pemandian kolam air panas berbasis terapi yang diunggulkan oleh daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) sebagai core product sehingga mayoritas wisatawan berkunjung untuk kolam air panas atau (*hydrotheraphy*) tersebut.

b. Kelengkapan Fasilitas

Darajat Pass (*waterpark*) memiliki fasilitas seperti Atraksi Wisata, Sarana dan prasarana serta aksesibilitas, adanya standar kelengkapan wahana Atraksi wisata yang dimiliki Darajat Pass (*waterpark*) seperti kolam pemandian air panas dewasa (*hydrotheraphy*), kolam renang anak (*waterboom*) berikut adalah sebagai fasilitas utama kawasan wisata tersebut, adapula fasilitas pendukung lainnya seperti kolam anak (*waterboom*), ATV, Flying Fox, Kuda tunggang dan wahana Bola air.

Demikian adalah sebuah wahana fasilitas Atraksi Wisata yang ditawarkan oleh Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) dimana dikaji oleh peneliti yang merupakan adanya potensi yang baik apabila dibandingkan dengan daya tarik wisata yang berada di daerah Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut secara dilihat dari ketersediaan fasilitas daya tarik tersebut.

Adapula fasilitas sarana prasarana yang menunjang kawasan destinasi Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini pada umumnya seperti pintu masuk gerbang utama, loket tiket, tempat bilas, toilet umum serta lahan parkir yang cukup luas dan tersedianya

Mushola, adapun fasilitas berbayar dari sarana prasarana yang ditawarkan di daya tarik wisata tersebut seperti Gazebo yang dimiliki daya tarik wisata tersebut untuk para wisatawan agar dapat berrelaksasi sambil menikmati panorama sekitar daya tarik wisata tersebut, daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) juga memiliki Bungalow dimana para wisatawan atau pengunjung dapat bermalam di daya tarik wisata tersebut dengan berbagai tipe Bungalow yang ditawarkan.

Destinasi wisata daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) memiliki sarana prasarana menyuguhkan pula sebuah sarana prasarana untuk Kios souvenir yang menawarkan berbagai jenis oleh-oleh khas Kota Garut itu sendiri seperti Jaket Kulit, Sepatu Kulit maupun barang merchandise lainnya yang tidak ditemukan pada destinasi wisata yang berada di suatu kawasan Darajat Pass itu sendiri, adapula fasilitas Rumah makan di daya tarik wisata tersebut cukup memberi kenyamanan bagi para wisatawan daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*).

c. Harga yang ekonomis

Dengan harga ekonomis destinasi wisata yang ditawarkan oleh kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) memeberikan beberapa produk fasilitas seperti wahana atraksi wisata dan fasilitas sarana dan prasarana, berdasarkan hasil observasi dengan adanya tarif yang ekonomis memasuki area Derajat pass ini, animo masyarakat dari berbagai kalangan hingga saat menjadi suatu daya tarik sebagai tujuan berwisata.

d. Area parkir yang sangat luas

Fasilitas lahan parkir utama yang terdapat di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini memiliki ukuran kurang lebih 500 meter dengan luas tanah 150x350 mampu menampung kurang lebih 40 kendaraan bus dan 120 kendaraan pribadi, dengan luas tersebut

fasilitas lahan parkir di Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*) ini terbilang sanga luas.

Lahan parkir ini untuk suatu destinasi wisata sangat lah penting perihal dari faktor kenyamanan pengunjung terlebih dengan tersedianya lahan parkir yang sangat luas memberikan peranan baik terhadap daya tarik para wisatawan untuk berkunjung.

e. Terjaminnya keamanan Pengunjung

Keamanan merupakan suatu hal yang sangat penting, karena keamanan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tingkat kunjungan dan keamanan pengunjung di sebuah destinasi wisata.

Berdasarkan hasil observasi dan penyebaran kuisioner terhadap responden serta wawancara pihak pengelola kawasan Darajat Pass ini dilengkapi dengan beberapa petugas kemanan seperti pada daerah kolam dilengkapi dengan seorang penjaga kolam (*lifeguard*), adapun terdapat pos penjaga masing-masing terhadap fasilitas rekreasi wahana pendukung lainnya. Hal ini menjadi suatu standar penting bagi kawasan wisata khususnya Darajat Pass (*waterpark*).

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

a. Kurangnya promosi

Menurut hasil penyebaran kuisioner dan wawancara terhadap pihak pengelola, belum ada promosi khusus yang dilakukan pihak pengelola baik dari media cetak akan tetapi akan adanya progres dari pihak pengelola dari media elektronik seperti web internet, berikut yang akan dilakukan mendatang oleh pihak pengelola Darajat Pass (*waterpark*)

sementara brosur atau promo berbentuk event yang masih dalam tahap konsep dari management Darajat Pass (*waterpark*) tersebut.

b. Tingkat kebersihan lokasi masih kurang

Tingkat kebersihan lingkungan kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) masih jauh dari harapan pengunjung, hal ini dibuktikan dengan banyaknya sampah yang menumpuk pada sekitaran kawasan tersebut, Kurangnya kesadaran pengunjung dalam memelihara lingkungan dan kebersihan. Berdasarkan observasi mesti adanya pengelolaan lebih lanjut pada penempatan pembuangan sampah yang terdapat pada kawasan Darajat Pass (*waterpark*).

Terlebih dari pihak pengelola memberikan fasilitas pembuangan sampah pada titik area yang memudahkan pengunjung untuk membuang sampah, tetapi hal ini masih belum terealisasikan. Hal ini dianggap sebagai suatu ancaman yang dapat mengganggu kenyamanan dan menghambat pengembangan wisata tersebut sehingga mengurangi daya tarik berwisata itu sendiri.

c. Kualitas fasilitas belum seluruhnya maksimal

Dari hasil penyebaran kuisioner dan berdasarkan observasi terkait aspek Atraksi Wisata yang ditawarkan oleh Pengelola daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) terdapat beberapa fasilitas yang masih rendah tingkat kualitasnya, seperti fasilitas wahana atraksi wisata yang terdapat di kawasan wisata tersebut di lihat dari sisi kualitas kenyamanan nya masih jauh dari harapan pengunjung itu sendiri, dari wahana kolam renang dewasa (*hydrotheraphy*) ini pun sebagai produk utama daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) walaupun mayoritas responden berpendapat sudah pada posisi cukup namun harapan sebagai produk utama suatu kawasan maka harus lebih ditingkatkan kembali pada aspek nyaman fasilitas tersebut.

Adapula sebagai fasilitas pendukung lainnya seperti fasilitas kolam anak (waterboom) fasilitas tersebut masih kurang memberikan tingkat kepuasan terhadap para pengunjung dan fasilitas wahana pendukung atraksi wisata lainnya pun seperti flying fox, ATV, kuda tunggang, wahana bola air masih harus dapat perhatian khusus dari pihak pengelola itu sendiri.

hal ini dapat dilihat berdasarkan pada beberapa kategori seperti pada wahana atraksi wisata yang ditawarkan nya sebagai suatu produk destinasi wisata kawasan tersebut dilihat dari ketersediaan wahana menurut persepsi responden pengunjung sudah cukup , tetapi dari segi kualitas suatu wahana atraksi wisata pernyataan wisatawan masih belum merasakan kepuasan yang menyeluruh terhadap fasilitas atraksi wisata pada daya tarik wisata Darajat Pass (waterpark).

Begitu pula terhadap fasilitas sarana prasarana (*aminities*) masih terdapat bagian yang diketahui kurang maksimal antara lain sarana prasarana umum maupun sarana prasarana berbayar masih kurangnya keseimbangan pengelola terhadap maintenance sehingga berpengaruh terhadap dampak kepuasan pengunjung, dilihat dari ketersediaan fasilitas sarana dan prasarana yang terdapat di kawasan tersebut sebenarnya sudah dapat memenuhi sarat suatu destinasi wisata, akan tetapi karena kurangnya pengelola untuk dapat memperhatikan sarana dan prasarana tersebut menimbulkan persepsi negative terhadap fasilitas itu sendiri, sehingga dampak dari persepsi wisatawan hanya sesekali saja untuk berkunjung menikmati destinasi wisata tersebut.

keinginan mayoritas wisatawan untuk berwisata ingin mendapatkan pengalaman serta menemukan moment baik apabila berkunjung pada destinasi wisata daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) tetapi karena perihal kenyamanan kondisi yang membuat para wisatawan tidak mendapatkan kepuasan yang maksimal terhadap

kualitas produk dan pelayanan di daya tarik wisata tersebut. Hal ini demikian juga dampak dari kurangnya perhatian dari pihak pengelola maupun pengembang pada daya tarik wisata tersebut untuk optimalisasi suatu kawasan destinasi wisata khususnya pada daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*).

d. Kinerja pengelola/staff terkait belum optimal.

Pengelolaan yang baik mempengaruhi terhadap segi management yang di proseduri oleh suatu pengelola yang berkoompeten terutama di bidang pengembangan pariwisata, sehingga menimbulkan kontribusi positive terhadap kinerja staff untuk pengembangan suatu kawasan.

Berdasarkan observasi peneliti, sistem yang terdapat di Darajat Pass (*waterpark*) ini masih belum optimal, karena hal ini dilihat dari tanggapan pengunjung perihal terhadap persepsi kuisioner yang menyatakan bahwa masih terdapat beberapa kualitas fasilitas yang mengurangi kebutuhan wisatawan untuk mencapai kenyamanan pada tempat wisata tersebut.

Hal tersebut dampak dari kurangnya perhatian dari pihak pengelola maupun pengembang pada daya tarik wisata Darajat pass (*waterpark*). Demikian pula seiringnya dengan persaingan di daerah kawasan tersebut menjadi kendala untuk bagaimana memicu terhadap porsi suatu pengelola destinasi wisata agar memberikan strategi dan berkontribusi dengan menciptakan suatu strategi yang dapat memberi efek baik terhadap dan untuk menarik sebanyak-banyaknya minat wisatawan agar berkunjung pada daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*).

e. Lokasi terkadang terjadi cuaca extreme seperti kabut tebal dan tercium bau asam gas.

Berdasarkan pengamatan beserta observasi dan wawancara terhadap pihak pengelola, Darajat Pass (*waterpark*) ini terdapat di

perbukitan lereng gunung sehingga kabut tebal memungkinkan terjadi di kawasan tersebut, di sisi lain keberadaan Darajat pass (*waterpark*) ini dekat sekali dengan pertambangan Gas alam, dampak dari hal berikut menjadikan kawasan ini terkadang tercium bau gas.

Sampai saat ini belum ada penanggulangan khusus terhadap hal-hal berikut yang di anggap sebagai kelemahan yang kadang terjadi di kawasan wisata Darajat pass (*waterpark*) itu sendiri.

4.9.3 Penilaian Faktor Internal Darajat Pass (*waterpark*)

Dalam penyusunan Strategi pengembangan Wisata Darajat pass (*waterpark*) sebagai Daya Tarik Wisata di Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut peneliti melakukan analisis SWOT dengan terlebih dahulu mengidentifikasi faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan. Untuk mengetahui penilaian/rating dari faktor-faktor tersebut digunakan angketkuisisioner yang disebarakan kepada pengunjung kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*).

Skala yang digunakan setiap item angketnya menggunakan rating atau skor dimana 1 menunjukkan skor paling rendah yang berarti kualitasnya paling rendah, sedangkan skor 4 adalah menunjukkan bahwa kualitas jawaban yang paling tinggi. Maka apabila skornya 3 dan 4 menunjukkan bahwa kualitasnya paling tinggi bagi kekuatan dan peluang, sebaliknya jika skor 1 dan 2 menunjukkan bahwa kualitasnya paling tinggi untuk ancaman dan kelemahan bagi obyek wisata tersebut. Karena setiap aspek diukur menggunakan angket sebanyak 5 item, maka untuk mengetahui tingkat kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman untuk obyek wisata Drajat Pass (*waterpark*) diinterpretasikan menggunakan analisis deskriptif.

Skor tertinggi (x_t) : 4

Skor terendah (x_r) : 1

Rumus Rentang : $R = x_t - x_r$

$$R = 4 - 1$$

$$R = 3$$

$$\text{Panjang kelas interval } p = R/x_t$$

$$p = 3/4$$

$$= 0.75$$

Dengan menggunakan panjang kelas 0,75 dan skor terendah 1 maka dibuat kriteria sebagai berikut :

Tabel 4.17
Kriteria kekuatan dan Kelemahan

No	Interval	Kekuatan dan Peluang	Kelemahan dan Ancaman
1	3,26 - 4,00	Sangat Tinggi	Sangat Rendah
2	2,51 - 3,25	Tinggi	Rendah
3	1,76 - 2,50	Rendah	Tinggi
4	1,00 - 1,75	Sangat Rendah	Sangat Tinggi

1. Faktor Kekuatan

Kekuatan dari destinasi Wisata Darajat Pass (*waterpark*) dapat dilihat dari Kebutuhan Wisatawan berbasis *therapy*, Kelengkapan Fasilitas, Harga yang ekonomis, Area parkir yang sangat luas, kemudian terjaminnya keamanan pengunjung. Untuk jelasnya dapat dilihat dari rata-rata tanggapan dari pengunjung daya tari wisata Darajat Pass (*waterpark*) pada tabel berikut:

Tabel 4.18
Nilai rata-rata Kekuatan Destinasi Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

No.	Kekuatan	Mean	Keterangan
1	Sumber air panas <i>hydrotherapy</i>	3,19	Tinggi
2	Kelengkapan Fasilitas	3,25	Tinggi
3	Harga yang ekonomis	3,17	Tinggi
4	Area parkir yang sangat luas	3,36	Sangat Tinggi

5	Terjaminnya keamanan Pengunjung	3,01	Tinggi
Rata-Rata		3,19	Tinggi

Sumber: Hasil Penelitian diolah 2015

Secara keseluruhan rata-rata kekuatan yang dimiliki destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut adalah 3,19 pada kategori tinggi. Hal tersebut menunjukkan kekuatan yang dimiliki destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) termasuk tinggi di sisi lain memiliki potensi yang besar pula terhadap pengembangan. Dalam kelima aspek yang dianggap sebagai kekuatan tersebut, sumber air panas *hydrotheraphy* yang dimiliki Darajat Pass (*waterpark*) sebagai produk utama (*core product*) kawasan tersebut dengan rata-rata 3,19 berada pada kategori tinggi dengan jarak interval 2,51-3,25, dengan memiliki kelengkapan fasilitas dengan rata-rata 3,25 berada pada kategori tinggi dengan jarak interval 2,51-3,25, dan pada persepsi pengunjung dengan menyatakan bahwa Darajat Pass (*waterpark*) pengunjung berpendapat harga yang ditawarkan ekonomis dengan rata-rata 3,17 pada kategori tinggi dengan jarak interval 2,51-3,25, ditambah dengan memiliki keunggulan sarana dan prasarana area parkir yang sangat luas yang dimiliki kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) responden menyatakan pada rata-rata 3,36 tersebut pada kategori sangat tinggi dengan jarak interval 3,26-4,00.

Di sisi lain terhadap suatu destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) dengan kelengkapan dan produk yang ditawarkan oleh kawasan wisata tersebut, suatu terjaminnya keamanan pengunjung menjadi hal yang sangat penting terhadap suatu destinasi wisata, maka keamanan pun diterapkan oleh kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) dengan pernyataan responden pada rata-rata 3,01 dengan kategori tinggi pada jarak interval 2,51-3,25, di sini bahwa suatu keamanan di kawasan tersebut sudah pada posisi baik.

Dalam kelima aspek tersebut dianggap peneliti setelah observasi dan dikaji serta pernyataan pengunjung dengan penyebaran kuisisioner dinyatakan sebagai kekuatan yang dimiliki oleh destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*)

berpengaruh sebagai potensi yang besar terhadap pengembangan kawasan tersebut. Hal ini tentu tergantung terhadap bagaimana cara pengelola destinasi kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) untuk memberikan kontribusi yang nyata bagi suatu kawasan wisata dengan memperhatikan aspek-aspek yang dimiliki oleh kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) sebagai kekuatan pada internal suatu kawasan tersebut.

2. Faktor Kelemahan

Dalam pengembangan destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut menuju yang lebih baik, tentunya terdapat kelemahan-kelemahan di berbagai sektor yang harus di perhatikan dan diatasi. Kelemahan tersebut antara lain Kurangnya promosi, Tingkat kebersihan lokasi masih kurang, Kualitas fasilitas belum seluruhnya maksimal, Kinerja pengelola/staff terkait belum optimal, Tingkat wisatawan masih rendah.

Pernyataan rata-rata terkait terhadap responden Darajat Pass (*waterpark*) pada tabel berikut :

Tabel 4.19

Nilai Rata-rata Kelemahan Destinasi Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

No.	Kelemahan	Mean	Keterangan
1	Kurangnya promosi	2,05	Tinggi
2	Tingkat kebersihan lokasi masih kurang	1,87	Tinggi
3	Kualitas fasilitas belum seluruhnya maksimal	2,02	Tinggi
4	Kinerja pengelola/staff terkait belum optimal	2,07	Tinggi
5	Lokasi terkadang terjadi cuaca extreme seperti kabut tebal dan tercium bau asam gas.	1,7	Sangat Tinggi
Rata-Rata		1,95	Tinggi

Sumber: Hasil Penelitian diolah 2015

Berdasarkan tabel 4.19 rata-rata kelemahan yang ada dalam pengembangan destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) termasuk tinggi yaitu 1,95 pada interval 1,76-2,55 maka perlu adanya perhatian dan penanganan secara serius agar tidak menghambat dalam pengembangan kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut. Kelemahan tersebut diantaranya adalah kurangnya dari aspek promosi dengan rata-rata 2,05 hasil wawancara dengan pihak pengelola Darajat Pass (*waterpark*) promosi yang dilakukan sejauh ini hanya menggunakan media elektronik seperti web internet. Hal ini masih kurang terlebih dimana suatu kawasan wisata seperti media promosi harus jauh lebih ditingkatkan kembali.

Kelemahan lainnya tingkat kebersihan lokasi dengan menurut pernyataan responden dengan mean 1,87 yang termasuk pada kategori tinggi, di sisi lain kualitas yang ditawarkan sebagai fasilitas yang belum seluruhnya maksimal pada rata-rata 2,02 pada kategori tinggi. Hal ini pun dilihat dari kinerja/staff terkait Darajat Pass (*waterpark*) dengan pernyataan responden pada rata-rata 2,07 pada kategori tinggi. Darajat Pass (*waterpark*) memiliki kendala atau kelemahan dari segi lokasi terkadang terjadi cuaca extreme seperti kabut tebal dan tercium bau asam gas dengan pernyataan responden mengatakan dengan kategori sangat tinggi terbilang dengan rata-rata 1,7 dengan jarak interval 1,00-1,75. Hal ini jelas berpengaruh terhadap kenyamanan pengunjung yang sedang menikmati kegiatan di lokasi tersebut.

Berdasarkan pernyataan responden dan menurut pengamatan peneliti hal yang berpengaruh terhadap suatu kawasan destinasi wisata khususnya Darajat Pass, dimana suatu peran pengelola berdampak pasti terhadap pengembangan yang akan di terapkan pada suatu kawasan destinasi wisata, seberapa besar kontribusi pengelola berpengaruh terhadap pengembangan dari semua aspek yang terdapat pada kawasan wisata itu sendiri, karena dilihat dari kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) peran pengelola/staff terkait masih belum optimal dalam

pengembangan suatu destinasi wisata itu sendiri sehingga timbul kelemahan yang harus diperhatikan.

4.10 Analisa Lingkungan Eksternal

4.10.1 Kondisi Faktor Eksternal Darajat Pass (*waterpark*)

Dalam menganalisa kondisi eksternal peneliti mengambil lima variabel yang dianggap berkaitan yaitu ekonomi, social, pemerintah, teknologi dan pengunjung. Masing-masing variabel terdiri dari beberapa indikator yang akan dianalisa untuk mengetahui peluang dan ancaman. Berikut ini penjelasannya :

a. Ekonomi

Umar dalam Ningrum (2010:23) menjelaskan, kondisi suatu daerah atau Negara dapat mempengaruhi iklim bisnis suatu perusahaan. Semakin buruk kondisi ekonomi, semakin buruk pula iklim berbisnis. Beberapa faktor kunci yang perlu diperhatikan dalam menganalisa ekonomi suatu daerah atau Negara adalah: siklus bisnis, ketersediaan energy, inflasi, suku bunga, investasi, harga-harga, produk dan jasa, produktivitas dan tenaga kerja. Stabilitasnya perekonomian nasional didukung dengan perolehan/pertumbuhan pendapatan secara tidak langsung mendorong daya beli akan barang dan jasa meningkat. Sehingga sangat berdampak positif bagi daerah tujuan wisata.

b. Sosial

Dalam kaitannya dengan dampak pariwisata terhadap kehidupan sosial budaya masyarakat, harus dilihat bahwa ada banyak faktor lain yang ikut berperan dalam mengubah kondisi sosial budaya tersebut, seperti pendidikan, media massa, transportasi, komunikasi maupun sektor-sektor pembangunan lainnya yang menjadi wahana dalam perubahan sosial-budaya, serta dinamika internal masyarakat itu sendiri. Hal tersebut secara tidak langsung memberikan pengaruh terhadap potensi pariwisata.

Sebagai kota yang sudah berkembang, Kota Garut memiliki beberapa potensi pariwisata khususnya Darajat Pass (*waterpark*) yang berada tepatnya di daerah

Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut, dengan beraneka ragam destinasi wisata yang berada di Kota Garut itu sendiri Darajat Pass (*waterpark*) menjadi suatu alternative daya tarik tujuan berwisata oleh pengunjung dari berbagai kota seperti Kota Bandung, Subang, Jakarta, Bogor, dan Kota-kota besar lainnya, hal ini cenderung dari aspek akses yang mudah untuk menuju kawasan wisata tersebut. Potensi ini yang menjadikan terhadap peran masyarakat lokal terhadap sektor pariwisata cukup tinggi.

c. Pemerintah

Kegiatan pariwisata di Indonesia di atur dalam Undang-undang No. 10 tahun 2009. Yang diamana Pasal 17 berbunyi: “Pemerintah dan pemerintah Daerah wajib mengembangkan dan melindungi usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi dalam bidang usaha pariwisata dengan cara membuat kebijakan perancangan usaha pariwisata untuk usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi dan memfasilitasi kemitraan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi dengan usah skala besar”. Hal tersebut membuktikan bahwa Pemerintah peduli akan pengembangan dari sektor pariwisata. Selain kebijakan Pemerintah dalam pengembangan kawasan destinasi wisata, peranan Pemerintah dalam penyediaan infrastruktur menjadi faktor eksternal dalam pengembangan sektor pariwisata.

Kabupaten Garut khususnya di Kecamatan pasirwangi menurut wawancara pihak pengelola kawasan wisata Darajat pass (*waterpark*) ini dari kebijakan pemerintah terhadap kinerja pengembangan pariwisata di daerah tersebut masih relative sangat minim pembangunan dari sektor pariwisata dimana suatu daerah pariwisata yang sangat berpotensi dikunjungi oleh para wisatawan namun tidak adanya transportasi umum untuk menuju pada daerah tersebut.

d. Teknologi

Perkembangan teknologi informasi tidak lepas dari internet. Melalui internet banyak hal bisa di akses secara mudah, serta digunakan oleh sebagian besar masyarakat di dunia. Hal ini memungkinkan penyebaran informasi mengenai pengembangan pariwisata bisa diakses kapan, dimana, serta oleh siapa saja.

Perkembangan teknologi informasi dapat menjadi peluang dalam pengembangan pariwisata apabila dimanfaatkan dengan baik. Melalui teknologi ini pengelola dapat mempromosikan suatu produk wisata. Di kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) itu sendiri menerapkan sistem web internet sebagai promosi.

e. Pengunjung

Keanekaragaman wisata kawasan di Kota Garut ini menjadi suatu potensi daya tarik sehingga Kota Garut memiliki pengunjung untuk melakukan kegiatan wisata,

Tren masyarakat saat ini untuk menikmati wisata kolam air panas sangat di cari oleh pengunjung dari berbagai kalangan masyarakat salah satunya ialah kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut sebagai daya tarik *waterpark* berbasis kolam pemandian air panas *hydroteraphy* menjadi minat pengunjung yang ingin menikmati aroma *teraphy*, di sisi lain dengan banyaknya persaingan bisnis di sektor wisata menjadi dampak masih rendahnya tingkat wisatawan yang melakukan kegiatan wisata di kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) itu sendiri.

4.10.2 Identifikasi Faktor-Faktor Strategis Eksternal

Berdasarkan hasil survey diperoleh data dan informasi mengenai faktor-faktor eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan wisata Darajat Pass (*waterpark*). Hasil identifikasi faktor eksternal meliputi faktor peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*), sebagaimana akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Peluang (*opportunities*)

a. Kebutuhan Wisatawan berbasis *theraphy*.

Kota Garut memiliki pengunjung untuk melakukan kegiatan wisata, Tren masyarakat saat ini untuk menikmati wisata kolam air panas sangat di cari oleh pengunjung dari berbagai kalangan masyarakat salah satunya ialah kawasan wisata Darajat Pass

(*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut sebagai daya tarik *waterpark* berbasis kolam pemandian air panas *hydroteraphy* menjadi minat pengunjung yang ingin menikmati aroma *teraphy*.

b. Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga.

Sebagai kota yang sudah berkembang, Kota Garut memiliki beberapa potensi pariwisata khususnya Darajat Pass (*waterpark*) yang berada tepatnya di daerah Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut, dengan beraneka ragam destinasi wisata yang berada di Kota Garut itu sendiri Darajat Pass (*waterpark*) menjadi suatu alternative daya tarik tujuan berwisata oleh pengunjung dari berbagai kota seperti Kota Bandung, Subang, Jakarta, Bogor, dan Kota-kota besar lainnya.

c. Peranan masyarakat setempat terhadap pariwisata.

Pengembangan pariwisata berkaitan dengan dimana peran masyarakat setempat saling berkontribusi terhadap suatu destinasi wisata, di kawasan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut tepatnya di daerah kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) itu sendiri dengan peran masyarakat yang loyal terhadap sektor pariwisata cukup tinggi.

d. Kemudahan dalam akses menuju kawasan tersebut

Darajat Pass (*waterpark*) di kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut memiliki akses yang mudah karena dari kota Garut itu sendiri tepatnya untuk menuju lokasi ini dapat ditempuh menggunakan tol Buah Batu menuju pintu gerbang Cileunyi ± 25 menit dan dari cileunyi sekitar 1,5 jam menuju kota garut dan masuk ke Jalan Darajat km 14 Kampung Bedeng Rt/Rw : 09/02 Desa Karyamekar

Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut \pm 11 km sekitar 45 menit memasuki area Daya Tarik Wisata Darajat Pass (*waterpark*), dari tol Pasteur \pm 45 menit menuju pintu gerbang tol cileunyi menggunakan via Rancaeuekek. hal ini berpengaruh pula terhadap daya tarik sebagai pilihan alternative juga terhadap pilihan wisatawan sebagai destinasi kegiatan berwisata.

e. Kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (*internet*).

Pada hakekatnya internet memiliki peran yang tidak terpisahkan dalam perkembangan teknologi, terutama pariwisata. Internet telah menjadi salah satu solusi yang ditawarkan untuk mempermudah kinerja pengembangan pariwisata di Indonesia. Lewat internet banyak hal yang bisa diakses secara mudah, serta digunakan oleh sebagian besar masyarakat di dunia. Hal ini memungkinkan penyebaran informasi mengenai destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) dapat memberikan dampak positif terhadap tingkat kunjungan.

Faktor ini merupakan peluang yang dimiliki untuk memasarkan keunggulan, produk fasilitas wisata serta akses jalan menuju lokasi tersebut agar lebih memudahkan informasi terhadap wisatawan.

2. Ancaman (*Treats*)

a. Tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (*waterpark*) tersebut.

Berdasarkan pengamatan beserta observasi, sampai saat ini terbatasnya transportasi umum menjadi salah satu hambatan atau kendala untuk segi aksesibilitas menuju lokasi destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*). Angkutan Kota yang terbatas dan hanya melintasi pada perbatasan Desa Sinaraja kemudian sekitar \pm 600 meter dapat ditempuh dengan menggunakan transportasi ojek

langsung menuju Daya Tarik Wisata Darajat Pass (waterpark). Tetapi hal ini menjadi kendala khususnya bagi pengunjung yang saat ini ingin berkesempatan untuk memakai kendaraan transportasi umum, demikian hal tersebut tentu menjadi pengaruh terhadap lokasi wisata yang terdapat di Kecamatan pasirwangi khususnya kawasan wisata Darajat pass (waterpark) itu sendiri.

b. Adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (waterpark) tersebut.

Persaingan bisnis dibidang pariwisata semakin meningkat, banyak bermunculan destinasi wisata serupa seperti yang terdapat pada kawasan wisata Darajat Pass (waterpark). Persaingan tersebut memotivasi beberapa konsep-konsep yang unik dengan menawarkan berbagai produk fasilitas wisata.

Di daerah kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut sendiri terdapat beberapa destinasi wisata salah satunya Darajat Pass (waterpark), hal ini dianggap sebagai ancaman suatu kawasan tersebut. semakin ketatnya persaingan pada industri berbasis *waterpark* membuat para pengelola berlomba untuk mendapatkan sebanyak mngkin tingkat kunjungan wisatawan.

c. Laju pertumbuhan ekonomi yang lambat.

Undang-undang Nomor 10 tahun 2009 Tentang Kepariwisataaan yang menyatakan bahwa penyelenggaraan Kepariwisataaan ditujukan untuk meningkatkan pendapatan nasional dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat, memperluas dan meratakan kesempatan berusaha dan lapangan kerja, mendorong pembangunan daerah, memperkenalkan dan mendayagunakan obyek dan daya tarik wisata.

Dengan masih kurangnya wisatawan yang berkunjung pada daerah tersebut secara laju ekonomi pada daerah tersebut sedikit

terhambat dikarenakan permintaan akan barang dan jasa masih rendah, hal ini dilihat karena dari aspek pengembangan yang masih belum optimal.

d. Kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri.

Industri pariwisata memberikan sumbangan yang cukup signifikan bagi perekonomian Indonesia. Sumbangan devisa Negara terbesar keempat setelah migas, batu bara, dan kelapa sawit.-Dilansir dari sumber referensi.

Kebijakan Pemerintah dalam pengembangan kawasan destinasi wisata di Kota Garut dalam penyediaan infrastruktur menjadi faktor eksternal dalam pengembangan sektor pariwisata. Kabupaten Garut khususnya di Kecamatan pasirwangi menurut wawancara pihak pengelola kawasan wisata Darajat pass (*waterpark*) ini dari kebijakan pemerintah terhadap kinerja pengembangan pariwisata di daerah tersebut masih relative sangat minim, dilihat dari kurangnya promosi pariwisata sebagai daya tarik Kota Garut itu sendiri.

e. Tingkat kunjungan wisatawan masih rendah

Destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) sejak pada tahun 2014 silam ini berdasarkan data kunjungan mengalami penurunan pengunjung dengan didasari oleh tiga pilar pariwisata, yakni pemerintah, masyarakat maupun pengelola seringkali tidak menyadari potensi yang dipunyai baik fasilitas atraksi wisata, sarana dan prasarana, serta aksesibilitas. Persoalan inipun membuat tingkat wisatawan kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) mengalami pertumbuhan wisatawan yang masih rendah,

4.10.3 Penilaian Faktor Eksternal Darajat Pass (*waterpark*)

Sama dengan penilaian faktor internal, dalam penyusunan Strategi Pengembangan fasilitas guna meningkatkan daya tarik minat wisatawan di Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi kabupaten Garut peneliti melakukan analisis SWOT dengan terlebih dahulu mengidentifikasi faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman. Untuk mengetahui penilaian/rating dari faktor-faktor tersebut digunakan angket kuisioner yang disebarakan kepada pengunjung kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*).

Skala yang digunakan setiap item angketnya menggunakan rating atau skor dimana 1 menunjukkan skor paling rendah yang berarti kualitasnya paling rendah, sedangkan skor 4 adalah menunjukkan bahwa kualitas jawaban yang paling tinggi. Maka apabila skornya 3 dan 4 menunjukkan bahwa kualitasnya paling tinggi bagi kekuatan dan peluang, sebaliknya jika skor 1 dan 2 menunjukkan bahwa kualitasnya paling tinggi untuk ancaman dan kelemahan bagi obyek wisata tersebut. Karena setiap aspek diukur menggunakan angket sebanyak 5 item, maka untuk mengetahui tingkat kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman untuk obyek wisata Darajat Pass (*waterpark*) diinterpretasikan menggunakan analisis deskriptif.

Skor tertinggi (x_t) : 4

Skor terendah (x_r) : 1

Rumus Rentang : $R = x_t - x_r$

$$R = 4 - 1$$

$$R = 3$$

Panjang kelas interval $p = R/x_t$

$$p = 3/4$$

$$= 0.75$$

Dengan menggunakan panjang kelas 0,75 dan skor terendah 1 maka dibuat kriteria sebagai berikut :

Tabel 4.20

Kriteria kekuatan dan Kelemahan

No	Interval	Kekuatan dan Peluang	Kelemahan dan Ancaman
1	3,26 - 4,00	Sangat Tinggi	Sangat Rendah
2	2,51 - 3,25	Tinggi	Rendah
3	1,76 - 2,50	Rendah	Tinggi
4	1,00 - 1,75	Sangat Rendah	Sangat Tinggi

1. Faktor Peluang

Dalam pengembangan destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) terdapat berbagai peluang yang mampu mendorong pengembangan diantaranya Kebutuhan Wisatawan berbasis *theraphy*, Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga, Peranan masyarakat setempat terhadap pariwisata cukup tinggi, Kemudahan dalam akses menuju kawasan tersebut, Kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (*internet*). Berikut adalah tabel tanggapan rata-rata dari pengunjung destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*):

Tabel 4.21

Nilai Rata-rata Peluang Destinasi Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

No.	Peluang	Mean	Keterangan
1	Kebutuhan Wisatawan berbasis <i>theraphy</i>	3,28	Sangat Tinggi
2	Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga	3,21	Tinggi
3	Peranan masyarakat setempat terhadap pariwisata	3,08	Tinggi
4	Kemudahan dalam akses menuju kawasan tersebut	3,10	Tinggi
5	Kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (<i>internet</i>)	3,08	Tinggi
Rata-Rata		3,15	Tinggi

Sumber: Hasil Penelitian diolah 2015

Secara keseluruhan rata-rata perolehan skornya adalah 3,15 berada pada interval 2,51-3,25 yang termasuk kategori tinggi. Hal tersebut menunjukkan

destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) mempunyai peluang yang tinggi bila mana memanfaatkan potensi-potensi yang ada. Kebutuhan wisatawan terhadap destinasi wisata kolam pemandian berbasis *theraphy* masuk dalam kategori sangat tinggi dengan skor 3,28. Sebagai pilihan lokasi alternative berwisata destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) memiliki peluang yang tinggi dengan skor 3,21, adanya peran masyarakat setempat terhadap pengembangan dari aspek pariwisata cukup tinggi dengan skor 3,08.

Peluang lain dengan mendapatkan skor tinggi yaitu mudahnya menuju kawasan Darajat Pass (*waterpark*) pernyataan responden yang tinggi dengan skor 3,10, dan kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (internet) dengan skor 3,08. Pengembangan pariwisata agar mampu melaju pesat tidak bisa hanya mengandalkan dari segi internal saja, untuk perlu kerja sama dengan berbagai aspek eksternal dengan menganalisa aspek peluang yang menjadi potensi guna mendukung pembangunan sektor pariwisata khususnya di destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.

Peluang yang dimiliki destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut sangatlah potensial jika terus dikembangkan. Dengan persaingan yang semakin variatif maka dari pihak pengelola maupun pengembang mampu berkontribusi terhadap suatu destinasi wisata itu sendiri menjadi lebih bersaing dan berkembang.

1. Faktor Ancaman

Dalam setiap upaya pengembangan pasti terdapat ancaman yang mampu menghambat proses pengembangan bila tidak dicari jalan keluarnya. Berikut adalah beberapa ancaman yang terdapat di destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) : Tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (*waterpark*) tersebut, adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (*waterpark*) tersebut, laju pertumbuhan ekonomi yang lambat, kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri, tingkat kunjungan wisatawan masih rendah. Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa

skor rata-rata faktor ancaman 1,84 yang terletak pada interval 1,76-2,50 termasuk dalam kategori tinggi. Tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (*waterpark*) tersebut menduduki skor 1,86 yang masuk dalam kategori tinggi dan adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (*waterpark*) tersebut terdapat skor 1,69 yang termasuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan ancaman yang lainnya seperti laju pertumbuhan ekonomi yang lambat berada pada kategori tinggi dengan skor 2,03, kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri terdapat skor 1,73 masuk pada kategori sangat tinggi, tingkat kunjungan wisatawan masih rendah berada di kategori tinggi dengan skor 1,89.

. Hal ini menunjukkan Darajat Pass (*waterpark*) mempunyai tingkat ancaman yang tinggi yang harus segera dicari solusinya karena dapat menghentikan langkah pengembangan Darajat pass (*waterpark*) sebagai destinasi wisata *waterpark* sebagai daya tarik wisata terdapat di Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.

Tabel 4.22

Nilai Rata-rata Ancaman Destinasi Wisata Darajat Pass (*waterpark*)

No.	Ancaman	Mean	Keterangan
1	Tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (<i>waterpark</i>) tersebut.	1,86	Tinggi
2	Adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (<i>waterpark</i>) tersebut	1,69	Sangat Tinggi
3	Laju pertumbuhan ekonomi yang lambat	2,03	Tinggi
4	Kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri	1,73	Sangat Tinggi
5	Tingkat kunjungan wisatawan masih rendah	1,89	Tinggi
Rata-Rata		1,84	Tinggi

Sumber: Hasil Penelitian diolah 2015

4.11 Rumusan strategi Pengembangan Wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut

Dalam menentukan strategi pengembangan wisata Darajat Pass (*waterpark*), diawali dengan menguraikan faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor

internal dianalisa dengan menggunakan matriks IFAS dan faktor-faktor eksternal dianalisa dengan menggunakan matriks EFAS. Dari penggabungan hasil kedua matriks (IFAS dan EFAS) diperoleh strategi yang bersifat umum (*grand strategy*). Kemudian dilakukan dengan menggunakan matriks SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Theats) untuk merumuskan strategi alternatifnya.

4.11.1 Analisis Lingkungan Internal (IFAS)

Strategi matriks IFAS merupakan rumusan lingkungan internal. Matriks ini memberikan rangkuman dan evaluasi kekuatan dan kelemahan yang berada di lingkungan kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*). Pada tabel 4.23 dapat diketahui bahwa sumber air panas *hydroteraphy* yang dimiliki destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) dengan skor 0,39.

Pada urutan kedua dengan skor 0,36 diduduki faktor ketersediaan kelengkapan fasilitas di kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*). Selanjutnya pada urutan ketiga harga yang ekonomis dengan skor 0,35. Area parkir yang dimiliki kawasan wisata menjadi faktor kekuatan dengan skor 0,27. Dan terakhir pada urutan kelima terdapat faktor terjaminnya keamanan pengunjung dengan skor 0,34.

Sedangkan untuk kelemahan utama yang dimiliki destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) adalah lokasi terkadang terjadi cuaca extreme seperti kabut tebal dan tercium bau asam gas dengan skor 0,13. Kurangnya promosi pertama dalam indikasi kelemahan dengan skor 0,20.

Pada urutan kedua dan ketiga adalah faktor tingkat kebersihan lokasi yang masih kurang dengan skor 0,20 dan kualitas fasilitas belum seluruhnya maksimal dengan skor 0,16. Serta terakhir kinerja pengelola/staff terkait belum optimal dengan skor 0,22. Penggabungan kedua faktor internal menghasilkan total skor rata-rata 2,62. Berikut ini tabel 4.23 Internal Factor Summary (IFAS) Darajat Pass (*waterpark*) terdapat dihalaman selanjutnya.

Tabel 4.23

Internal Factor Analysis Summary (IFAS) Darajat Pass (waterpark)

No	Faktor - Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Strengths (Kekuatan)				
1	Sumber air panas <i>hydrotheraphy</i>	0,12	3,19	0,39
2	Kelengkapan Fasilitas	0,11	3,25	0,36
3	Harga yang ekonomis	0,11	3,17	0,35
4	Area parkir yang sangat luas	0,08	3,36	0,27
5	Terjaminnya keamanan Pengunjung	0,11	3,01	0,34
Jumlah Skor Kekuatan				1,71
Weakness (Kelemahan)				
1	Kurangnya promosi	0,10	2,05	0,20
2	Tingkat kebersihan lokasi masih kurang	0,11	1,87	0,20
3	Kualitas fasilitas belum seluruhnya maksimal	0,08	2,02	0,16
4	Kinerja pengelola/staff terkait belum optimal	0,11	2,07	0,22
5	Lokasi terkadang terjadi cuaca extreme seperti kabut tebal dan tercium bau asam gas.	0,08	1,7	0,13
Jumlah Skor Kelemahan				0,91
Jumlah keseluruhan		1,00		2,62

Sumber: Data diolah berdasarkan hasil penelitian 2015

4.11.2 Analisis Lingkungan Eksternal (EFAS)

Matriks EFAS digunakan untuk merangkum peluang dan ancaman pada suatu daerah tujuan wisata. Analisis matriks EFAS yaitu perhitungan terhadap bobot dan pemberian rating pada setiap faktor. Peluang utama yang dapat dimanfaatkan oleh Darajat Pass (*waterpark*) untuk pengembangan wisata adalah kebutuhan wisatawan berbasis *theraphy* dengan skor 0,40. Pada posisi kedua dalam tabel adalah Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga memperoleh skor 0,33. Pada urutan ketiga adalah dengan peranan masyarakat setempat terhadap pariwisata terdapat skor 0,31, sedangkan terdapat pada faktor Kemudahan dalam akses menuju kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) memperoleh skor 0,28. Dan yang terakhir pada posisi kelima dalam

tebel adalah dengan faktor kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (*internet*) terdapat skor 0,31.

Sebagai ancaman utama yang diperoleh dari hasil perhitungan yang didapati dengan faktor tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (*waterpark*) tersebut dengan skor 0,16. Adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (*waterpark*) tersebut memperoleh skor 0,18. Dengan Laju pertumbuhan ekonomi yang lambat pada masyarakat di daerah lingkungan setempat kawasan Darajat Pass (*waterpark*) mendapat skor 0,22. Kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri dengan memperoleh skor 0,17. Dan terakhir urutan kelima pada tabel 4.8 dengan skor 0,18. Penggabungan kedua faktor eksternal menghasilkan total skor rata-rata 2,54.

Tabel 4.24

Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS) Darajat Pass (waterpark)

No	Faktor - Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<i>Opportunities (Peluang)</i>				
1	Kebutuhan Wisatawan berbasis <i>theraphy</i>	0,12	3,28	0,40
2	Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga	0,10	3,21	0,33
3	Peranan masyarakat setempat terhadap pariwisata	0,10	3,08	0,31
4	Kemudahan dalam akses menuju kawasan tersebut	0,09	3,10	0,28
5	Kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (<i>internet</i>)	0,10	3,08	0,31
Jumlah Skor Peluang				1,63
<i>Threats (Ancaman)</i>				
1	Tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (<i>waterpark</i>) tersebut.	0,09	1,86	0,16
2	Adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (<i>waterpark</i>) tersebut	0,11	1,69	0,18
3	Laju pertumbuhan ekonomi yang lambat	0,11	2,03	0,22
4	Kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri	0,10	1,73	0,17
5	Tingkat kunjungan wisatawan masih rendah	0,10	1,89	0,18
Jumlah Skor Kelemahan				0,91
Jumlah keseluruhan		1,00		2,54

Sumber: Data diolah berdasarkan hasil penelitian 2015

4.11.3 Matriks Analisis SWOT

Berdasarkan kekuatan dan kelemahan wisata Darajat Pass (*waterpark*), maka melalui matriks SWOT akan ditemukan beberapa strategi pengembangan yang dapat mendukung kelayakan wisata Darajat Pass (*waterpark*), seperti disajikan pada Tabel 4.25

Berdasarkan analisis SWOT yang disajikan, disusun beberapa alternative pengembangan wisata Darajat Pass (*waterpark*) sebagai strategi khusus yaitu:

1. Strategi SO (*Strength and Opportunities*), yaitu strategi yang mengoptimalkan kekuatan (*strength*) untuk memanfaatkan peluang (*opportunities*), ialah:
 - a. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk utama kolam air panas (*hydrotheraphy*) sebagai produk unggulan destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*).
 - b. Memberikan kualitas produk pariwisata guna memperoleh kepuasan terhadap pengunjung.
 - c. Mengoptimalkan kualitas pelayanan maupun kualitas fasilitas karena ekpetasi pengunjung dengan harga yang ekonomis namun mendapatkan pelayanan dengan kelengkapan fasilitas yang optimal.
2. Strategi ST (*Strength and Threats*) yaitu strategi yang menggunakan kekuatan (*strength*) untuk mengatasi ancaman (*threats*), ialah
 - a. Memperbaiki fasilitas dengan memaintanance secara berkala dari aspek atraksi wisata, sarana dan prasarana, dan aksesibilitas yang terdapat di kawasan Darajat Pass (*waterpark*) tersebut.
 - b. Adanya wisatawan yang berkunjung sehingga perlunya inovasi produk dan fasilitas wisata mendorong kualitas SDA dalam pengelolaanya.

- c. Melibatkan peran pemerintah terhadap pengelolaan kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) untuk mempermudah mengembangkan dari aspek aksesibilitas.
3. Strategi WO (*Weaknesses and Opportunities*), yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) untuk memanfaatkan peluang (*opportunities*), ialah
 - a. Mengembangkan kembali media promosi guna meningkatkan minat kunjungan wisatawan agar terlihat lebih menarik untuk berwisata di Darajat Pass (*waterpark*).
 - b. Memperbaiki sistem manajemen kinerja pengelola maupun staff terkait terhadap pengembangan potensi yang ada di kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*).
 - c. Mengikutsertakan masyarakat setempat guna mengoptimalkan potensi wisata agar memberikan kontribusi terhadap peran pariwisata di daerah kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*).
4. Strategi WT (*Weaknesses and Threats*) yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan menghindari ancaman (*threats*) ialah
 - a. Meningkatkan kualitas fasilitas guna meningkatkan kenyamanan berwisata terhadap pengunjung serta memberi kesan positif terhadap apa yang sudah dilakukan dengan kegiatan berwisata di Darajat Pass (*waterpark*) tersebut.
 - b. Meningkatkan kesadaran pengunjung pentingnya menjaga kebersihan dengan menyediakan sarana dan prasarana yang memadai.
 - c. Menjalin pemerintah terhadap segi pengembangan untuk mencari solusi terhadap apa yang menjadi hambatan atau kendala yang mempengaruhi kawasan wisata Darajat Pas (*waterpark*).

Tabel 4.25
Matriks SWOT Analisis Lingkungan Internal dan Lingkungan Eksternal
Darajat Pass (*waterpark*)

IFAS EFAS	STRENGTHS (S):	WEAKNESSES (W):
		1. Sumber air panas <i>hydrotherapy</i> 2. Kelengkapan Fasilitas 3. Harga yang ekonomis 4. Area parkir yang sangat luas 5. Terjaminnya keamanan Pengunjung
OPPORTUNITIES (O):	STRATEGI (SO)	STRATEGI (WO)
1. Kebutuhan Wisatawan berbasis <i>therapy</i>	1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk utama kolam air panas (<i>hydrotherapy</i>) sebagai produk unggulan destinasi wisata Darajat Pass (<i>waterpark</i>).	1. Mengembangkan kembali media promosi guna meningkatkan minat kunjungan wisatawan agar terlihat lebih menarik untuk berwisata di Darajat Pass (<i>waterpark</i>).
2. Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga	2. Memberikan kualitas produk pariwisata guna memperoleh kepuasan terhadap pengunjung.	2. Memperbaiki sistem manajemen kinerja pengelola maupun staff terkait terhadap pengembangan potensi yang ada di kawasan wisata Darajat Pass (<i>waterpark</i>).
3. Peranan masyarakat setempat terhadap pariwisata	3. Mengoptimalkan kualitas pelayanan maupun kualitas fasilitas karena ekpektasi pengunjung dengan harga yang ekonomis namun mendapatkan pelayanan dengan kelengkapan fasilitas yang optimal.	3. Mengikutsertakan masyarakat setempat guna mengoptimalkan potensi wisata agar memberikan kontribusi terhadap peran pariwisata di daerah kawasan wisata Darajat Pass (<i>waterpark</i>).
4. Kemudahan dalam akses menuju kawasan tersebut		
5. Kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (<i>internet</i>)		
THREATS (T)	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)
1. Tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (<i>waterpark</i>) tersebut.	1. Memperbaiki fasilitas dengan memaintenance secara berkala dari aspek atraksi wisata, sarana dan prasarana, dan aksesibilitas yang terdapat di kawasan Darajat Pass (<i>waterpark</i>) tersebut.	1. Meningkatkan kualitas fasilitas guna meningkatkan kenyamanan berwisata terhadap pengunjung serta memberi kesan positif terhadap apa yang sudah dilakukan dengan kegiatan berwisata di Darajat Pass
2. Adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (<i>waterpark</i>) tersebut	2. Adanya wisatawan yang berkunjung sehingga perlunya inovasi produk dan fasilitas wisata mendorong kualitas SDA dalam pengelolaannya.	2. Meningkatkan kesadaran pengunjung pentingnya menjaga kebersihan dengan menyediakan sarana dan prasarana yang memadai.
3. Laju pertumbuhan ekonomi yang lambat <small>Baginda Syah Ali, 2016</small>	3. Melibatkan peran pemerintah terhadap fasilitas guna meningkatkan daya tarik wisata <small>KECAMATAN PASIRWANGI KABUPATEN GARUT</small>	3. Menjalin pemerintah terhadap segi pariwisata mencari solusi apa yang menjadi hambatan atau kendala yang mempengaruhi kawasan wisata Darajat Pas (<i>waterpark</i>).
4. Kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri		
5. Tingkat kunjungan wisatawan masih rendah		

Sumber: Data diolah berdasarkan hasil penelitian 2014

4.11.4 Positioning Kuadran SWOT

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan melalui analisis SWOT, diperoleh nilai akhir dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel 4.26
Rekapitulasi Hasil Perhitungan SWOT

No.	Uraian	Nilai
1	Faktor Internal	
	a. Kekuatan	1,71
	b. Kelemahan	0,91
2	Faktor Eksternal	
	a. Peluang	1,63
	b. Ancaman	0,91

Sumber: Data diolah berdasarkan hasil penelitian 2015

Dari uraian diatas tentang SWOT analisis, bahwa dalam kerangka strategi keseluruhan, strategi dasar yang dapat direncanakan adalah menggunakan kesempatan sebaik-baiknya, mencoba mengantisipasi dan menanggulangi ancaman, menggunakan kekuatan sebagai modal dasar operasi dan memanfaatkannya semaksimal mungkin, serta mengusahakan untuk mengurangi dan menghilangkan kelemahan yang masih ada. Terlihat dari hasil perhitungan

tersebut bahwa destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) memiliki kekuatan yang dominan disbanding dengan kelemahannya dan peluang yang lebih besar dibanding ancamannya dengan nilai sebagai berikut:

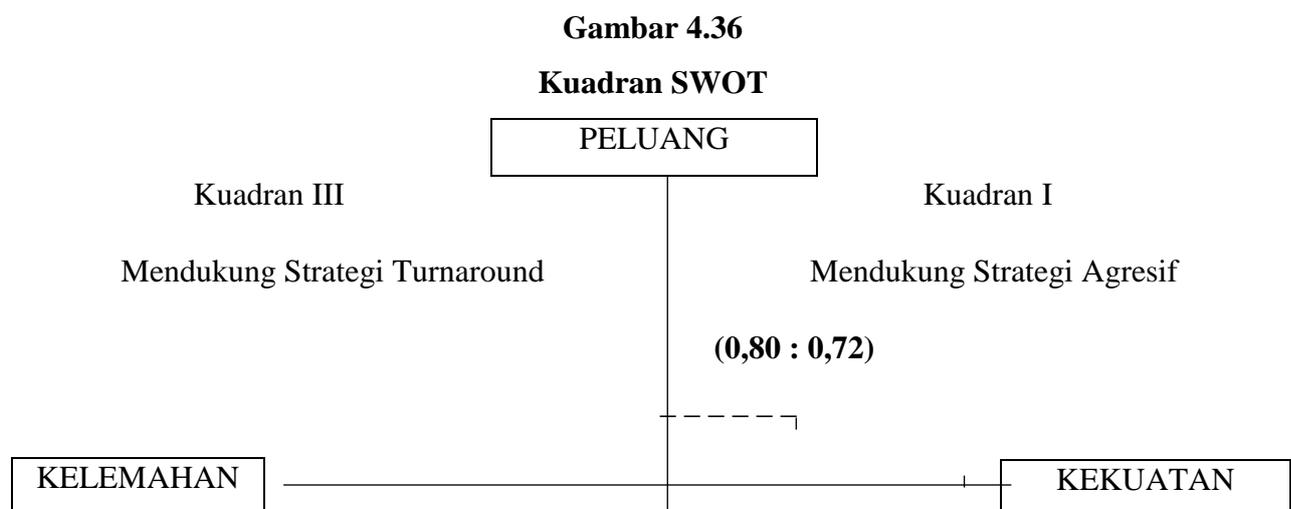
1. Jumlah dari hasil perkalian bobot dan rangking pada kekuatan dan kelemahan diselisihkan untuk mendapatkan titik X

$$\begin{aligned}\text{Titik X} &= \text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} \\ &= 1,71 - 0,91 \\ &= 0,80\end{aligned}$$

2. Jumlah dari hasil perkalian bobot dan rating pada peluang dan ancaman diselisihkan untuk mendapatkan titik Y.

$$\begin{aligned}\text{Titik Y} &= \text{Peluang} - \text{Ancaman} \\ &= 1,63 - 0,91 \\ &= 0,72\end{aligned}$$

Dari apabila nilai-nilai tersebut dimasukan dalam kuadran SWOT terlihat posisi pengembangan sektor pariwisata di destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) berada di posisi Strategi Pertumbuhan, yaitu memanfaatkan seoptimal mungkin kekuatan dan peluang yang dimiliki.





ANCAMAN

Sumber: Data diolah berdasarkan penelitian 2015

Gambar 4.36 menunjukkan positioning sumbu X dan Y pada

Berdasarkan gambar diatas menunjukkan bahwa titik potong (0,80 : 0,72) berada pada Kuadran I artinya yang diberikan adalah progresif, dimana situasi tersebut dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang agar dapat meningkatkan destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.

Dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki seperti sumber air panas *hydrotherapy*, kelengkapan fasilitas, harga yang ekonomis, terjaminnya keamanan pengunjung. Peluang yang dimiliki antara lain Kebutuhan Wisatawan berbasis *therapy*, Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga, peranan masyarakat setempat terhadap pariwisata, kemudahan dalam akses menuju kawasan tersebut, kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (*internet*).

Dengan memanfaatkan potensi-potensi yang ada agar mempercepat pengembangan. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan yang agresif (*growt oriented strategy*).

Dari hasil IFAS dan EFAS yang tertuang dalam grafik letak kuadran I maka strategi SO merupakan strategi yang di anggap memiliki prioritas yang tinggi dan mendesak untuk dilaksanakan. Strategi tersebut adalah:

1. Membuat wahana baru sebagai peluang minat wisatawan dari pengalaman baru. Mengembangkan kembali media promosi guna meningkatkan minat kunjungan wisatawan agar terlihat lebih menarik untuk berwisata di Darajat Pass (*waterpark*). Tidak hanya dari segi pemasaran web saja yang di terpakan di kawasan wisata tersebut, tetapi media promosi lainnya sangat dianjurkan.
2. Memaksimalkan keberadaan fasilitas yang ada sebagai destinasi dari peluang kebutuhan wisata alam dengan keasrian dan panoramanya serta perbaikan secara menyeluruh terhadap fasilitas. Memperbaiki sistem manajemen kinerja pengelola maupun staff terkait terhadap pengembangan potensi ketersediaan fasilitas yang ada di kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) sehingga dimana potensi tersebut menghasilkan impact positif pertama terhadap pengembangan kawasan itu sendiri serta memberikan kesan positive bagi pengunjung dengan setelah melakukan kegiatan wisata di Darajat Pass (*waterpark*) itu sendiri.
3. Penawaran harga yang terjangkau memberikan peluang bertambahnya kunjungan wisata pada setiap lapisan karakteristik wisata serta memberikan peluang lapangan kerja bagi masyarakat lokal. Mengikutsertakan masyarakat setempat guna mengoptimalisasi potensi wisata agar memberikan peluang terhadap masyarakat untuk berkontribusi pada peran pariwisata di daerah kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) sehingga masyarakat setempat menjadi lebih produktif terhadap sektor pariwisata.

