

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Profil Agrowisata Petik Belimbing

#### 5.1.1 Sejarah Agrowisata Petik Belimbing

Pada tahun 1983, daerah tepi Sungai Bengawan Solo yaitu di bagian utara Desa Ngringinrejo, terdapat kelompok tani dengan nama Mekar Sari. Anggota kelompok tani tersebut sebagian besar menanam tanaman palawija pada lahan pertanian mereka, tetapi lahan tersebut mengalami gagal panen di setiap tahunnya karena lahan tersebut hanya dapat ditanam pada musim penghujan. Lahan di desa ini rawan kekeringan saat musim kemarau, sedangkan saat musim penghujan lahan tersebut selalu tergenang banjir. Untuk mengatasi masalah tersebut sebagian tokoh masyarakat Desa Ngringinrejo yaitu Bapak Zainuri, Mbah Suyoto dan Mbah Nur mencoba suatu inovasi baru agar lahan yang semula tidak produktif dapat menjadi produktif dan bahkan dapat menopang perekonomian masyarakat Desa Ngringinrejo.

Pada tahun 1984, penduduk Desa Ngringinrejo mendapatkan informasi bahwa di daerah Tuban, tepatnya di Desa Siwalan terdapat tanaman Belimbing yang tahan banjir. Hasil dari Buahnya memiliki daya jual cukup mahal dan diminati banyak orang mulai dari kalangan bawah, menengah dan kalangan atas. Informasi tersebut membuat tokoh masyarakat Desa Ngringinrejo memiliki keinginan untuk menanam tanaman Belimbing di lahan pertanian mereka.

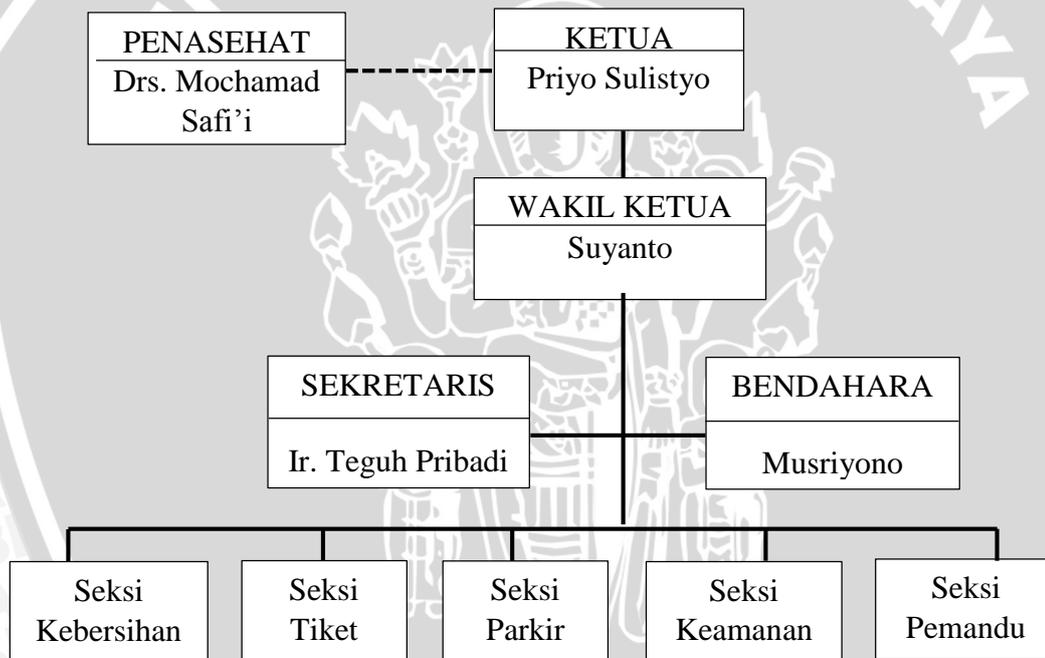
Setelah sebagian tokoh masyarakat Desa Ngringinrejo mencoba menanam Belimbing, terdapat permasalahan yang mereka hadapi, diantaranya adalah tokoh-tokoh tersebut tidak memperoleh dukungan dari masyarakat sekitar. Setelah tanaman belimbing tersebut berumur kurang lebih 3-4 tahun, tanaman belimbing tersebut mulai berbuah dan dapat dipanen dan ternyata hasilnya lebih dari hasil tanaman palawija yang selama ini ditanam, bahkan belimbing tersebut menghasilkan 2 kali dan bahkan 3 kali lipat dari tanaman lain yang biasaya ditanam.

Setelah usahatani belimbing tokoh-tokoh Desa tersebut berhasil, satu per satu para petani di kelompok tani mekar sari mulai tertarik dengan tanaman belimbing yang ditanam tersebut. Berdasarkan data dari pengelola Agrowisata

Petik Belimbing, luas lahan belimbing mencapai 20,4 Ha yang dikelola sebanyak 104 petani. Saat ini belimbing menjadi tanaman unggulan di Desa Ngringinrejo.

### 5.1.2 Struktur Organisasi Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo memiliki struktur Organisasi yang menunjukkan hubungan-hubungan dan tugas antara bagian kerja satu sama lain sesuai dengan tanggung jawab. Agrowisata Petik Belimbing desa Ngringinrejo diketuai oleh Bapak Priyo Sulistyio. Struktur Organisasi di Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo belum terkoordinasi dengan jelas antara tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian. Berikut ini adalah struktur organisasi Agrowisata Petik Belimbing Desa Nringinrejo.



Gambar 4. Struktur Organisasi Agrowisata Petik Belimbing

Berikut ini merupakan tugas dari masing-masing bagian di Agrowisata Petik Belimbing.

#### 1. Penasehat

- a. Memberikan saran dan nasehat kepada pengelola Agrowisata Petik Belimbing.

2. Ketua
  - a. Bertanggung jawab dalam melakukan pengawasan terhadap semua rencana yang telah ditetapkan.
  - b. Mengevaluasi hasil kerja karyawan.
3. Wakil Ketua
  - a. Membantu ketua dalam melakukan pengawasan terhadap semua rencana yang telah ditetapkan.
  - b. Membantu ketua dalam mengevaluasi hasil kerja karyawan.
4. Sekretaris
  - a. Mencatat administrasi jumlah pengunjung yang datang di Agrowisata Petik Belimbing.
  - b. Menyimpan arsip-arsip yang dimiliki oleh Agrowisata.
  - c. Mengurusikan surat masuk dan keluar untuk keperluan growisata.
5. Bendahara
  - a. Melakukan administrasi keuangan terkait seluruh dana yang masuk dan keluar.
  - b. Membuat laporan keuangan.
6. Seksi Kebersihan
  - a. Menjaga kebersihan lingkungan Agrowisata
7. Seksi Tiket
  - a. Bertugas menjual tiket kepada pengunjung Agrowisata
8. Seksi Parkir
  - a. Bertanggungjawab terhadap operasional parkir kendaraan
9. Seksi Keamanan
  - a. Menjaga keamanan kawasan Agrowisata.
10. Seksi Pemandu
  - a. Memberikan informasi dan memandu wisatawan yang berkunjung di Agrowisata.

### **5.1.3 Kegiatan di Agrowisata Petik Belimbing**

Potensi yang dikembangkan dalam kegiatan agrowisata di Desa Ngringinrejo ini adalah potensi di bidang pertanian pada tanaman hortikultura yaitu tanaman buah belimbing. Sebagian besar masyarakat Ngringinrejo bekerja sebagai

petani belimbing sehingga desa ini menjadi salah satu desa yang dijadikan sebagai agrowisata belimbing yang baru dikenal dan diresmikan pada awal tahun 2011. Agrowisata ini diusahakan swadaya oleh masyarakat setempat yang dibantu Pemerintah Kabupaten Bojonegoro dan Pemerintah Desa Ngringinrejo. Desa ini sangat strategis untuk bidang pertanian karena letaknya yang dikelilingi oleh Sungai Bengawan Solo sehingga memudahkan dalam pemberian irigasi.

Lokasi Agrowisata Petik Belimbing ini memiliki luas 20,4 Hektar dengan 9.500 pohon belimbing yang dikelola oleh 104 petani. Buah belimbing yang dihasilkan di kebun tersebut adalah belimbing manis (*Averhoa carambolla*) yang mempunyai ukuran besar. Selain buah belimbing, di Agrowisata ini juga terdapat oleh-oleh krupuk belimbing dan aneka olahan yang berbahan dasar belimbing yang diproduksi oleh ibu-ibu yang bergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tulip. Mulai tahun 2014, agrowisata ini juga memiliki komoditas lain yaitu jambu biji.

Kegiatan Agrowisata yang dapat dilakukan yaitu dapat mengunjungi kebun pertanian belimbing milik petani belimbing dan menikmati belimbing hasil petikan sendiri dengan kondisi daerah yang masih alami yang dapat memberikan pengalaman baru. Wisatawan juga dapat bertanya ke petani tentang cara budidaya dan pemeliharaan tanaman belimbing. Harga tiket masuk ke Agrowisata Petik Belimbing Rp 1000 (belum termasuk biaya petik belimbing). Biaya parkir kendaraan Rp 2000 untuk motor dan Rp 4000 untuk mobil. Harga belimbing di Agrowisata saat panen raya Rp 8000 / Kg untuk belimbing ukuran besar dan untuk belimbing ukuran kecil Rp 6000 /Kg. Keberadaan Agrowisata petik belimbing dapat menambah pengalaman, wawasan dan kepuasan bagi wisatawan.

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo juga menawarkan beberapa paket wisata. Paket wisata tersebut diantaranya yaitu paket *outbond kids*, paket perkemahan dan paket Agronomi. Paket *Outbond Kid* diperuntukan untuk anak-anak Play Group dan TK, untuk paket perkemahan diperuntukkan untuk SD, SMP dan SMA, sedangkan untuk paket wisata Agronomi diperuntukkan untuk semua wisatawan yang ingin belajar tentang Agronomi. Paket wisata tersebut dibuat untuk meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan ke lokasi Agrowisata Petik Belimbing.

## 5.2 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini berjumlah 56 orang yang terdiri atas 2 kelompok yaitu petani yang bergabung dalam Agrowisata Petik Belimbing yang berjumlah 51 orang dan 5 orang Pengelola Agrowisata sebagai informasi kunci (*Key Informant*) dalam Pengembangan Agrowisata yang terdiri dari Kepala Desa Sebagai Penasehat Agrowisata, Ketua, Wakil Ketua, Sekretaris dan Bendahara. Karakteristik responden dalam penelitian dapat dilihat berdasarkan usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan dan luas lahan.

### 5.2.1. Karakteristik Responden Menurut Usia

Usia petani adalah salah satu faktor penting yang perlu dijadikan pertimbangan untuk dapat memahami kemampuan fisik, keterampilan, pengalaman, serta keputusan yang perlu diambil petani dalam menjalankan usahatani. Data karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 11. Karakteristik Responden Berdasarkan usia.

Umur	Petani Agrowisata		Pengelola Agrowisata	
	Jumlah	%	Jumlah	%
0 – 14	0	0	0	0
15 – 64	48	94,1	5	100
> 64	3	5,9	0	0
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

Berdasarkan data penelitian pada tabel 11, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden tergolong penduduk usia produktif, yaitu berusia 15-64 tahun. Menurut Badan Pusat Statistika Provinsi Jawa Timur, penduduk usia produktif adalah penduduk yang berusia 15-64 tahun dan penduduk yang termasuk angkatan kerja adalah penduduk yang berusia 15 tahun keatas, yang bekerja atau yang mempunyai pekerjaan namun sementara tidak bekerja dan pengangguran. Hanya terdapat 3 responden Petani Agrowisata yang berusia > 64 tahun, karena pada usia tersebut sudah masuk dalam usia tidak produktif dan pada usahatani belimbing membutuhkan tenaga yang kuat, sehingga hanya ada sedikit petani dengan usia > 64. Responden dari Petani dan Pengelola Agrowisata Petik Belimbing tidak ada yang berusia < 14 tahun, karena pada usia tersebut sebagian besar masih sekolah.

Potensi tenaga kerja yang terdapat di Desa Ngringinrejo diharapkan mampu mengembangkan Agrowisata Petik Belimbing.

### 5.2.2 Karakteristik Responden Menurut Tingkat Pendidikan

Responden penelitian memiliki tingkat pendidikan mulai dari SD, SMP, SMA dan SARJANA. Data karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 12. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Petani Agrowisata		Pengelola Agrowisata	
	Jumlah	%	Jumlah	%
SD	32	62,7	0	0
SMP	6	11,8	0	0
SMA	13	25,5	3	60
SARJANA	0	0	2	40
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

Berdasarkan data pada tabel 12, tingkat pendidikan responden pada Petani Agrowisata terbanyak adalah SD yaitu sebanyak 32 orang dengan persentase 62,7 %, responden tingkat pendidikan SMP sebesar 6 orang dengan persentase 11,8 % dan responden tingkat pendidikan SMA sebanyak 13 orang dengan persentase 25,5 %. Pada responden petani belimbing, dapat disimpulkan bahwa tingkat kesadaran responden akan pendidikan relatif rendah. Sedangkan pada Responden Pengelola Agrowisata responden tingkat pendidikan SMA sebanyak 3 orang dengan persentase 60 % dan tingkat pendidikan SARJANA sebanyak 2 orang dengan persentase 40 % sedangkan untuk pendidikan SD dan SMP tidak ada. Pada responden pengelola agrowisata dapat disimpulkan bahwa tingkat kesadaran akan pendidikan relatif tinggi.

### 5.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden menurut jenis kelamin dibagi menjadi 2 kategori, yaitu laki-laki dan perempuan. Data karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 13. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Umur	Petani Agrowisata		Pengelola Agrowisata	
	Jumlah	%	Jumlah	%
Laki-laki	44	86,3	5	100
Perempuan	7	13,7	0	0
<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016

Berdasarkan data pada tabel 13, jumlah responden laki-laki lebih tinggi dibandingkan dengan responden perempuan. Responden laki-laki pada Petani Agrowisata sebanyak 44 orang dengan persentase 86,3 % dan responden perempuan sebanyak 7 orang dengan persentase 19,5 %. Sedangkan untuk responden Pengelola Agrowisata semuanya adalah laki-laki sebanyak 5 orang dengan persentase 100 %. Responden penelitian sebagian besar berjenis kelamin laki-laki karena kegiatan perawatan hingga pemanenan pada usahatani belimbing membutuhkan tenaga yang kuat sehingga hanya sedikit tenaga kerja perempuan.

#### 5.2.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Luas Lahan untuk Berusahatani

Luas lahan mempengaruhi besarnya biaya usahatani, penerimaan dan pendapatan yang diperoleh petani dalam berusahatani. Data karakteristik responden berdasarkan luas lahan yang digunakan dalam usahatani belimbing dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 14. Karakteristik Responden Berdasarkan Luas Lahan

Luas Lahan (Ha)	Petani Agrowisata	
	Jumlah	%
< 0,1	26	51
0,1 - 0,5	24	47
0,51 - 1	1	2
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 14, dari 51 petani belimbing yang menjadi responden, menunjukkan bahwa kepemilikan lahan petani belimbing yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing tidak ada yang memiliki lahan lebih dari 1 Ha. Responden petani belimbing yang terdapat di Agrowisata sebagian besar memiliki luas lahan < 0,1 ha sebanyak 26 orang (51 %), responden petani yang memiliki luas lahan antara 0,1-0,5 ha sebanyak 24 orang (47%), sedangkan untuk responden petani yang memiliki luas lahan antara 0,51-1 ha sebanyak 1 orang (2%). Hal

tersebut menunjukkan bahwa kepemilikan lahan belimbing di Agrowisata Petik Belimbing didominasi oleh petani yang memiliki luas lahan  $< 0,1$  ha.

Kepemilikan lahan yang digunakan oleh responden petani belimbing yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing tidak sama. Kepemilikan lahan terdapat 3 macam yaitu lahan milik sendiri, sewa dan bagi hasil. Terdapat 2 petani yang menyewa lahan di Agrowisata petik belimbing dan 1 petani melakukan bagi hasil, sedangkan untuk responden petani belimbing lainnya status kepemilikan lahan adalah lahan milik sendiri. Perhitungan sewa lahan yang terdapat di lokasi Agrowisata dihitung dari jumlah pohon yang terdapat pada suatu petak kebun. Harga sewa untuk 1 pohon belimbing sebesar Rp 50.000,00 / tahun, sedangkan untuk bagi hasil dilakukan atas kesepakatan antara pemilik lahan dan penggarap.

### 5.3 Daya Tarik Pengembangan Agrowisata

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo merupakan Agrowisata yang terdapat di Kecamatan Kalitidu, Kabupaten Bojonegoro. Agrowisata ini merupakan wisata pertanian yang menawarkan konsep pendidikan (*education*), wisata *outbond kids* dan perkemahan bagi pengunjung. Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo dalam menunjang kegiatannya didukung dengan sarana dan prasarana yang memadai, diantaranya yaitu:

1. Kebun Belimbing dengan luas 20,4 Ha dalam satu lokasi wisata.
2. Terdapat 3 pintu masuk menuju lokasi Agrowisata.
3. 17 Gazebo yang tersebar di area kebun sebagai tempat bersantai para pengunjung.
4. Perkemahan kapasitas 100 tenda dengan jumlah kurang lebih 1.000 siswa.
5. Area *Outbond kids*
6. *Meeting room* sebagai tempat pertemuan tamu rombongan dan tempat belajar tentang budidaya belimbing.
7. Kantin, Mushola dan toilet

Daya tarik Agrowisata Petik Belimbing terdiri dari sesuatu yang dapat dilihat (*something to see*), sesuatu yang dapat dilakukan (*something to do*) dan sesuatu yang dapat dibeli (*something to buy*).

### 5.3.1 *Something to see*

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo menawarkan suasana pedesaan dengan kondisi lingkungan yang masih alami. Wisatawan akan merasa nyaman ketika memasuki kawasan wisata karena dapat melihat langsung suasana perkebunan belimbing. Berikut ini merupakan gambar kegiatan yang dapat dilihat di Agrowisata Petik Belimbing.



Gambar 5. Aktivitas wisatawan melihat suasana kebun dan melihat kegiatan petani

Pada gambar 5, menunjukkan aktivitas wisatawan melihat suasana kebun dan melihat kegiatan Petani di Agrowisata Petik Belimbing. Wisatawan dapat melihat aktivitas petani yang berjualan belimbing dan petani yang melakukan budidaya seperti pemupukan, pemangkasan dan pembungkusan buah yang terdapat di lokasi Agrowisata. Banyaknya pohon belimbing membuat suasana menjadi sejuk dan nyaman untuk dijadikan pilihan berwisata. melihat secara langsung

### 5.3.2 *Something to do*

Wisatawan di Agrowisata Petik Belimbing dapat melakukan banyak kegiatan wisata. Kunjungan wisata dapat dilakukan baik secara individu maupun rombongan. Kegiatan wisata yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing diantaranya petik buah belimbing, *outbond*, perkemahan dan belajar tentang budidaya belimbing. Berikut ini merupakan gambar kegiatan yang dapat dilakukan di Agrowisata Petik Belimbing.



Gambar 6. Kegiatan memetik buah belimbing di Agrowisata Petik Belimbing

Pada gambar 6, menunjukkan kegiatan memetik buah belimbing di Agrowisata Petik Belimbing. Petik buah belimbing menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan yang ingin merasakan memetik buah belimbing langsung dari kebun. Wisatawan juga bisa belajar langsung kepada petani mengenai budidaya belimbing.

### 5.3.3 *Something to Buy*

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo memiliki produk yang dapat dibeli oleh wisatawan sebagai oleh-oleh untuk keluarga dirumah. Oleh-oleh tersebut berupa produk buah segar maupun olahan dari buah belimbing. Produk buah segar berupa belimbing dan produk olahan berupa sirup belimbing, dodol belimbing, sari buah belimbing dan kripik belimbing. Selain produk buah dan produk olahan juga terdapat *souvenir* gantungan kunci yang dapat dibeli oleh pengunjung. Berikut ini merupakan gambar kegiatan wisatawan membeli oleh-oleh buah belimbing di Agrowisata Petik Belimbing.



Gambar 7. Kegiatan wisatawan membeli oleh-oleh buah belimbing

Pada gambar 7, menunjukkan kegiatan wisatawan membeli buah belimbing di petani yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing. Wisatawan dapat membeli buah belimbing yang sudah dipetik sebelumnya oleh petani maupun memetik buah belimbing sendiri dari pohon. Buah belimbing yang dibeli oleh wisatawan merupakan oleh-oleh yang dapat dibawa pulang untuk keluarga setelah berwisata di Agrowisata Petik Belimbing.

#### **5.4 Sub Sistem Agribisnis di Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo**

##### **5.4.1 Subsistem Agribisnis Hulu (*Up-Stream*)**

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo dalam melakukan aktifitas Budidaya Belimbing diserahkan secara langsung kepada petani pemilik kebun. Segala aktifitas pembelian sarana produksi pertanian, pupuk, obat-obatan pertanian dan semua kegiatan perawatan sampai panen dilakukan oleh masing-masing petani pemilik kebun belimbing yang menjadi Anggota di Agrowisata. Petani juga melakukan usaha pengadaan bibit sendiri untuk peremajaan tanaman dan untuk dijual kepada pengunjung Agrowisata. Sarana produksi pertanian, pupuk dan obat-obatan pertanian diperoleh petani dari membeli di toko pertanian yang terdapat di Desa Ngringinrejo dan sebagian dari kelompok tani berupa subsidi dari pemerintah. Pengelolaan usahatani belimbing membutuhkan modal yang diperoleh petani menggunakan permodalan sendiri untuk mengembangkan usahatani belimbing.

#### 5.4.2 Subsistem Usahatani (*On-Farm*)

Subsistem *on-farm* yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing terfokus pada budidaya Belimbing. Terdapat 104 petani yang budidaya belimbing dengan kepemilikan luas lahan yang berbeda-beda setiap petani. Pengelolaan dan penjualan dari hasil budidaya belimbing sepenuhnya merupakan hak dan kewajiban petani pemilik kebun.

#### 5.4.3 Subsistem Agribisnis Hilir (*Down-Stream*)

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo memasarkan produk buah belimbing melalui wisata petik belimbing secara langsung dan sebagian dijual kepada tengkulak. Selain dijual dalam bentuk buah belimbing segar, Agrowisata juga melakukan pengolahan buah belimbing tersebut menjadi aneka olahan makanan yaitu sirup belimbing, dodol belimbing, sari buah belimbing dan kerupuk belimbing. Pengolahan produk buah belimbing tersebut diproduksi oleh Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tulip.

#### 5.4.4 Lembaga Penunjang (*Supporting System*)

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo dalam pengembangannya sangat didukung oleh pemerintah desa dan pemerintah daerah. Dukungan tersebut berupa promosi yang dilakukan pemerintah desa dan pemerintah daerah, dan juga terdapat bantuan infrastruktur dalam pengembangan kawasan agrowisata seperti pembuatan jalan paving, 17 gazebo yang tersebar di lokasi Agrowisata, *meeting room* dan *wifi*. Selain itu, adanya penyuluh pertanian juga sangat berperan dalam membantu petani dalam mengatasi permasalahan dalam budidaya Belimbing.

### 5.5 Analisis Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Belimbing

#### 5.5.1 Analisis Biaya Usahatani Belimbing

Biaya yang dikeluarkan pada usahatani belimbing terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel pada usahatani belimbing merupakan biaya yang dikeluarkan oleh petani belimbing yang jumlahnya selalu berubah tergantung dengan besar kecilnya produksi belimbing. Sedangkan biaya tetap pada usahatani belimbing merupakan biaya yang dikeluarkan oleh petani belimbing yang jumlahnya tidak berubah meskipun jumlah produksi berubah. Berikut dapat dilihat

pada tabel tentang rincian biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan oleh petani belimbing di Agrowisata Petik Belimbing.

#### a. Biaya Variabel

Biaya variabel pada usahatani belimbing terdiri dari biaya pupuk, pestisida, biaya irigasi, biaya tenaga kerja, plastik dan isi staples. Rincian biaya variabel dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 15. Rata-rata biaya variabel dalam 1 Hektar/tahun yang dikeluarkan untuk usahatani Belimbing di Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo, Kec. Kalitidu, Kab. Bojonegoro.

Uraian	Jumlah (Rp)	%
Pupuk	6.525.328,95	17,2
Pestisida	2.852.960,53	7,5
Biaya Irigasi	3.835.526,32	10,1
Biaya Tenaga Kerja	20.548.026,3	54,0
Plastik	3.865.131,58	10,2
Isi Staples	382.401,316	1,0
<b>Total</b>	<b>38.009.375,1</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016.

Berdasarkan tabel 15, rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan oleh petani belimbing sebesar 38.009.375,1/ha/tahun. Biaya variabel yang paling banyak dikeluarkan yaitu biaya tenaga kerja dengan biaya sebesarRp 20.548.526,32 /ha/tahun dengan persentase 54,0%. Biaya tenaga kerja merupakan biaya tertinggi yang dikeluarkan petani yang bergabung dalam kegiatan agrowisata karena pada usahatani belimbing terdapat banyak perawatan pada budidaya belimbing yang membutuhkan tenaga kerja seperti pemupukan, penyemprotan pestisida, irigasi, pembungkusan buah dan pemangkasan. Biaya lainnya yang banyak dikeluarkan oleh petani belimbing yaitu biaya pupuk sebesar 6.525.328,95 /ha/tahun dengan presentase 17,2%, dikarenakan ketergantungan penggunaan pupuk kimia oleh petani masih sangat besar dibandingkan dengan penggunaan pupuk organik.

#### b. Biaya Tetap

Biaya tetap yang dihitung dalam usahatani belimbing adalah biaya sewa lahan dan biaya penyusutan peralatan. Perhitungan biaya tetap pada usahatani belimbing di Desa Ngringinrejo, Kecamatan Kalitidu, Kabupaten Bojonegoro dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 16. Rata-rata biaya tetap dalam 1 hektar/tahun yang dikeluarkan untuk usahatani Belimbing di Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo, Kec. Kalitidu, Kab. Bojonegoro.

Uraian	Jumlah (Rp)	%
Sewa Lahan	29.819.078,9	96,4
Penyusutan	1.124.934,21	3,6
<b>Total</b>	<b>30.944.013,1</b>	<b>100 %</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

Berdasarkan tabel 16, diperoleh bahwa biaya tetap rata-rata yang dikeluarkan petani belimbing yang terdapat di Agrowisata yaitu sebesar Rp. 30.944.013,1 /ha/tahun. Rata-rata biaya sewa lahan sebesar Rp. 29.819.078,9 /ha/thn dengan persentase 96,4 % dan rata-rata biaya penyusutan peralatan sebesar 1.124.934,21 /ha/thn dengan presentase 3,6 %. Biaya sewa lahan sangat besar karena harga buah belimbing di Agrowisata yang stabil dan banyak permintaan buah belimbing dari wisatawan yang berkunjung di Agrowisata Petik Belimbing.

### 5.5.2 Analisis Penerimaan Usahatani Belimbing

Total Penerimaan penjualan belimbing merupakan keseluruhan rupiah yang diterima petani belimbing dari hasil penjualan belimbing kepada konsumen. Terdapat 2 macam penjualan belimbing di Agrowisata Petik Belimbing yaitu belimbing yang dijual dalam Agrowisata dan belimbing yang dijual ke tengkulak. Perhitungan penerimaan usahatani belimbing dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 17. Rata-rata Penerimaan usahatani belimbing dalam 1 ha/tahun.

Uraian	Produksi (Kg)	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)
Belimbing dijual dalam Agrowisata	14.006	8000	112.048.000
Belimbing dijual ke tengkulak	9.849	6000	59.094.000
<b>Total Penerimaan</b>	<b>23.855</b>		<b>171.124.000</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016.

Berdasarkan tabel 17, produksi belimbing yang dijual dalam Agrowisata sebanyak 14.006 kg/ha/tahun dengan harga Rp 8000/kg, memperoleh penerimaan sebesar Rp 112.048.000 /ha/tahun. Sedangkan produksi belimbing yang dijual ke tengkulak sebanyak 9.849 kg/ha/tahun dengan harga Rp. 6000/kg, memperoleh penerimaan sebesar 59.094.000. Total produksi usahatani belimbing yaitu 23.855 kg/ha/tahun dengan total penerimaan sebesar Rp. 171.124.000. Sebagian produksi belimbing dijual ke tengkulak yaitu pada lokasi kebun yang masih jarang dilalui

oleh wisatawan. Selain itu juga terdapat pertimbangan ketika petani membutuhkan uang dalam jumlah banyak maka produksi belimbing langsung dijual ke tengkulak.

### 5.5.3 Analisis Pendapatan Usahatani Belimbing

Pendapatan usahatani belimbing merupakan selisih antara total penerimaan yang diperoleh petani belimbing dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan untuk usahatani belimbing. Perhitungan Penerimaan usahatani belimbing dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 18. Rata-rata Pendapatan usahatani belimbing dalam 1 ha/tahun.

Uraian	Jumlah (Rp)
Total Penerimaan	171.124.000
Total Biaya Usahatani	68.953.388,2
<b>Total Pendapatan</b>	<b>102.170.612</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

Berdasarkan tabel 18, rata-rata pendapatan usahatani belimbing pada petani yang terdapat di Agrowisata sebesar Rp 102.170.612 /ha/tahun. Pendapatan yang diperoleh petani dalam satu tahun tersebut terdiri dari dua kali masa panen. Masa panen pertama yaitu pada bulan januari, february dan maret, sedangkan masa panen kedua yaitu pada bulan juli, agustus dan september.

## 5.6 Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Agrowisata Petik Belimbing

### 5.6.1 Analisis Lingkungan Internal Agrowisata Petik Belimbing

Analisis Lingkungan Internal dilakukan dengan meninjau faktor-faktor internal yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Agrowisata dalam proses penyusunan strategi. Aspek-aspek internal Agrowisata Petik Belimbing dibagi atas aspek produksi dan operasi, pemasaran, sumber daya manusia dan keuangan.

#### 1. Produksi dan Operasi

Agrowisata Petik Belimbing beroperasi setiap hari senin-minggu pukul 07.00-17.00 WIB. Pengunjung bisa datang langsung ke lokasi agrowisata baik individu maupun rombongan. Hari yang biasa ramai pengunjung adalah hari libur yaitu akhir pekan dan hari libur nasional.

Agrowisata Petik Belimbing berada di kawasan Desa Ngringinrejo. Jarak antara lokasi Agrowisata dengan jalan raya utama Kecamatan Kalitidu berjarak

kurang lebih 1 km. Kondisi desa Ngringinrejo masih sangat kental dengan nuansa pedesaan. Desa Ngringinrejo merupakan sentra penghasil buah belimbing di Kabupaten Bojonegoro dengan luas lahan mencapai 20,4 Ha. Jumlah Petani belimbing yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing sebanyak 104 petani.

Agrowisata Petik Belimbing dalam menunjang kegiatan wisata diperlukan ketersediaan buah belimbing setiap hari. Ketersediaan buah belimbing dapat dilakukan dengan pengaturan pembungaan yang tidak sama pada setiap petani sehingga panen buah belimbing tidak serempak. Pengaturan pembungaan tersebut dilakukan dengan pemangkasan cabang air dan pemeliharaan pohon belimbing. Setelah bunga tersebut berubah menjadi buah belimbing ukuran kecil antara 10-15 hari kemudian dilakukan pembungkusan buah belimbing dengan menggunakan plastik. Akan tetapi dalam pengaturan waktu panen antara petani yang terdapat di agrowisata belum terkoordinir dengan baik oleh pengelola sehingga masih memungkinkan terjadinya kekurangan persediaan buah belimbing. Tanaman belimbing di Agrowisata Petik Belimbing dalam setahun dapat panen sebanyak 2 kali dengan produksi per tanaman sekitar 20 kg/ sekali panen.

Kualitas buah belimbing menjadi daya dukung bagi Agrowisata petik belimbing dalam menjaga kepuasan wisatawan. Buah belimbing yang berukuran besar, berwarna cerah, manis dan segar akan membuat wisatawan senang berkunjung di Agrowisata. Oleh karena itu, untuk menjaga kualitas buah belimbing, petani di Agrowisata Petik Belimbing menerapkan sistem okulasi pada pohon belimbing. Berikut ini merupakan gambar kegiatan okulasi pada pohon belimbing.



Gambar 8. Kegiatan okulasi pada pohon belimbing

Pada gambar 8, menunjukkan kegiatan okulasi pohon belimbing yang dilakukan di Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo. Kegiatan okulasi ini bertujuan untuk peremajaan pohon belimbing. Okulasi juga dilakukan untuk meningkatkan kualitas dan produktivitas buah belimbing.

Fasilitas Agrowisata juga menjadi daya dukung untuk menarik minat wisatawan untuk datang ke Agrowisata Petik Belimbing. Fasilitas juga akan menunjang kemudahan dan kenyamanan bagi pengunjung dalam menikmati Agrowisata. Fasilitas yang dimiliki agrowisata yaitu sebagai berikut:

1. Kebun Belimbing dengan luas 20,4 Ha dalam satu lokasi wisata.
2. Terdapat 3 pintu masuk menuju lokasi Agrowisata.
3. 17 Gazebo yang tersebar di area kebun sebagai tempat bersantai para pengunjung.
4. Perkemahan dengan kapasitas 100 tenda dengan jumlah kurang lebih 1.000 siswa.
5. Area *Outbond*
6. *Meeting room* sebagai tempat pertemuan tamu rombongan dan tempat belajar tentang budidaya belimbing.
7. Kantin, Mushola dan toilet

Akses menuju lokasi Agrowisata masih perlu dibenahi yang terkait dengan infrastruktur jalan. Kondisi jalan menuju Agrowisata Petik Belimbing sudah berpaving dan beraspal akan tetapi kondisi jalan beraspal yang menuju pintu masuk 2 dan 3 sudah mengalami kerusakan dan perlu adanya suatu perbaikan. Selain itu kondisi jalan yang terdapat dalam kawasan Agrowisata juga belum sepenuhnya berpaving dan sebagian masih berupa jalan dari tanah, sehingga ketika turun hujan kondisi jalan akan becek dan sulit untuk dilewati serta mengganggu kenyamanan pengunjung. Akses jalan yang kurang memadai ini menjadi faktor kelemahan bagi Agrowisata Petik Belimbing.

## 2. Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting dalam melakukan suatu usaha, karena berdampak pada pendapatan yang diperoleh suatu usaha. Pemasaran yang dilakukan oleh Agrowisata Petik Belimbing yaitu dengan memasarkan buah belimbing di lokasi Agrowisata. Pemasaran dilakukan di lokasi Agrowisata karena produksi buah belimbing yang terdapat di Bojonegoro berpusat di Agrowisata Petik Belimbing, sehingga pengunjung yang ingin berwisata dan

membeli buah belimbing akan datang ke lokasi Agrowisata. Pemasaran buah belimbing di Agrowisata dilakukan dengan cara pengunjung memetik buah belimbing sendiri atau membeli belimbing hasil petikan petani dengan harga Rp. 8000/ kg. Selain di pasarkan dengan cara tersebut, beberapa petani juga memasarkan dengan cara langsung dijual kepada tengkulak yang ingin membeli buah belimbing dengan harga yang yaitu Rp. 6.000,00 / Kg.

Agrowisata Petik Belimbing juga melakukan pengolahan buah belimbing dalam bentuk produk yaitu sari buah belimbing, sirup belimbing, dodol belimbing dan krupuk Berikut ini merupakan gambar olahan buah belimbing yang dilakukan oleh Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tulip.



Gambar 9. Produk olahan sirup dan sari belimbing

Pada gambar 9 menunjukkan produk olahan dari buah belimbing yang diproduksi oleh ibu-ibu yang bergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tulip. Selain produksi olahan dari buah beimbing, Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tulib juga melakukan pemasaran produk. Pemasaran produk dilakukan di lokasi Agrowisata Petik Belimbing. Selain itu, pemasaran juga dilakukan dengan cara online dan menerima pesanan.

Selain olahan produk makanan, Agowisata Petik Belimbing juga menyediakan jasa berupa wisata pendidikan (*education*). Bentuk dari kegiatannya berupa pelatihan tentang budidaya belimbing, *outbond kids* dan perkemahan.

Kegiatan tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi pengunjung untuk datang ke lokasi Agrowisata.

Pemasaran dari produk dan jasa yang ditawarkan di Agrowisata Petik Belimbing tidak terlepas dari kegiatan promosi yang dilakukan. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Agrowisata Petik Belimbing tidak hanya dari pengelola Agrowisata, tetapi kegiatan promosi juga dilakukan oleh pemerintah Desa dan Pemerintah Daerah. Bentuk Promosi yang dilakukan oleh Pengelola yaitu melalui kegiatan festival Grebek Belimbing yang dilakukan 1 tahun sekali pada bulan Oktober saat Panen Raya. Kegiatan festival Grebek Belimbing tersebut sangat mengundang antusias pengunjung untuk datang ke lokasi Agrowisata. Selain itu, pengelola juga melakukan promosi melalui pembuatan brosur dan poster yang berkaitan dengan Agrowisata. Pemerintah Desa dan Pemerintah Daerah juga ikut berperan aktif dalam membantu kegiatan promosi Agrowisata Petik Belimbing. Bentuk Promosi yang dilakukan Pemerintah Desa melalui pembuatan *website* tentang Agrowisata Petik Belimbing dan bentuk promosi yang dilakukan Pemerintah daerah yaitu melalui kegiatan kunjungan Bupati ke lokasi Agrowisata dengan membawa berbagai wartawan baik wartawan di media cetak maupun elektronik yang meliput kunjungan Bupati untuk mengenalkan Agrowisata ke khalayak umum.

### 3. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang dimiliki oleh Agrowisata Petik Belimbing terdiri dari pengelola agrowisata dan petani yang tergabung dalam anggota di Agrowisata. Sumber daya manusia mulai dari pengelola sampai kepada petani belimbing anggota Agrowisata berperan penting dalam keberhasilan pengembangan Agrowisata. Petani Belimbing yang tergabung sebagai anggota terdiri dari 104 orang yang tergabung dalam kelompok tani Mekar Sari.

Agrowisata Petik Belimbing Desa Nringinrejo merupakan Agrowisata yang terbentuk karena swadaya masyarakat, sehingga kepemilikan Agrowisata ini merupakan milik bersama pengelola dan semua petani yang tergabung sebagai anggota di Agrowisata. Petani belimbing yang terdapat di Agrowisata sangat berpengalaman dalam budidaya belimbing karena pihak Agrowisata juga mengajak petani untuk melakukan kunjungan ke Agrowisata lain agar menambah wawasan

dan pengalaman petani dan memberikan pendampingan dalam budidaya belimbing melalui peran penyuluh pertanian.

#### 4. Keuangan

Sumber keuangan yang diperoleh Agrowisata petik belimbing yaitu dari kunjungan wisatawan. Sumber keuangan tersebut terdiri dari perolehan tiket masuk yang dikenakan tarif sebesar Rp. 1.000 /orang, parkir motor Rp. 2.000 / unit, parkir mobil Rp. 4.000 / unit, toilet Rp. 1.000,00 / orang, paket *outbond kids* Rp. 10.000 / orang dan perkemahan Rp. 10.000 / orang. Penerimaan yang diperoleh oleh pengelola digunakan untuk keperluan pengembangan Agrowisata seperti perbaikan jalan dalam kawasan agrowisata, perbaikan pagar kebun, biaya promosi, perbaikan sarana dan prasarana yang tepat di Agrowisata dan untuk menggaji karyawan.

Laporan keuangan dari berbagai sumber pendapatan Agrowisata dicatat dan dibukukan oleh Bendahara Agrowisata. Pencatatan pembukuan tersebut meliputi pembukuan keuangan, jumlah pengunjung, penerimaan dan pengeluaran per bulan. Pencatatan pembukuan yang dilakukan masih secara manual. Hal ini yang menyebabkan Agrowisata Petik Belimbing belum memiliki laporan keuangan yang jelas.

Modal yang digunakan oleh Agrowisata Petik Belimbing dalam pengembangannya masih berasal dari dana pribadi dan dana hasil pendapatan Agrowisata. Modal yang digunakan belum ada yang berasal dari investor maupun pinjaman dana dari Bank. Pengelola Agrowisata perlu untuk mempertimbangkan pinjaman modal untuk membantu pengembangan Agrowisata.

Faktor-faktor internal yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 19. Faktor-faktor Internal Agrowisata Petik Belimbing

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
<b>Produksi dan Operasi</b>	Lokasi Agrowisata yang mudah dijangkau	Fasilitas yang dimiliki masih terbatas
	Lokasi wisata luas, yang terdiri dari berbagai paket wisata.	Peningkatan produk olahan buah belimbing belum maksimal
<b>Pemasaran</b>	Melakukan banyak promosi	Belum tersedianya pendataan pemasaran secara komputerisasi
		Belum adanya kerjasama dengan biro perjalanan wisata
<b>Sumber Daya Manusia</b>	Jumlah Petani Belimbing Sangat Banyak	Tingkat Pendidikan Petani masih rendah
<b>Keuangan</b>	Adanya dokumentasi administrasi dan pencatatan keuangan	Belum adanya bantuan permodalan dari pihak luar Agrowisata
		Harga tiket masuk yang tergolong murah

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

### 5.6.2 Analisis Lingkungan Eksternal Agrowisata Petik Belimbing

Analisis lingkungan eksternal dilakukan dengan meninjau faktor-faktor yang terdapat di luar lingkungan Agrowisata Petik Belimbing. Analisis lingkungan eksternal berfokus pada penentuan faktor-faktor yang menjadi ancaman dan peluang bagi Agrowisata, sehingga memudahkan untuk menentukan strategi-strategi dalam pengembangan Agrowisata. Analisis lingkungan eksternal meliputi sosial budaya, pemerintah, teknologi dan ekonomi.

#### 1. Sosial Budaya

Sosial Budaya Masyarakat desa Ngringinrejo masih sangat kental dengan adat Jawa. Masyarakat masih sangat menjunjung tinggi nilai kerjasama dan gotong-royong, sehingga mampu terbentuk Agrowisata yang menjunjung tinggi kebersamaan dan kerjasama dengan jumlah 104 petani belimbing anggota Agrowisata. Selain itu, sebagai wujud syukur juga diadakan tumpengan yang berasal dari buah belimbing yang dinamai festival belimbing dalam setahun sekali pada saat panen raya. Kegiatan tersebut juga menjadi daya tarik bagi wisatawan untuk melihat kegiatan tersebut dan berwisata ke Agrowisata Petik Belimbing.

Agrowisata Petik Belimbing juga menjadi alternatif masyarakat sebagai tempat wisata di akhir pekan maupun libur nasional. Wisata dapat dilakukan secara perseorangan, bersama keluarga maupun rombongan. Bentuk wisata yang memberikan suasana lingkungan perkebunan yang sejuk dan wisata pendidikan akan mampu membuat nyaman setiap wisatawan yang datang.

## 2. Pemerintah

Perkembangan pariwisata daerah menuntut keterlibatan berbagai pihak dalam mempromosikan keunggulan wisata lokal yang dimiliki sebagai faktor yang mendukung daya tarik kunjungan wisatawan, diantaranya yaitu pemerintah. Pemerintah memiliki andil yang cukup besar dalam mendukung dan mengambil kebijakan mengenai arah pengembangan pariwisata daerah. Pemerintah seharusnya memberikan dukungan penuh terhadap pengembangan wisata daerah dalam upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Salah satu dukungan pemerintah terhadap pengembangan Agrowisata Petik Belimbing yaitu meresmikan Agrowisata sebagai pariwisata yang terdapat di kabupaten Bojonegoro. Selain itu, dukungan pemerintah dalam hal promosi juga sangat gencar melalui kunjungan Bupati ke lokasi Agrowisata dengan membawa berbagai wartawan baik dari media cetak maupun elektronik yang meliput kunjungan Bupati. Kerjasama antara pemerintah dan Agrowisata Petik Belimbing dapat menjadikan peluang untuk menjadikan Agrowisata Petik Belimbing sebagai Agrowisata unggulan yang terdapat di Kabupaten Bojonegoro. Adanya kerjasama tersebut diharapkan dapat meningkatkan kunjungan wisatawan ke Agrowisata Petik Belimbing. Kesejahteraan masyarakat khususnya petani belimbing juga diharapkan dapat meningkat dengan adanya kerjasama tersebut.

### 3. Teknologi

Perkembangan bidang teknologi yang ada pada saat ini telah membawa manfaat bagi seluruh lapisan masyarakat. Salah satunya adalah perkembangan di bidang teknologi informasi dan komunikasi diantaranya penggunaan alat komunikasi seperti telepon dan penggunaan jaringan internet. Penggunaan internet oleh Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo digunakan untuk membuat *website* untuk memudahkan wisatawan dalam mencari informasi mengenai Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo.

Agrowisata Petik Belimbing juga memberikan fasilitas *wifi* dikawasan wisata agar dapat digunakan oleh pengunjung maupun petani sebagai media komunikasi, informasi dan promosi. Selain internet, alat komunikasi telepon juga sudah digunakan oleh Agrowisata Petik Belimbing untuk memudahkan dalam komunikasi antara pengelola dan petani belimbing yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang sangat pesat memberikan peluang bagi Agrowisata Petik Belimbing dalam mempromosikan Agrowisata agar lebih dikenal oleh masyarakat.

### 4. Ekonomi

Agrowisata Petik Belimbing memberlakukan tarif yang tergolong murah dalam berbagai paket wisata yang ditawarkan. Tarif yang diperlakukan tersebut menjadi pendapatan yang diterima oleh pengelola Agrowisata dalam mengembangkan Agrowisata. Harga belimbing di Agrowisata cenderung lebih murah ketika panen raya dan lebih mahal ketika tidak panen raya. Akan tetapi, naik turunnya harga belimbing tidak berpengaruh terhadap minat pengunjung untuk datang dan membeli belimbing yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing.

Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo termasuk usaha yang tidak terlalu terpengaruh dengan fluktuasi harga. Hal ini dikarenakan pasokan buah belimbing dihasilkan dari lahan sendiri dan sebagian besar dijual di lingkungan Agrowisata. Selain itu, tidak hanya pada produk yang dinikmati pengunjung, akan tetapi suasana di Agrowisata yang sejuk juga membuat pengunjung nyaman dan senang berwisata di Agrowisata Petik Belimbing.

Faktor-faktor eksternal yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 20. Faktor-faktor Eksternal Agrowisata Petik Belimbing

<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Peluang</b>	<b>Ancaman</b>
<b>Sosial Budaya</b>	Jumlah wisataan yang banyak pada saat akhir pekan dan hari libur	Daya dukung petani anggota rendah dalam pengembangan Agrowisata
	Terdapat Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang memproduksi aneka olahan berbahan dasar belimbing	Wisatawan memiliki keleluasaan untuk berkunjung ke objek wisata lain
<b>Pemerintah</b>	Dukungan pemerintah dalam bidang promosi	Kurangnya pelatihan peningkatan SDM dari pemerintah
<b>Teknologi</b>	Perkembangan Teknologi internet dapat mempermudah promosi.	Kemampuan petani yang masih kurang dalam pemanfaatan teknologi internet
<b>Ekonomi</b>	Fluktuasi harga belimbing tidak terlalu signifikan mempengaruhi usaha	Terdapat Agrowisata pesaing

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

## 5.7 Perumusan Strategi Pengembangan Agrowisata Petik Belimbing

### 5.7.1 Analisis Matriks IFE Agrowisata Petik Belimbing

Analisis Matriks IFE merupakan langkah untuk merencanakan dan mengarahkan tindakan yang akan diambil oleh Agrowisata Petik Belimbing berdasarkan perkembangan faktor internal yang mempengaruhinya. Analisis internal mengidentifikasi faktor-faktor kunci kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh Agrowisata Petik Belimbing. Berdasarkan identifikasi faktor-faktor internal, maka selanjutnya mengevaluasi sikap perusahaan terhadap masing-masing faktor, sehingga diketahui seberapa besar sikap dari Agrowisata terhadap faktor-faktor strategi internal tersebut. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan sebagai faktor strategi internal, kemudian memberikan bobot dan *rating* setiap faktor tersebut, sehingga didapat hasil seperti pada tabel sebagai berikut.

Tabel 21. Matriks IFE Agrowisata Petik Belimbing

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
<b>Kekuatan</b>			
Lokasi Agrowisata yang mudah dijangkau	0,097	3,2	0,310
Lokasi wisata yang luas yang terdiri dari berbagai paket wisata	0,092	3,4	0,312
Melakukan banyak promosi	0,088	3,4	0,299
Jumlah petani belimbing sangat banyak	0,069	3,4	0,235
Adanya dokumentasi administrasi dan pencatatan keuangan	0,077	3,2	0,246
Harga paket wisata yang tergolong murah	0,065	3,8	0,247
<b>Jumlah</b>			<b>1,649</b>
<b>Kelemahan</b>			
Fasilitas yang dimiliki masih terbatas	0,114	1,6	0,182
Peningkatan produk olahan buah belimbing belum maksimal	0,093	1,8	0,167
Belum adanya pendataan pemasaran secara komputerisasi	0,081	1,4	0,113
Belum adanya kerjasama dengan biro perjalanan wisata	0,052	1	0,052
Tingkat pendidikan petani masih rendah	0,080	1,8	0,144
Belum adanya bantuan permodalan dari pihak luar Agrowisata	0,092	1,8	0,167
<b>Jumlah</b>			<b>0,825</b>
<b>Total</b>			<b>2,474</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

Analisis Lingkungan internal Agrowisata Petik Belimbing mengidentifikasi beberapa faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan di Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo, Kecamatan Kalitidu, Kabupaten Bojonegoro. Berdasarkan pada hasil *Matriks Internal Factor Evaluation* (IFE), yang menjadi kekuatan utama dari Agrowisata Petik Belimbing adalah Lokasi wisata yang luas yang terdiri dari berbagai paket wisata dengan perolehan skor sebesar 0,312. Faktor strategi tersebut memiliki pengaruh yang besar terhadap lingkungan internal Agrowisata dan menjadi kekuatan utama bagi Agrowisata Petik Belimbing untuk bersaing dengan Agrowisata atau tempat wisata lainnya.

Lokasi wisata yang luas yang terdiri dari berbagai paket wisata dapat menjadi kekuatan utama dikarenakan dengan lokasi wisata yang luas dapat memungkinkan pengembangan agrowisata yang lebih baik. Selain itu juga dapat memudahkan pembangunan sarana dan prasarana yang lebih baik karena ketersediaan lahan yang mencukupi. Tempat wisata yang luas yang dilengkapi

dengan sarana dan prasarana yang memadai serta terdapat berbagai paket wisata akan memberikan kenyamanan bagi wisatawan yang berkunjung di Agrowisata, sehingga hal ini menjadi salah satu kekuatan utama dari Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo dalam upaya pengembangan Agrowisata untuk bersaing dengan Agrowisata atau tempat wisata lainnya.

Berdasarkan pada hasil *Matriks Internal Factor Evaluation* (IFE), Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan utama yang dimiliki oleh Agrowisata Petik Belimbing fasilitas yang dimiliki masih terbatas dengan perolehan skor sebesar 0,182. Kelemahan tersebut harus diatasi oleh Agrowisata agar mampu bersaing dengan Agrowisata dan tempat wisata lainnya.

Fasilitas yang dimiliki masih terbatas menjadi kelemahan utama bagi Agrowisata Petik Belimbing karena fasilitas yang tersedia dalam Agrowisata menjadi daya tarik bagi wisatawan untuk berkunjung. Agrowisata Petik Belimbing belum memiliki pusat layanan informasi bagi pengunjung mengenai Agrowisata, dan belum adanya tempat penginapan bagi pengunjung. Beberapa fasilitas yang ada di Agrowisata juga memerlukan adanya perbaikan dan peningkatan kualitas agar mampu bersaing dengan Agrowisata atau tempat wisata lainnya.

Berdasarkan Matriks IFE diketahui bahwa total matriks IFE sebesar 2,474 menunjukkan bahwa kondisi internal lingkungan usaha yang mempengaruhi Agrowisata Petik Belimbing berada dalam posisi rata-rata dengan total skor kekuatan untuk Agrowisata Petik Belimbing sebesar 1,649 dan total skor untuk kelemahan sebesar 0,825. Hal ini menunjukkan bahwa responden memberikan pandangan yang cukup tinggi pada faktor kekuatan dan respon yang relatif kecil untuk kelemahan. Sehingga kekuatan utama yaitu lokasi wisata yang luas yang terdiri dari berbagai paket wisata dapat dimanfaatkan untuk mengatasi kelemahan utama yaitu fasilitas yang dimiliki masih terbatas. Lokasi wisata yang luas dan terdapat berbagai paket wisata mampu menjadi daya tarik Agrowisata supaya wisatawan berkunjung ke lokasi wisata.

### 5.7.2 Analisis Matrik EFE Agrowisata Petik Belimbing

Matriks EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal Agrowisata Petik Belimbing. Faktor Eksternal terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang menjadi faktor kunci dalam pengembangan Agrowisata. Perhitungan Analisis Matriks EFE dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 22. Matriks EFE Agrowisata Petik Belimbing

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>			
Jumlah wisatawan yang banyak pada saat akhir pekan dan hari libur	0,148	3,4	0,503
Terdapat Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang memproduksi aneka olahan berbahan dasar belimbing	0,064	3,2	0,205
Dukungan pemerintah dalam bidang promosi	0,127	3,4	0,432
Perkembangan Teknologi internet dapat mempermudah promosi	0,077	3,0	0,231
Fluktuasi harga belimbing tidak terlalu signifikan mempengaruhi usaha	0,098	3,2	0,314
<b>Jumlah</b>			<b>1,685</b>
<b>Ancaman</b>			
Daya dukung petani anggota rendah dalam pengembangan Agrowisata	0,123	2,8	0,344
Wisatawan memiliki keleluasaan untuk berkunjung ke objek wisata lain	0,082	3,8	0,312
Kurangnya pelatihan peningkatan SDM dari pemerintah	0,092	2,8	0,258
Kemampuan petani yang masih kurang dalam pemanfaatan teknologi internet	0,078	3,0	0,234
Terdapat Agrowisata pesaing	0,111	4,0	0,444
<b>Jumlah</b>			<b>1,592</b>
<b>Total</b>			<b>3,277</b>

Sumber: Data Primer yang telah diolah, 2016

Analisis Lingkungan Eksternal Agrowisata Petik Belimbing mengidentifikasi beberapa faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman yang terdapat di Agrowisata Petik Belimbing Desa Nginginrejo, Kecamatan Kalitidu, Kabupaten Bojonegoro. Berdasarkan pada hasil Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE), diketahui bahwa faktor yang menjadi peluang utama yang dapat dimanfaatkan oleh Agrowisata Petik Belimbing adalah jumlah wisatawan yang banyak pada saat akhir pekan dan hari libur dengan skor sebesar 0,503. Peluang

tersebut dapat dimanfaatkan oleh pengelola Agrowisata dalam pengembangan Agrowisata.

Jumlah wisatawan yang banyak pada saat akhir pekan dan hari libur menjadi peluang utama bagi Agrowisata Petik Belimbing. Jumlah wisatawan yang banyak tersebut mampu meningkatkan pendapatan bagi Agrowisata Petik Belimbing dibandingkan dengan hari-hari biasa. Pengunjung yang datang ke Agrowisata biasanya terdiri dari masyarakat Bojonegoro maupun dari luar Bojonegoro yang datang sendiri, bersama keluarga keluarga maupun rombongan.

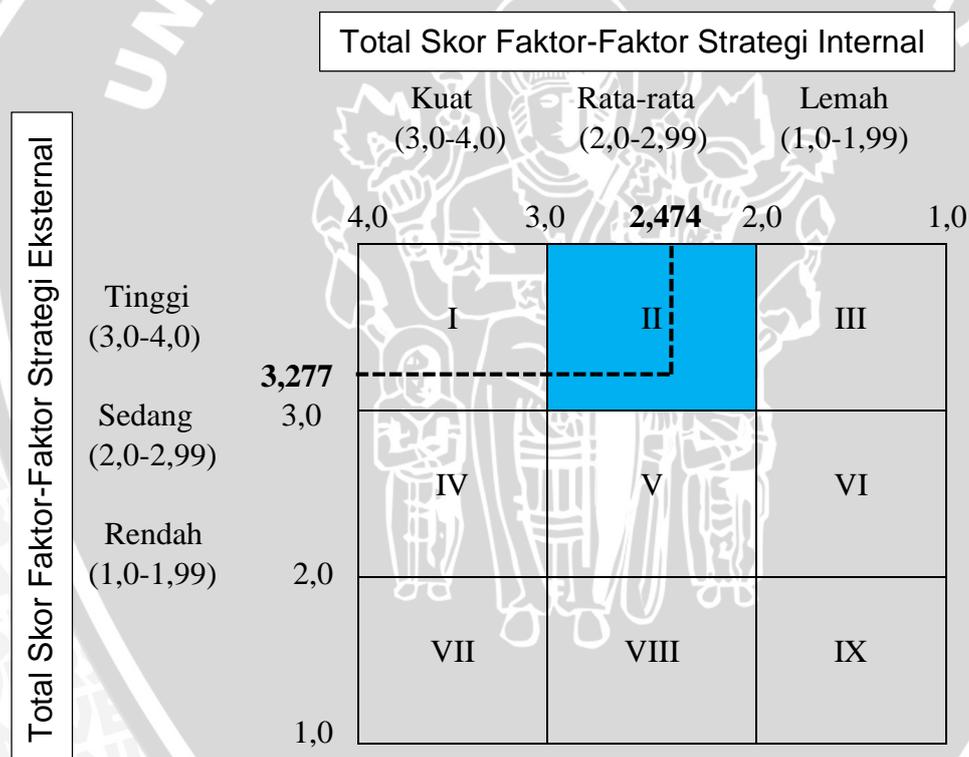
Berdasarkan pada hasil *Matriks Eksternal Factor Evaluation* (EFE), Agrowisata Petik Belimbing Desa Ngringinrejo memiliki beberapa ancaman. Ancaman utama yang dimiliki oleh Agrowisata Petik Belimbing adalah terdapat agrowisata pesaing dengan skor sebesar 0,444. Ancaman tersebut harus diantisipasi oleh Agrowisata Petik Belimbing dengan memanfaatkan peluang yang ada.

Tumbuhnya Agrowisata Pesaing menjadi ancaman utama bagi Agrowisata Petik Belimbing dikarenakan setiap Agrowisata yang ada akan berusaha mendapatkan konsumen dengan cara seperti melakukan promosi usaha. Hal ini menyebabkan para pelaku usaha Agrowisata Petik Belimbing harus berupaya melakukan promosi usaha untuk menarik minat konsumen agar lebih sering berlibur ke Agrowisata Petik Belimbing dibandingkan ke tempat Agrowisata atau tempat wisata lainnya. Persaingan bisnis Agrowisata tersebut juga didukung dengan konsumen yang bebas memilih tempat wisata yang mereka inginkan.

Berdasarkan Matriks EFE diketahui bahwa total matriks EFE sebesar 3,277 menunjukkan bahwa kondisi eksternal lingkungan usaha yang mempengaruhi Agrowisata Petik Belimbing berada dalam posisi tinggi dengan total skor kekuatan untuk Agrowisata Petik Belimbing sebesar 1,685 dan total skor untuk kelemahan sebesar 1,592. Hal ini menunjukkan bahwa responden memberikan pandangan yang cukup tinggi pada faktor faktor peluang dan respon yang relatif kecil untuk ancaman. Sehingga peluang utama dari jumlah wisatawan yang banyak pada saat akhir pekan dan hari libur dapat dimanfaatkan oleh Agrowisata untuk mengatasi ancaman utama yaitu tumbuhnya Agrowisata Pesaing.

### 5.7.3 Analisis Matriks IE

Analisis Internal-Eksternal dilakukan untuk mengetahui posisi Agrowisata dalam pengambilan strategi. Analisis ini akan menghasilkan Matriks Internal-Eksternal (IE). Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci yaitu total skor IFE pada sumbu X (horizontal) dan total skor EFE pada sumbu Y (vertikal). Pada sumbu sumbu X dari matriks IE terdapat 3 bagian skor yaitu skor 1,0-1,99 menunjukkan posisi internal lemah, skor 2,0-2,99 menunjukkan posisi internal rata-rata dan skor 3,0-4,0 menunjukkan posisi internal kuat. Begitu pula pada sumbu Y pada faktor eksternal, skor 1,0-1,99 menunjukkan posisi eksternal rendah, skor 2,0-2,99 menunjukkan posisi eksternal sedang dan skor 3,0-4,0 menunjukkan posisi eksternal tinggi. Matriks IE pada Agrowisata Petik Belimbing dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 10. Matriks IE Agrowisata Petik Belimbing

Hasil analisis Matriks IE untuk Agrowisata Petik Belimbing yang diperoleh dari perhitungan Matriks IFE dan EFE menunjukkan bahwa skor IFE sebesar 2,474 dan EFE sebesar 3,112. Hasil ini menempatkan Agrowisata pada sel II. Posisi ini

menggambarkan Agrowisata Petik Belimbing dalam kondisi internal rata-rata dan respon terhadap faktor-faktor eksternal yang dihadapi tergolong tinggi.

Garis pertemuan antara total skor IFE dengan total skor EFE bertemu pada posisi sel II. Posisi pada sel II memberikan gambaran keadaan Agrowisata Petik Belimbing yang berada pada kondisi *Grow and Build*. Strategi yang cocok untuk kondisi tersebut adalah strategi intensif dan integrasi. Strategi intensif terdiri dari penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk, sedangkan untuk strategi integrasi terdiri dari integrasi ke depan, integrasi ke belakang, dan integrasi horizontal.

Alternatif strategi intensif yang pertama yaitu penetrasi pasar (*market penetration*) yang bertujuan untuk meningkatkan pangsa pasar Agrowisata melalui pemilihan media promosi dan program promosi yang sesuai dengan sasaran yang akan dicapai. Promosi harus dilakukan secara berkesinambungan untuk mengenalkan Agrowisata dan menarik minat wisatawan untuk berkunjung di Agrowisata. Promosi yang dapat dilakukan dengan promosi melalui media cetak, internet, siaran radio dan televisi perlu menjadi pertimbangan Agrowisata untuk meningkatkan citra dalam benak konsumen yang berdampak jangka panjang. Selain promosi, peningkatan pangsa pasar juga bisa dilakukan oleh Agrowisata dengan adanya pemandu wisata. Peran pemandu wisata dalam memberikan informasi sangat dibutuhkan untuk meningkatkan minat dan loyalitas konsumen.

Alternatif strategi intensif yang kedua yaitu strategi pengembangan pasar (*market development*). Strategi pengembangan pasar yang dapat dilakukan oleh Agrowisata Petik Belimbing yaitu melalui kegiatan promosi seperti periklanan di media cetak, radio, televisi dan internet secara kontinu ataupun ke sekolah/perguruan tinggi untuk menjangkau konsumen yang lebih besar. Hal tersebut dapat memperluas pengembangan pasar dari Agrowisata Petik Belimbing.

Alternatif strategi intensif yang ketiga yaitu strategi pengembangan produk (*product development*). Strategi pengembangan produk dapat dilakukan oleh Agrowisata Petik Belimbing dengan menciptakan inovasi dalam produk-produk yang ditawarkan. Agrowisata Petik Belimbing dapat melakukan kerjasama dengan peneliti untuk menambah objek wisata yang ditawarkan dan meningkatkan produk olahan dari buah belimbing. Agrowisata Petik Belimbing juga dapat bekerjasama

dengan masyarakat sekitar untuk menciptakan produk-produk yang memiliki ciri khas, seperti makanan khas dan benda-benda yang dapat dijadikan sebagai *souvenir*.

Selain strategi intensif, strategi integrasi juga menjadi alternatif dalam pengembangan Agrowisata Petik Belimbing yang berada pada posisi sel II. Alternatif strategi intensif yang pertama yaitu integrasi ke belakang (*backward Integration*). Menurut David (2009), strategi integrasi ke belakang adalah pengembangan kepemilikan atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok. Untuk dapat melakukan strategi ini Agrowisata Petik Belimbing harus bekerjasama dengan semua petani belimbing dalam melakukan pengaturan waktu panen belimbing agar persediaan pasokan buah belimbing selalu ada.

Alternatif strategi integrasi yang kedua yaitu integrasi ke depan (*Forward Integration*). Menurut David (2009), integrasi ke depan adalah strategi untuk memperoleh kepemilikan atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer. Untuk dapat melakukan strategi ini Agrowisata Petik Belimbing dapat bekerjasama dengan biro perjalanan wisata Agar Agrowisata Petik Belimbing dimasukkan dalam paket perjalanan wisata yang terdapat di biro perjalanan tersebut.

Alternatif strategi integrasi yang ketiga yaitu integrasi horizontal (*Horizontal Integration*). Menurut David (2009), integrasi horizontal merupakan strategi untuk memperoleh kepemilikan atau meningkatkan kendali atas pesaing. Untuk dapat melakukan strategi ini Agrowisata Petik Belimbing dapat melakukan kerjasama dengan objek wisata yang terdapat di Kabupaten Bojonegoro Agrowisata Petik Jambu Biji Merah Desa Mayanggeneng yang juga terdapat di Kecamatan Kalitidu untuk melakukan paket wisata bersama. Maksud dari strategi ini adalah untuk mendatangkan konsumen ke lokasi wisata dengan mengadakan paket wisata bersama dengan pesaing.

#### 5.7.4 Analisis Matriks SWOT

Matrik SWOT merupakan alat analisis yang menggabungkan faktor-faktor strategi internal dan eksternal yang terdapat pada matriks IFE dan EFE. Matriks SWOT mengembangkan empat alternatif strategi berdasarkan kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Treats*) yang dimiliki oleh perusahaan. Keempat strategi tersebut adalah strategi S-O (*Stength-Opportunity*), strategi S-T (*Strength-Treats*), Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunity*) dan strategi W-T (*Weaknesses-treats*). Matriks SWOT bertujuan untuk membuat alternatif strategi yang dapat digunakan untuk perusahaan. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT pada Agrowisata Petik Belimbing diperoleh beberapa strategi yaitu dapat dilihat pada tabel berikut:



Tabel 23. Analisis SWOT Agrowisata Petik Belimbing

<p style="text-align: center;">INTERNAL</p> <p style="text-align: center;">EKSTERNAL</p>	<p><b>Strength (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi wisata yang mudah dijangkau</li> <li>2. Lokasi wisata yang luas yang terdiri dari berbagai paket wisata</li> <li>3. Melakukan banyak promosi</li> <li>4. Jumlah petani belimbing sangat banyak</li> <li>5. Adanya dokumentasi administrasi dan pencatatan keuangan</li> <li>6. Tiket masuk yang tergolong murah</li> </ol>	<p><b>Weakness (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fasilitas yang dimiliki masih terbatas</li> <li>2. Peningkatan produk olahan buah belimbing belum maksimal</li> <li>3. Belum adanya pendataan pemasaran secara komputerisasi</li> <li>4. Belum adanya kerjasama dengan biro perjalanan wisata</li> <li>5. Tingkat pendidikan petani masih rendah</li> <li>6. Belum adanya bantuan permodalan dari pihak luar Agrowisata</li> </ol>
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah wisatawan yang banyak pada saat akhir pekan dan hari libur</li> <li>2. Terdapat Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang memproduksi aneka olahan berbahan dasar belimbing</li> <li>3. Dukungan pemerintah dalam bidang promosi</li> <li>4. Perkembangan Teknologi, terutama internet dapat mempermudah promosi</li> <li>5. Fluktuasi harga belimbing tidak terlalu signifikan mempengaruhi usaha</li> </ol>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan penambahan paket wisata baru yang lebih inovatif untuk meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan (S1, S2, S3, O2, O3)</li> <li>2. Melakukan dokumentasi administrasi dan pencatatan keuangan disetiap kegiatan Agrowisata (S5, O1)</li> </ol>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari Investor untuk meningkatkan skala usaha dan permodalan. (W1, W3, W6, O1, O4, O5)</li> <li>2. Meningkatkan produk olahan buah belimbing (W2, O2, O5)</li> </ol>
<p><b>Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Daya dukung masyarakat rendah dalam pengembangan Agrowisata</li> <li>2. Wisatawan memiliki keleluasaan untuk berkunjung ke objek wisata lain</li> <li>3. kurangnya pelatihan peningkatan SDM dari pemerintah</li> <li>4. Kemampuan petani yang masih kurang dalam pemanfaatan teknologi internet</li> <li>5. Terdapat Agrowisata pesaing</li> </ol>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pelatihan kepada petani belimbing dan masyarakat sekitar tentang kepariwisataan dalam menciptakan desa wisata (S4, T1, T2, T3)</li> <li>2. Melakukan kerjasama dengan objek wisata yang terdapat di Kabupaten Bojonegoro dengan mengadakan paket wisata bersama dengan pesaing. (S1, S2, S6, T2, T4)</li> </ol>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kerja sama dengan semua petani belimbing dalam melakukan pengaturan waktu panen belimbing agar persediaan pasokan buah belimbing selalu ada. (W2, W5, T1, T2)</li> <li>2. Bekerjasama dengan biro perjalanan wisata agar agrowisata petik belimbing dilaksanakan dalam paket perjalanan wisata yang terdapat di biro perjalanan tersebut (W3, W4, O4).</li> </ol>

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2016

Hasil dari matrik SWOT didapat alternatif strategi sebagai berikut:

1. Strategi S-O dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki.
  - a. Melakukan penambahan paket wisata baru yang lebih inovatif untuk meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan (S1, S2, S3, O2, O3).
  - b. Melakukan dokumentasi administrasi dan pencatatan keuangan disetiap kegiatan Agrowisata (S5, O1)
2. Strategi W-O untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki.
  - a. Mencari Investor untuk meningkatkan skala usaha dan permodalan. (W1, W3, W6, O1, O4, O5).
  - b. Meningkatkan produk olahan buah belimbing (W2, O2, O5).
3. Strategi S-T dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk menghadapi ancaman.
  - a. Melakukan pelatihan kepada petani belimbing dan masyarakat sekitar tentang kepariwisataan dalam menciptakan desa wisata (S4, T1, T2, T3)
  - b. Melakukan kerjasama dengan objek wisata yang terdapat di Kabupaten Bojonegoro dengan mengadakan paket wisata bersama dengan pesaing. (S1, S2, S6, T2, T4)
4. Strategi W-T untuk meminimalisasi kelemahan dan ancaman.
  - a. Meningkatkan kerja sama dengan semua petani belimbing dalam melakukan pengaturan waktu panen belimbing agar persediaan pasokan buah belimbing selalu ada.(W2,W5, T1, T4)
  - b. Bekerjasama dengan biro perjalanan wisata agar agrowisata petik belimbing dimasukkan dalam paket perjalanan wisata yang terdapat di biro perjalanan tersebut (W3, W4, O4).

#### 5.7.5 Analisis Matriks QSPM

Analisis matriks QSPM merupakan tahap keputusan yang menentukan prioritas dari alternatif strategi yang telah dirumuskan berdasarkan hasil analisis Matriks SWOT. Matriks ini akan menentukan nilai daya tarik (*attractiveness score*) dari alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh Agrowisata Petik Belimbing. Alternatif strategi yang dipilih yaitu :

1. Melakukan penambahan paket wisata baru yang lebih inovatif untuk meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan, melakukan dokumentasi administrasi dan pencatatan keuangan disetiap kegiatan Agrowisata.
2. Mencari Investor untuk meningkatkan skala usaha dan permodalan serta meningkatkan produk olahan buah belimbing.
3. Melakukan pelatihan kepada petani belimbing dan masyarakat sekitar tentang kepariwisataan dalam menciptakan desa wisata dan melakukan kerjasama dengan objek wisata yang terdapat di Kabupaten Bojonegoro dengan mengadakan paket wisata bersama dengan pesaing.
4. Meningkatkan kerja sama dengan semua petani belimbing dalam melakukan pengaturan waktu panen belimbing agar persediaan pasokan buah belimbing selalu ada dan bekerjasama dengan biro perjalanan wisata agar agrowisata petik belimbing dimasukkan dalam paket perjalanan wisata yang terdapat di biro perjalanan tersebut.

Pada analisis QSPM, alternatif strategi tersebut diprioritaskan berdasarkan tingkat keterkaitan dengan lingkungan internal dan Eksternal Agrowisata, sehingga alternatif strategi dapat dilakukan berdasarkan tingkat prioritas kepentingannya. Strategi tersebut akan diberi *Attractiveness Score* (AS) dengan rentang nilai 1 sampai dengan 4 sesuai dengan tingkat pengaruh masing-masing faktor internal dan faktor eksternal Agrowisata Petik Belimbing yang kemudian akan dikalikan dengan bobot sehingga menghasilkan *Total Attractiveness Score* (TAS). Penentuan nilai daya tarik (*attractiveness score*) ditentukan oleh pihak pengelola Agrowisata Petik Belimbing yang terdiri dari Penasehat Agrowisata, Ketua, Wakil Ketua, Sekretaris dan Bendahara Agrowisata. Berikut ini merupakan perhitungan dari Analisis QSMP yang terdapat pada tabel 23.

Tabel 24. Analisis QSPM (*Quantitative Strategi Planning Matrixs*)

Faktor Kunci	Alternatif Strategi Terpilih									
	Bobot	Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4		
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	
<b>Kekuatan</b>										
1	0,097	2,8	0,2716	4	0,3880	4	0,3880	3,4	0,3298	
2	0,092	2,8	0,2576	2,2	0,2024	2,4	0,2208	2,2	0,2024	
3	0,088	4	0,3520	2,8	0,2464	2,4	0,2112	2,8	0,2464	
4	0,069	3,2	0,2208	3,2	0,2208	3,2	0,2208	3	0,2070	
5	0,077	4	0,3080	3,4	0,2618	3,4	0,2618	3	0,2310	
6	0,065	3,6	0,2340	4	0,2600	3	0,1950	3	0,1950	
<b>Kelemahan</b>										
1	0,114	2	0,2280	2,4	0,2736	2,8	0,3192	2	0,2280	
2	0,093	3,6	0,3348	4	0,3720	3,8	0,3534	2,6	0,2418	
3	0,081	2,2	0,1782	2,2	0,1782	2,6	0,2106	2	0,1620	
4	0,052	3,8	0,1976	2,6	0,1352	2	0,1040	2,8	0,1456	
5	0,080	2,4	0,1920	4	0,3200	4	0,3200	4	0,3200	
6	0,092	3	0,2760	2,8	0,2576	2,6	0,2392	4	0,3680	
<b>Peluang</b>										
1	0,148	3,4	0,5032	3,4	0,5032	2,6	0,3848	2,4	0,3552	
2	0,064	3,2	0,2048	3,8	0,2432	3,8	0,2432	3,4	0,2176	
3	0,127	4	0,5080	4	0,5080	3	0,3810	3,4	0,4318	
4	0,077	3,4	0,4794	4	0,5640	3,4	0,4794	2,4	0,3384	
5	0,098	3,6	0,3528	3	0,2940	2,4	0,2352	3,2	0,3136	
<b>Ancaman</b>										
1	0,123	2,2	0,2706	4	0,4920	3,6	0,4428	4	0,4920	
2	0,082	2,4	0,1968	3,6	0,2952	4	0,3280	3,6	0,2952	
3	0,092	2,8	0,2576	3,6	0,3312	3,4	0,3128	3	0,276	
4	0,078	2	0,3400	4	0,6800	2,8	0,4760	3,4	0,5780	
5	0,111	3,6	0,3996	3,6	0,3996	4	0,4440	3,6	0,3996	
<b>Total</b>			<b>6,6258</b>		<b>7,4264</b>		<b>6,7712</b>		<b>6,5744</b>	

Sumber : Data Primer yangtelah diolah, 2016

Berdasarkan hasil analisis matriks QSPM pada Agrowisata Petik Belimbing, diketahui bahwa alternatif strategi yang paling diprioritaskan adalah strategi yang memiliki nilai penjumlahan *Total Attractive Score* (TAS) tertinggi. Berikut adalah alternatif strategi yang diurutkan berdasarkan penjumlahan total nilai daya tarik:

1. Mencari Investor untuk meningkatkan skala usaha dan permodalan serta meningkatkan produk olahan buah belimbing, dengan penjumlahan total nilai daya tarik (TAS) sebesar 7,4264.
2. Melakukan pelatihan kepada petani belimbing dan masyarakat sekitar tentang kepariwisataan dalam menciptakan desa wisata dan melakukan kerjasama dengan objek wisata yang terdapat di Kabupaten Bojonegoro dengan

mengadakan paket wisata bersama pesaing, dengan penjumlahan total nilai daya tarik (TAS) sebesar 6,7712.

3. Melakukan penambahan paket wisata baru yang lebih inovatif untuk meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan, melakukan dokumentasi administrasi dan pencatatan keuangan disetiap kegiatan Agrowisata, dengan penjumlahan total nilai daya tarik (TAS) sebesar 6,6258.
4. Meningkatkan kerja sama dengan semua petani belimbing dalam melakukan pengaturan waktu panen belimbing agar persediaan pasokan buah belimbing selalu ada dan bekerjasama dengan biro perjalanan wisata agar agrowisata petik belimbing dimasukkan dalam paket perjalanan wisata yang terdapat di biro perjalanan tersebut, dengan penjumlahan total nilai daya tarik (TAS) sebesar 6,5744.

