

## ANALISIS BIAYA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN OBJEK WISATA MATANG KALADAN, KABUPATEN BANJAR

*Cost Analysis and Development Strategies of Matang Kaladan Attractions, Banjar District*

Mayske Ellora Anggraeni, Muhammad Helmi, dan Fonny Rianawati

Program Studi Kehutanan

Fakultas Kehutanan Universitas Lambung Mangkurat

**ABSTRACT.** *Matang Kaladan Tourist Attractions one of the tourist destinations has an attraction in South Kalimantan. Matang Kaladan Tourism presents a view above the peak, so that it attracts visitors or tourists to come, and there are facilities in the form of photo spots that allow management at the Kaladan Matang Tourism location. The purpose of this study (1) analyzes management costs and revenues obtained from 2019-2021, (2) analyzes tourism development through SWOT methods and determines its development strategy. The methods used in this research cost analysis and SWOT. The results of the analysis of the cost of managing Kaladan Mature Tourist Attractions show the value of ratio = 1 in 2019 and 2020, and in 2021 shows the value of the ratio >1 "profitable business". SWOT analysis through quantitative approaches is worth  $x = 2.00$  and  $y = 2.00$ . SWOT analysis through qualitative approach  $SO = 10.08$ ,  $WO = 1.92$ ,  $ST = 2.8$ ,  $WT = (-6.08)$ . Based on these values, Kaladan Mature Tourist Attractions from the cost analysis in 2019 and 2020 were declared "not profitable, but not disadvantaged" in the sense of "breakeven", while 2021 was declared "profitable business" in the sense of "feasible". SWOT analysis of  $x$  and  $y$  values (2.00, 2.00) the position of the attraction that shows that the position of the object is in Quadrant I, this is in a quantitative approach using so strategies. SWOT analysis through a qualitative approach using so, WO, ST, WT strategies.*

**Keywords:** *Cost analysis; SWOT; strategies; matang kaladan tour.*

**ABSTRAK.** Objek Wisata Matang Kaladan salah satu destinasi wisata memiliki daya tarik di Kalimantan Selatan. Wisata Matang Kaladan menyajikan pemandangan diatas puncak, sehingga menarik pengunjung atau wisatawan berdatangan, serta terdapat fasilitas berupa spot foto yang memungkinkan adanya pengelolaan di lokasi Wisata Matang Kaladan. Tujuan dari penelitian ini (1) menganalisis biaya pengelolaan serta pendapatan yang diperoleh dari tahun 2019-2021, (2) menganalisis pengembangan wisata melalui metode SWOT serta menentukan strategi pengembangannya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini Analisis Biaya dan SWOT. Hasil dari analisis biaya pengelolaan Objek Wisata Matang Kaladan menunjukkan nilai rasio=1 pada tahun 2019 dan 2020, serta tahun 2021 menunjukkan nilai rasio>1 "usaha menguntungkan". Analisis SWOT melalui pendekatan kuantitatif bernilai  $x = 2,00$  dan  $y = 2,00$ . Analisis SWOT melalui pendekatan kualitatif  $SO = 10,08$ ,  $WO = 1,92$ ,  $ST = 2,8$ ,  $WT = (-6,08)$ . Berdasarkan nilai tersebut Objek Wisata Matang Kaladan dari analisis biaya tahun 2019 dan 2020 dinyatakan "tidak untung, namun tidak dirugikan" dalam arti "impas", sedangkan 2021 dinyatakan "usaha menguntungkan" dalam arti "layak". Analisis SWOT nilai  $x$  dan  $y$  (2.00, 2.00) posisi objek wisata yang menunjukan bahwa posisi objek berada di Kuadran I, hal ini dalam pendekatan kuantitatif menggunakan strategi SO. Analisis SWOT melalui pendekatan kualitatif menggunakan strategi SO, WO, ST, WT.

**Kata kunci:** *analisis biaya; SWOT; strategi; wisata matang kaladan*

**Penulis untuk korespondensi, surel:** [mayske.ellora@gmail.com](mailto:mayske.ellora@gmail.com)

## PENDAHULUAN

Pariwisata merupakan salah satu kegiatan pergerakan manusia, barang, dan jasa yang terkait dengan organisasi, hubungan kelembagaan dan individu, kebutuhan layanan dan penyedia kebutuhan layanan, dan lain-lainnya. Kegiatan pariwisata dalam kegiatan

manusia terdiri tiga seperti daerah asal, daerah tujuan, dan daerah antara (Leiper 1990 yang dikutip oleh Patria 2014). Destinasi wisata memiliki daya tarik keindahan alamnya berada di Kalimantan Selatan ialah objek wisata alam Matang Kaladan terletak di Desa Tiwingan Lama. Daya tarik potensi alam dari Objek Wisata Alam Matang Kaladan yang dimiliki pulau-pulau kecil disekitarnya terdapat

panorama alam seperti di Raja Ampat serta terdapat spot foto memungkinkan pengunjung atau wisatawan berdatangan ke Objek Wisata Matang Kaladan serta seperti pada Gambar 1 dan Gambar 2.



Gambar 1. Panorama Objek Wisata Matang Kaladan

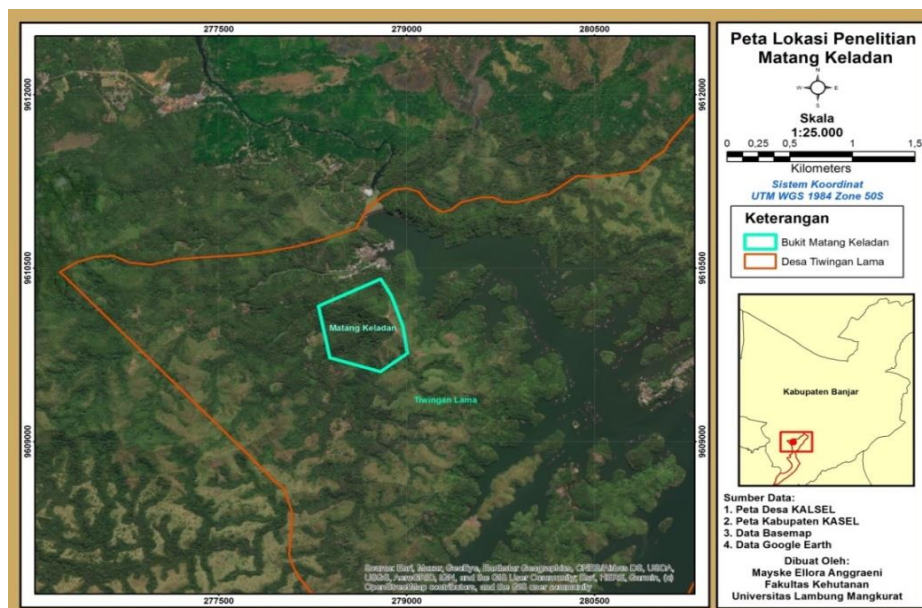


Gambar 2. Spot Foto Objek Wisata Matang Kaladan

Dari uraian Gambar 1 yang membuat daya tarik wisata dari segi keindahan alamnya dan Gambar 2 menunjukkan adanya fasilitas yang dibuat dari kegiatan pengelolaan di Objek Wisata Matang Kaladan yang memungkinkan melibatkan masyarakat setempat. Hal ini membuat penulis memiliki rasa ingin tau mengenai pengelolaan wisata tersebut sudah dikelola secara maksimal atau belum dalam kinerja kepengurusannya serta mengenai kelayakan biaya dalam yang dikeluarkan dalam suatu usaha. Tujuan dari penelitian menganalisis biaya pengelolaan objek wisata di Matang Kaladan serta pendapatan yang diperoleh dari tahun 2019 hingga 2021, menganalisis pengembangan Objek Wisata di Matang Kaladan menggunakan metode analisis SWOT serta menentukan strategi untuk pengembangan objek wisata.

## METODE PENELITIAN

Tempat penelitian dilaksanakan di Objek Wisata Matang Kaladan, Desa Tiwingan Lama, Kec. Aranio, Kab. Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan seperti Gambar 3.



Gambar 3. Peta Lokasi Objek Wisata Matang Kaladan

Waktu yang diperlukan untuk penelitian 3 bulan meliputi pengambilan data, penyusunan data diperoleh. Objek yang diteliti meliputi objek wisata dan informasi dari beberapa narasumber, sedangkan alat-alat yang digunakan *Handphone*, alat tulis, kuesioner laptop, dan Aplikasi Arc Gis 10.4. Pengumpulan data yang akan dianalisis terdapat dua jenis sumber data yaitu kuantitatif dan kualitatif. Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian yang telah dilaksanakan menggunakan metode kombinasi, *Nonprobability sampling* melalui teknik pengambilan populasi (Sugiyono 2011).

*Sampling* Jenuh (sensus), *Purposive sampling*, dan *Sampling Insidental*. *Sampling* Jenuh (sensus) digunakan untuk pengambilan sampel keanggotaan Pokdarwis yang berjumlah 11 orang yang aktif dalam keanggotaan. Pengambilan sampel untuk masyarakat dengan jumlah kepala keluarga 45 (sumber: Kepala Desa Tiwingan Lama 2021) menggunakan *Purposive sampling*. Pengambilan menggunakan *Purposive sampling* digunakan dengan teknik pertimbangan tertentu, sampel ini digunakan untuk penelitian kualitatif, atau penelitian yang tidak melakukan generalisasi.

Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin (Sugiyono 2011 yang dikutip oleh Erwis Metri, et al. 2018)

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Taraf Kesalahan (*error*) sebesar 0,01 (10%)

Pengambilan responden masyarakat sekitar Objek Wisata Matang Kaladan menggunakan perhitungan dengan rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{45}{1 + 45 \times 0,01}$$

$$n = 31$$

Penentuan sampel yang diambil untuk responden masyarakat menggunakan rumus Slovin sebanyak 31 orang responden dengan tiap perwakilan KK. Pengambilan sampel untuk pengunjung Objek Wisata Matang

Kaladan sebanyak 60 orang menggunakan *Sampling Insidental* yang dimana teknik pengambilan sampel berdasarkan kebetulan.

Analisis biaya yang meliputi biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya tidak tetap (*Variable Cost*). Biaya tetap dalam penelitian ini meliputi asuransi, retribusi jasa (%), biaya penyusutan, pembayaran listrik, dan admin. Biaya penyusutan yang dihitung menggunakan rumus sebagai berikut (Hidayat, Yulian, and Riswan 2011) :

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Biaya tidak tetap meliputi biaya persen penjaga tiket, honor petugas spot foto, pemeliharaan, konsumsi, keamanan, kebersihan, dan biaya yang tak terduga lainnya. Analisis biaya dari jumlah keseluruhan biaya tetap dan biaya tidak tetap dihitung melalui rumus sebagai berikut, (Primyastanto 2012) :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan =

TC = Total Cost

TFC = Total *Fixed Cost*

TVC = Total *Variable Cost*

Analisis ekonomi yang diperoleh dari data biaya, meliputi penerimaan, keuntungan, dan analisis *revenue*. Penerimaan diperoleh dari harga dan jumlah atau volume yang diperoleh. Rumus pendapatan sebagai berikut, (Friatno and Sadarun 2013) :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total *Revenue* (penerimaan total)

P = *Price* (harga)

Q = *Quantity* (volume/jumlah)

Keuntungan diperoleh dari total pendapatan dikurang dengan biaya total. Rumus untuk mendapatkan keuntungan sebagai berikut, (Friatno and Sadarun 2013):

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  = Keuntungan

TR = Total *Revenue* (penerimaan total)

TC = Total *Cost* (biaya total)

Analisis *revenue* didapat dari rumus

sebagai berikut, (Primyastanto 2012):

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C = Revenue atau Cost Ratio

TR = Total Revenue (penerimaan total)

TC = Total Cost (biaya total)

Hasil dari analisis *revenue* yang didapatkan suatu usaha dikatakan layak untuk dijalankan apabila memiliki R/C, sebagai berikut:

R/C = Ratio > 1 (usaha menguntungkan)

R/C = Ratio = 1 (usaha impas dalam artian tidak untung namun tidak rugi)

R/C = Ratio < 1 (usaha dikategorikan rugi). (Primyastanto 2012)

Analisis SWOT digunakan untuk analisis data pada penelitian yang dilakukan. Analisis meliputi pengumpulan data yang dimana terdapat faktor internal dan eksternal. Rangkuti (2015) menyebutkan analisis faktor internal dan eksternal bermanfaat untuk dipergunakan dalam strategi dan program pengembangan wisata.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Biaya

Biaya tetap yang diperoleh dari kegiatan wisata untuk pengelolaan wisata meliputi pembayaran asuransi, retribusi jasa (%) Desa dan lainnya seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) Objek Wisata Matang Kaladan

No	Rincian	Tahun		
		2019	2020	2021
<b>A. Biaya Tetap</b>				
1	Asuransi	33.311.000	2.929.000	5.671.000
2	Retribusi Jasa (% Desa)	38.012.000	-	-
3	Biaya Penyusutan *	9.462.400	9.462.400	9.462.400
4	Pembayaran Listrik	1.200.000	200.000	900.000
5	Admin	12.269.000	95.000	1.500.000
<b>Total</b>		<b>94.254.400</b>	<b>12.686.400</b>	<b>17.533.400</b>

Biaya tetap untuk pembayaran asuransi tahun 2019 membayar dengan total Rp33.311.000,00., tahun 2020 membayar dengan total Rp2.929.000,00 dan tahun 2021 Rp5.671.000,00. Retribusi jasa (%Desa) yang dibayarkan tahun 2019 dengan total Rp38.012.000,00., ditahun berikutnya tidak membayar retribusi jasa dikarenakan adanya penurunan pendapatan. Biaya penyusutan yang didapatkan tahun 2019 hingga 2021 Rp9.462.400.

Pembayaran listrik tahun 2019 Rp1.200.000,00., tahun 2020 Rp200.000,00., tahun 2021 Rp900.000,00. Pembayaran untuk keperluan admin tahun 2019 Rp12.269.000,00., tahun 2020 Rp95.000,00., tahun 2021 Rp1.500.000,00. Biaya tidak tetap yang terdapat pembayaran persen penjaga tiket, honor petugas, pemeliharaan, konsumsi, keamanan, kebersihan, dan biaya pengeluaran lainnya seperti Tabel 2.

Tabel 2. Biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*) Objek Wisata Matang Kaladan

No	Rincian	Tahun		
		2019	2020	2021
<b>B. Biaya Tidak Tetap</b>				
1	Persen Penjaga Tiket	24.596.000	1.813.000	6.322.000
2	Honor Petugas Spot Foto	56.969.000	6.588.000	3.153.750
3	Pemeliharaan	17.563.000	1.260.000	5.593.000
4	Konsumsi	-	444.000	782.500
5	Keamanan	18.075.000	500.000	3.153.750
6	Kebersihan	11.997.000	1.260.000	2.430.000
7	Biaya Pengeluaran Lainnya			
	a. Dana Sosial	10.220.000	-	500.000
	b. Biaya & Persiapan Lomba	28.172.000	-	-
	c. Koordinasi Pelatihan	12.667.000	-	-
	d. Keperluan Tempat Jaga dan Personel	10.398.000	150.000	-
	e. Shu & Biaya Rapat Anggota 2018	37.873.875	-	-
	f. Transportasi	-	500.000	1.050.000
	i. Pengobatan Pegunjung	-	70.000	-
	j. Alat Peralatan	-	1.053.000	2.955.000
<b>Total</b>		<b>228.530.875</b>	<b>13.638.000</b>	<b>19.618.000</b>

Biaya tidak tetap untuk persen penjaga tiket tahun 2019 Rp24.596.000,00., tahun 2020 Rp1.813.000,00., tahun 2021 Rp6.322.000,00. Honor petugas spot foto tahun 2019 Rp56.959.000,00., tahun 2020 Rp6.588.000,00., tahun 2021 Rp3.153.750,00. Pemeliharaan tahun 2019 Rp17.563.000,00., tahun 2020 Rp1.260.000,00., tahun 2021 Rp5.593.000,00.

Konsumsi tahun 2019 tidak ada mengeluarkan biaya, tahun 2020 Rp444.000,00., tahun 2021 Rp782.500,00. Keamanan tahun 2019 Rp18.075.000,00., Rp500.000,00., tahun 2021 Rp3.153.750,00. Kebersihan tahun 2019 Rp11.997.000, tahun

2020 Rp1.260.000,00., tahun 2021 Rp2.430.000,00.

Biaya pengeluaran lainnya seperti dana sosial yang dilakukan untuk membantu memberikan saluran dana bantuan kepada yang membutuhkan tahun 2019 dengan total Rp10.220.000,00., dan tahun 2021 Rp500.000,00., sedangkan tahun 2020 tidak mengeluarkan untuk dana sosial. Biaya pengeluaran lainnya untuk kegiatan lomba, koordinasi pelatihan, dan lainnya yang tercatat seperti Tabel 2 diatas. Hasil dari biaya tetap dan tidak tetap, total biaya yang diperhitungkan seperti Tabel 3.

Tabel 3. Total Biaya Objek Wisata Matang Kaladan

No	Rincian	Tahun		
		2019	2020	2021
1	Biaya Tetap ( <i>Fixed Cost</i> )	94.254.400	12.686.400	17.533.400
<b>Total Biaya Tetap</b>			<b>124.474.200</b>	
2	Biaya Tidak Tetap ( <i>Variabel Cost</i> )	228.530.875	13.638.000	19.618.000
<b>Total Biaya Tidak Tetap</b>			<b>261.786.875</b>	
3	Total Biaya ( <i>Total Cost</i> )	322.785.275	26.324.400	37.151.400
<b>Total Biaya Keseluruhan</b>			<b>386.261.075</b>	

Biaya tetap dengan total keseluruhan tahun 2019 Rp 94.254.400,00., tahun 2020 Rp 12.686.400,00., tahun 2021 Rp 17.533.400,00. Biaya tidak tetap dengan total keseluruhan tahun 2019 Rp228.530.875,00., tahun 2020 Rp13.638.000,00., tahun 2021 Rp19.618.000,00. Total biaya (*Total Cost*) perhitungan dari biaya tetap dan biaya tidak tetap yang diperoleh dijumlahkan biayanya

sehingga tahun 2019 Rp322.785.275,00., tahun 2020 Rp26.324.400,00., tahun 2021 Rp37151.400,00.

#### Analisis Ekonomi

##### 1. Penerimaan

Penerimaan yang didapatkan dari kegiatan wisata tahun 2019 seperti Tabel 4.

Tabel 4. Penerimaan Tahun 2019.

No	Rincian	Tahun 2019
1	Tiket *	242.320.000
2	Toilet *	3.250.000
3	Setoran Dasuki + Komunitas Nmax	1.150.000
4	Spot Foto *	67.478.000
5	Kas 2018	37.875.875
<b>Total</b>		<b>352.045.875</b>

Hasil yang diperoleh pada tahun 2019 terdapat rincian penerimaan dari tiket Rp242.320.000,00., toilet Rp3.250.000,00., setoran dasuki + komunitas Nmax yang melakukan kegiatan di tempat wisata

Rp1.150.000,00., spot foto Rp67.478.000,00., kas 2018 Rp37.875.875. Total penerimaan yang diperoleh tahun 2019 Rp325.045.875,00. Tiket tahun 2019 yang didapatkan seperti Tabel 5.

Tabel 5. Penerimaan Tiket Tahun 2019

Tiket (2019)				
No	Bulan	Jumlah Pengunjung	Harga Tiket	Total
1	Januari	6.160	5000	30.800.000
2	Februari	3.072		15.360.000
3	Maret	2.625		13.125.000
4	April	2.410		12.050.000
5	Mei	886		4.430.000
6	Juni	6.167		30.835.000
7	Juli	6.085		30.425.000
8	Agustus	3.550		17.750.000
9	September	2.097		10.485.000
10	Oktober	3.803		19.015.000
11	November	4.322		21.610.000
12	Desember	7.287		36.435.000
<b>Total</b>		<b>48.464</b>		<b>242.320.000</b>

Penerimaan tiket tahun 2019 dengan total pengunjung 48.464 dengan membayar tiket Rp5.000,00. Total penerimaan yang diperoleh

dari tiket Rp242.320.000,00. Penerimaan toilet tahun 2019 seperti Tabel 6.

Tabel 6. Penerimaan dari Toilet Tahun 2019.

Toilet (2019)				
No	Bulan	Jumlah (orang)	Bayar	Total
1	Januari	132		264000
2	Februari	130		260000
3	Maret	137		274000
4	April	135		270000
5	Mei	120		240000
6	Juni	145	2000	290000
7	Juli	140		280000
8	Agustus	136		272000
9	September	135		270000
10	Oktober	135		270000
11	November	137		274000
12	Desember	143		286000
<b>Total</b>		<b>1625</b>		<b>3.250.000</b>

Penerimaan toilet tahun 2019 dengan jumlah 1625 orang membayar dalam satu orang Rp2.000,00. Total penerimaan yang

diperoleh dari toilet Rp3.250.000,00. Penerimaan dari spot foto seperti Tabel 7.

Tabel 7. Penerimaan dari Spot Foto Tahun 2019

Spot (2019)				
No	Bulan	Jumlah (orang)	Harga	Total (PxQ)
1	Januari	1.120		5.600.000
2	Februari	1.125		5.625.000
3	Maret	1.125		5.625.000
4	April	1.125		5.625.000
5	Mei	1.125		5.625.000
6	Juni	1.125	5000	5.625.000
7	Juli	1.125		5.625.000
8	Agustus	1.125		5.625.000
9	September	1.125		5.625.000
10	Oktober	1.125		5.625.000
11	November	1.124		5.620.000
12	Desember	1.121		5.605.000
<b>Total</b>		<b>13.490</b>		<b>67.450.000</b>

Penerimaan yang diperoleh dari spot foto dengan jumlah 13.490 orang pengunjung atau wisatawan. Pengunjung atau wisatawan dikenakan biaya permasing orang

Rp5.000,00., total penerimaan dari spot foto Rp67.450.000,00. Penerimaan tahun 2020 yang diperoleh seperti Tabel 8.

Tabel 8. Penerimaan Tahun 2020

No	Tanggal	Bulan	Harga Tiket (P)	Jumlah (Q)	P x Q
1	22	November	10.000	499	4.990.000
	29			295	2.950.000
	6			303	3.030.000
2	14	Desember	10.000	540	5.400.000
	20			458	4.580.000
	27			834	8.340.000
<b>Total</b>				<b>2929</b>	<b>29.290.000</b>

Penerimaan Tahun 2020 dari sumber pendapatan penjualan tiket dengan jumlah 2929 orang pengunjung atau wisatawan dan harga masuk tiket Rp10.0000,00. Tahun 2020 penjualan tiket berbeda dari sebelumnya (tahun 2019) dimana penjualan tiket tahun 2019 Rp5.000,00., spot foto Rp5.000,00., sedangkan tahun 2020 tiket dan spot foto

digabung menjadi satu dengan harga Rp10.000,00. Spot foto tahun 2019 dengan boaya Rp5.000,00 perspot, sedangkan mulai tahun 2020 harga yang digabung sama tiket sudah termasuk semua spot foto.

Penerimaan tahun 2021 yang diperoleh seperti Tabel 9.

Tabel 9. Penerimaan tahun 2021

No	Tanggal	Bulan	Harga Tiket (P)	Jumlah (Q)	P x Q
1	3	Januari	10.000	1.450	14.500.000
	10			430	4.300.000
2	7	Februari		116	1.160.000
	28			259	2.590.000
3	15	Maret		280	2.800.000
	22			220	2.200.000
	31			140	1.400.000
4	12	April		424	4.240.000
	25			272	2.720.000
5	31	Mei		339	3.390.000
	6		326	3.260.000	
6	15	Juni	337	3.370.000	
	21		220	2.200.000	
	28		196	1.960.000	
7	5	Juli	223	2.230.000	
	19		209	2.090.000	
8	12	September	230	2.300.000	
<b>Total</b>				<b>5.671</b>	<b>56.710.000</b>

Penerimaan tahun 2021 yang diperoleh dari kegiatan wisata dengan jumlah 5671 orang (pengunjung atau wisatawan) dan harga tiket masuk Rp10.000,00., total perolehan Rp56.710.000,00. Penerimaan dari tahun 2020 hingga 2021 berbeda dari sebelumnya

dikarenakan jumlah kunjungan menurun akibat masa pandemi, dan hal ini mempengaruhi keuntungan yang diperoleh dari kegiatan wisata. Keuntungan yang diperoleh Objek Wisata Matang Kaladan seperti Tabel 10.

Tabel 10. Keuntungan Perolehan Wisata

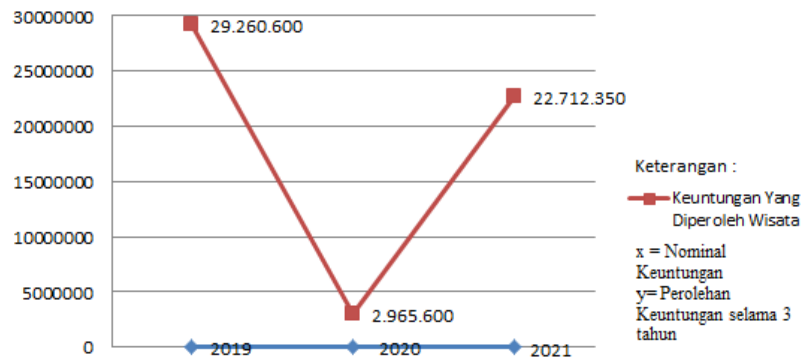
No	Rincian	Tahun		
		2019	2020	2021
1	Penerimaan	352.045.875	29.290.000	56.710.000
2	Pengeluaran	322.785.275	26.324.400	33.997.650
3	Keuntungan	29.260.600	2.965.600	22.712.350

Keuntungan diperoleh dari total penerimaan dikurang dengan pengeluaran. Tahun 2019 keuntungan yang didapatkan Rp 29.260.600,00., tahun 2020 Rp 2.965.000,00.,

tahun 2021 Rp22.712.350,00. Hasil dari perhitungan keuntungan yang diperoleh Objek Wisata Matang Kaladan tersaji pada grafik seperti Gambar 9.



**Keuntungan Yang Diperoleh Wisata 2019 - 2021**



Gambar 4. Grafik Keuntungan Yang Diperoleh Objek Wisata

Grafik pada Gambar 4 diatas menunjukkan adanya penurunan dari kegiatan wisata selama pandemi di tahun 2020 hingga 2021. Penurunan keuntungan drastis di tahun 2020 dengan perolehan Rp2.965.600,00. Tahun 2021 mulai ada peningkatan keuntungan yang diperoleh untuk kelayakan dalam suatu usaha dianalisis dengan analisis *revenue*. Analisis *revenue* yang digunakan untuk sebagai alat analisis berfungsi dalam melihat keuntungan yang relative dalam suatu usaha yang dilakukan dalam kurun waktu 1 tahun terhadap biaya yang digunakan dalam kegiatan yang dilakukan. Analisis *revenue* yang diperoleh dari kegiatan wisata pada tahun

2019  $R/C = 1$ , tahun 2020  $R/C = 1$ , tahun 2021  $R/C = 2$ . Hasil dari analisis *revenue*  $R/C = 1$ , diartikan sebagai usaha tersebut dikatakan impas dengan kata lain seimbang tidak untung tapi tidak dirugikan juga, sedangkan nilai ratio  $> 1$  (hasil yang didapatkan tahun 2021 dengan nilai 2) usaha menguntungkan.

**Pendapatan Ekonomi Pokdarwis dan Masyarakat**

Pendapatan Pokdarwis diperoleh dari kegiatan wisata tahun jabatan 2016, 2017, 2018 seperti Tabel 11.

Tabel 11. Pendapatan Pokdarwis Tahun Jabatan 2016, 2017, 2018

No	Nama Pokdarwis	Jabatan Pokdarwis	Tahun Jabatan	Pendapatan	Pekerjaan (diluar Pokdarwis)	Pendapatan lainnya
1	Julpani	Ketua	2016	1.000.000	Swasta	3.000.000
2	Nopi Yuanita	Anggota	2016	400.000	Pendidik Paud	1.500.000
3	Marisa	Anggota	2017	300.000	Buruh	1.500.000
4	M. Ripani	Belum Bergabung	-	-	Kepala Lingkungan	4.000.000
5	Teisir	Belum Bergabung	-	-	Pegawai Desa	3.000.000
6	Ahmad Rifai	Anggota	2018	1.025.000	IRT	3.000.000
7	Nurmilawati	Anggota	2017	1.025.000	Swasta	3.000.000
8	Sutiana	Belum Bergabung	-	-	Pegawai Desa	3.000.000
9	Majidi	Anggota	2016	300.000	Swasta	5.000.000
10	Samhudi	Anggota	2016	400.000	Bertani/berkebun	6.000.000
11	Hamdi	Anggota	2016	300.000	Berdagang	
	Abdul Hakim	Anggota	2016	300.000	Bertani/Berkebun /ojek	4.500.000

Tabel 11, terdapat 11 responden yang ikut bergabung dalam kegiatan pariwisata ini mendapatkan keuntungan. Keuntungan sebelum pandemi memiliki nominal yang lumayan bagi Kelompok Sadarwisata (Pokdarwis). Ketua pak Zulfani mendapatkan keuntungan Rp1.000.000,00. Penjaga tiket ibu Sutiana dan Nurmilawati mendapatkan keuntungan Rp1.025.000,00.

Anggota lainnya ibu Nopi Rp400.000,00., bapak M. Repani Rp300.000,00 ,bapak Samhudi Rp300.000,00, bapak abdul Rp300.000,00 ,bapak Hamdi Rp400.000,00. Anggota lainnya bapak Teisir, bapak M. Rifai, dan bapak Majidi belum bergabung keanggotaan Pokdarwis ditahun sebelumnya. Pekerjaan lain yang dimiliki kelompok sadarwisata seperti yang tertera pada tabel tersebut. Pendapatan ekonomi Pokdarwis tahun 2020 seperti pada Tabel 12.

Tabel 12. Pendapatan Pokdarwis 2020

No	Nama Pokdarwis	Jabatan Pokdarwis	Tahun	Pendapatan	Pekerjaan	Pendapatan
1	Teisir	Ketua	2020	-	Aparat Pemerintah Desa Kepala Lingkungan	4.000.000
2	Nopi Yuanita Marisa	Sekretaris	2020	-	Pendidik Paud	1.500.000
3	M. Refani	Ketertiban & Keamanan Seksi	2020	-	Buruh Kepala Desa	1.000.000
4	Zulfani	Pengembangan Usaha	2020	-		4.000.000
5	M. Rifai	Anggota (penasehat)	2020	-	Aparatur Pemerintah Desa	4.000.000
6	Nurmilawati	Anggota Penjaga tiket	2020	539.000	IRT	3.000.000
7	Sutiana	Anggota Penjaga Tiket	2020	539.000	Swasta	2.500.000
8	Majidi	Anggota	2020	-	Aparatur Pemerintah Desa	3.000.000
9	Samhudi	Anggota	2020	-	Swasta	5.000.000
10	Hamdi	Seksi daya tarik wisata	2020	300.000	Bertani/berkebun Berdagang	3.200.000
11	Abdul Hakim	Anggota	2020	300.000	Bertani/Berkebun /ojek	900.000

Tabel 12 hasil pendapatan kegiatan pariwisata untuk Pokdarwis berkurang dikarenakan masa pandemi. Pergantian jabatan di tahun 2020 pada Tabel 12, ketua Pokdarwis saat ini bapak Teisir. Sekretaris ibu Nopi. Bapak Zulfani menjadi seksi pengembangan usaha. Bapak M. Refani bertugas sebagai menjaga keamanan dan ketertiban. Pendapatan untuk anggota Pokdarwis dari kegiatan wisata saat ini diberikan oleh penjaga tiket Ibu Nurmilawati dan ibu Sutiana dengan total Rp539.000,00.

Pendapatan dari anggota lain Rp300.000,00 oleh bapak Hamdi dan bapak Abdul, sedangkan yang lain tidak mendapatkan perolehan dari wisata, anggota yang dapat perolehan untuk yang bertugas ditempat objek wisata tersebut dikarenakan yang memiliki pekerjaan diluar Pokdarwis. Pendapatan masyarakat sekitar objek wisata matang kaladan pada tahun 2021 seperti Tabel 13.

Tabel 13. Pendapatan Masyarakat Sekitar Objek Wisata (2021)

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Penghasilan Utama	Tunjangan	Penghasilan Tambahan
1	Ahmad Muhazzir	Laki-Laki	Karyawan	4.200.000		
2	Rusdiana	Perempuan	Wiraswasta	4.000.000		1.000.000
3	Sri Ahyati	Perempuan	Wiraswasta	2.000.000		500.000
4	Buharnuddin	Laki-Laki	Wiraswasta	1.900.000		250.000
	Nur Wasilah	Perempuan	Wiraswasta			
5	Orlina	Perempuan	IRT	5.000.000		
6	Firda Annisa	Perempuan	Wiraswasta	2.500.000		
7	Suhartini	Perempuan	IRT	600.000		
8	Mukarromah	Perempuan	Wiraswasta	5.000.000		700.000
9	Rizkon Liani	Laki-Laki	Buruh	3.000.000		14.000
	Cindy Yulian	Perempuan	IRT			
10	Fathan	Laki-Laki	Wiraswasta	600.000		800.000
11	Noor Makiah	Perempuan	Wiraswasta	1.500.000		600.000
12	Ukatdimah	Perempuan	Guru	4.000.000	250.000	
13	Arif	Laki-Laki	PNS	3.300.000		
14	Hj. Noor Hani	Perempuan	IRT & Wiraswasta	3.000.000		500.000
15	M. Aidi	Laki-Laki	Wiraswasta	3.000.000		2.000.000
16	Nahrul Hayat	Perempuan	Guru	2.000.000	1.200.000	
17	Saparudin	Laki-Laki	Buruh	1.500.000		1.300.000
18	Lisawati	Perempuan	IRT	2.000.000		100.000
19	Akromani	Laki-Laki	Wiraswasta	3.000.000		
20	Siti Aisyah	Perempuan	IRT	2.000.000		
21	Amaliah	Perempuan	IRT	1.500.000		900.000
22	Heryana	Perempuan	IRT	1.500.000		500.000
23	Nurmiyati	Perempuan	Buruh	1.500.000		400.000
24	Jaminah	Perempuan		2.000.000		2.800.000
25	Nisfah	Perempuan	Wiraswasta	3.000.000		
26	Heni Helmani	Laki-Laki	Swasta	6.000.000		
27	Siti Fatimah	Perempuan	IRT	1.500.000		
28	Pariyati	Perempuan	Guru	4.500.000	4.000.000	
29	Niah	Perempuan	Menoreh	500.000		
30	Jubaidah	Perempuan	IRT	500.000		
31	Marniah	Perempuan	Bertani/Berkebun	800.000		1.500.000

Masyarakat yang melakukan kegiatan wiraswasta sebanyak 10 orang. Kedua responden masyarakat berprofesi ibu rumah tangga, tidak mempunyai penghasilan lainnya. Peran masyarakat ibu rumah tangga disekitar objek wisata seperti keramahan terhadap pengunjung atau wisatawan, menjaga kebersihan sekitar perkarangan rumah karena jalan yang dilalui pengunjung atau wisatawan dari pemukiman.

Guru yang berada disekitar objek wisata dengan jumlah 3 orang. Guru atau tenaga pendidik yang berperan untuk mengajar dan pencetak SDM yang professional bagi pengembangan potensi pariwisata. PNS dengan jumlah 1 orang yang merupakan bagian dari Aparatur Negara yang memiliki peran dalam pembangunan nasional.

Pekerjaan masyarakat sekitar objek wisata Matang Kaladan dapat dilihat seperti Gambar 5.



Gambar 5. Diagram Batang Pekerjaan Masyarakat Sekitar Objek Wisata Matang Kaladan.

Hasil dari penghasilan yang diperoleh masyarakat sekitar objek wisata dengan pekerjaan mereka masing-masing, maka keuntungan yang diperoleh seperti pada Tabel 14.

Tabel 14. Keuntungan Yang Diperoleh Responden Masyarakat

No	Nama Responden	Total Penghasilan	Pengeluaran	Keuntungan
1	Ahmad Muhazzir	4.200.000	3.216.667	983.333
2	Rusdiana	5.000.000	4.006.667	993.333
3	Sri Ahyati	2.500.000	1.666.667	833.333
4	Buharnuddin Nur Wasilah	2.150.000	1.106.667	1.043.333
5	Orlina	5.000.000	4.766.667	233.333
6	Firda Annisa	2.500.000	1.900.000	600.000
7	Suhartini	600.000	550.000	50.000
8	Mukarromah	5.700.000	3.519.167	2.180.833
9	Rizkon Liani Cindy Yulian	3.014.000	2.050.000	964.000
10	Fathan	1.400.000	916.667	483.333
11	Noor Makiah	2.100.000	1.416.667	683.333
12	Ukatdimah	4.250.000	2.416.667	1.833.333
13	Arif	3.300.000	2.216.667	1.083.333
14	Hj. Noor Hani	3.500.000	3.000.000	500.000
15	M. Aidi	5.000.000	3.575.000	1.425.000
16	Nahrul Hayat	3.200.000	2.384.167	815.833
17	Saparudin	2.800.000	1.300.000	1.500.000
18	Lisawati	2.100.000	1.519.167	580.833
19	Akromani	3.000.000	1.619.167	1.380.833
20	Siti Aisyah	2.000.000	1.999.167	833
21	Amaliah	2.400.000	766.667	1.633.333
22	Heryana	2.000.000	1.069.167	930.833
23	Nurmiyati	1.900.000	1.816.667	83.333
24	Jaminah	4.800.000	2.609.833	2.190.167
25	Nisfah	3.000.000	2.213.000	787.000
26	Heni Helmani	6.000.000	4.120.833	1.879.167
27	Siti Fatimah	1.500.000	1.320.833	179.167
28	Pariyati	8.500.000	2.670.833	5.829.167
29	Niah	500.000	500.000	0
30	Jubaidah	500.000	493.000	7.000
31	Marniah	2.300.000	1.550.000	750.000

Masyarakat sekitar objek wisata rata-rata penghasilan yang tertinggi Rp2.100.000,00 – Rp3.000.000,00. Kedua >Rp4.000.000,00, yang ke tiga Rp1.000.000,00 –

Rp2.000.000,00, dan yang terakhir Rp0,00 – Rp600.000,00. Pendapatan masyarakat sekitar objek wisata yang paling tertinggi ibu Pariyati dengan profesi pekerjaan guru total

pendapatan Rp8.500.000,00 yang terbagi menjadi pendapatan utama Rp4.500.000,00 dan tunjangan Rp4.000.000,00.

Pendapatan tertinggi yang kedua oleh bapak Heni dengan total pendapatan Rp6.000.000,00 yang profesi pekerjaan buruh. Pendapatan yang terendah yaitu ibu Niah dan ibu Jubaidah dengan pofesi pekerjaan menoreh getah karet. Menoreh dan Jubaidah dengan sebagai IRT. Menoreh dalam sebulan pekerjaannya tergantung cuaca. Apabila cuaca hujan akan tertunda, dengan tanggungan tidak ada.

Duit sisa yang didapatkan terkadang Rp7.000,00 dan terkadang habis untuk keperluan sehari-hari. IRT dengan keseharian menjadi ibu rumah tangga. Ibu Niah yang dimana tidak ada tanggungan tapi untuk keperluan hidup sehari-hari, pendapatan beliau diberi oleh anaknya.

Keuntungan yang diperoleh paling banyak ialah ibu Pariyati dengan total keuntungan Rp5.829.167,00 dan pengeluaran Rp2.760.833,00. Keuntungan yang diperoleh lumayan banyak selanjutnya oleh ibu Mukarromah, ibu Jaminah. Keuntungan yang diperoleh ibu Mukarromah dengan total Rp2.180.833,00 dan pengeluaran Rp3.519.167,00.

Keuntungan yang diperoleh dari ibu Jaminah dengan total Rp2.190.167,00 dan pengeluaran Rp2.609.833,00. Keuntungan yang paling sedikit oleh ibu Siti Aisyah, ibu Jubaidah, dan ibu Suhartini. Keuntungan ibu Siti Aisyah yang diperoleh Rp833,00 dengan pengeluaran Rp1.999.167,00.

Keuntungan ibu Jubaidah yang diperoleh Rp7.000,00 dengan pengeluaran Rp493.000,00. Keuntungan ibu Suhartini Rp50.000,00 dengan pengeluaran Rp550.000,00. Keuntungan yang tidak diperoleh atau tidak didapatkan oleh ibu Niah dengan Rp0,00 dengan pendapatan Rp500.000,00 dan pengeluaran Rp500.000,00.

### Analisis SWOT

#### 1. Analisis SWOT Pendekatan Kuantitatif

##### Faktor Internal dan Eksternal

Hasil dari penilaian riset SWOT dengan total responden 73 orang yang terdiri dari pokdarwis, pengunjung, dan salah satu mitra kerjasama yaitu pihak tahura dengan perwakilan 1 orang dirangkum dalam Tabel 15 dan Tabel 16. Hasil rekapitulasi untuk pembobotan dan skor dari faktor internal seperti Tabel 15, dan faktor eksternal seperti Tabel 15.

Tabel 15. Pembobotan dan *Skoring* Faktor Internal

No	Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Adanya dukungan dari masyarakat sekitar Matang Kaladan untuk pengembangan objek wisata	0,08	5	0,42
2	Lokasi yang strategis dari pusat kota memerlukan waktu ± 1,5 jam	0,08	5	0,42
3	Pemandangan yang disajikan seperti perbukitan hijau yang mengelilingi waduk Riam Kanan yang ada ditengahnya seperti kepulauan Raja Empat	0,08	6	0,50
4	Harga tiket masuk terjangkau bagi pengunjung dan wisatawan	0,08	5	0,42
5	Terdapat fasilitas seperti spot foto, untuk mengabadikan <i>moment</i> , tempat ibadah, toilet, dan tersedianya tempat <i>camp</i> diatas bukit, serta gazebo untuk tempat santai	0,08	5	0,42
6	Terdapat fasilitas pelengkap : tersedianya jasa untuk mengantarkan pengunjung dan wisata (seperti ojek)	0,08	5	0,42
7	Menjadi salah satu wadah untuk mahasiswa/i yang ingin melakukan penelitian	0,08	5	0,42
8	Informasi dan komunikasi dengan teknik promosi dalam wisata Matang Kaladan diberbagai media sosial	0,08	5	0,42
9	Adanya asuransi kesehatan bagi pengunjung dan wisatawan	0,08	5	0,42
10	Wisata alam tempatnya yang cocok untuk pencinta alam dan pengunjung atau wisatawan yang ingin <i>hiking</i> ke puncak Bukit Matang Kaladan	0,08	5	0,42
11	Ketersediaan lahan yang lumayan luas untuk pengembangan wisata di Matang Kaladan	0,08	5	0,42
12	Meningkatkan kesejahteraan masyarakat dari kegiatan wisata	0,08	5	0,42
<b>Total Kekuatan</b>		<b>1,00</b>		<b>5,08</b>

No	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Fasilitas untuk spot foto yang masih belum adanya pembatas untuk keselamatan (prosedur K3) bagi pengunjung dan wisatawan, serta penerangan (lampu jalan) ,kursi santai dan wahana yang masih belum tersedia	0,08	3	0,25
2	Tingkat kesadaran terhadap kebersihan lingkungan yang masih kurang diperhatikan, seperti masih terdapatnya sampah yang berserakan	0,08	4	0,33
3	Belum adanya pemandu khusus wisata dan pos penjagaan dibebeberapa tempat dalam lokasi wisata	0,08	3	0,25
4	Denah lokasi, petunjuk arah, plang nama vegetasi dan papan peringatan serta rancangan DED ( <i>Design Engineering Detail</i> ) yang masih belum tersedia	0,08	3	0,25
5	Layanan rumah makan atau warung yang kurang bervariasi	0,08	3	0,25
6	Wahana yang ada masih minim, dan belum adanya souvenir serta pusat oleh-oleh yang khas dari tempat wisata untuk pengunjung dan wisatawan	0,08	3	0,25
7	Jalur pendakian yang rawan longsor dan belum adanya pembatas diatas bukit dapat mengakibatkan keselamatan bagi pengunjung	0,08	3	0,25
8	Flora disekitar objek yang masih kurang beragam, serta tata ruang untuk flora yang masih kurang tertata	0,08	3	0,25
9	Kebijakan Pemerintah dalam pengembangan wisata yang masih belum diketahui (menurut UU dan SK, serta Visi dan Misi)	0,08	3	0,25
10	Belum tersedianya peta pengembangan kawasan wisata Matang Kaladan dari tahun dibukanya menjadi wisata hingga saat ini	0,08	3	0,25
11	Aliran air (saluran drainase), sistem jaringan air bersih, pengolahan limbah yang masih belum tersedia	0,08	3	0,25
12	Manajemen dalam hal pengelolaan, pemeliharaan yang masih kurang	0,08	3	0,25
<b>Total Kelemahan</b>		<b>1,00</b>		<b>3,08</b>
<b>S – W =</b>			<b>2,00</b>	

Hasil dari perhitungan riset SWOT untuk faktor internal di Tabel 15 dengan total skor 5,08 untuk kekuatan (*strength*) dan 3,08 untuk kelemahan (*weakness*). Hasil tersebut didapatkan dari bobot dikalikan dengan *rating* sebagai contoh dalam indikator poin 1 bagian kekuatan nilai bobot 0,08 dikalikan *rating* 5

hasilnya 0,42. Nilai *rating* didapatkan dari rata-rata nilai dari 73 responden yang nilainya dibagi dengan jumlah responden dan total nilai dari faktor internal 2,00 dengan mengurangkan nilai kekuatan dan kelemahan 5,08 dikurangi 3,08. Penilaian bobot dan *rating* faktor eksternal terdapat pada Tabel 16

Tabel 16. Pembobotan dan *Rating* Faktor Eksternal

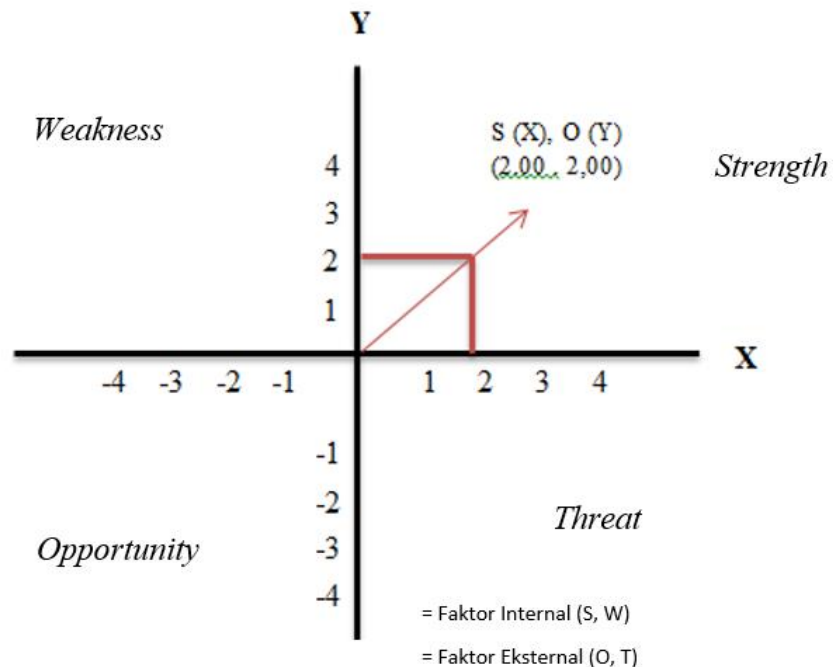
No	Peluang ( <i>Opportunity</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Mendatangkan kerjasama dengan organisasi pemerintah dan berbagai pihak seperti Dinas Pariwisata dan lainnya	0,17	5	0,83
2	Menumbuhkan antusiasme masyarakat setempat yang ingin berpartisipasi dalam keterlibatannya terhadap pengelolaan objek wisata	0,17	5	0,83
3	Membuka lapangan pekerjaan dan usaha kepada masyarakat	0,17	5	0,83
4	Mendapatkan keuntungan finansial dari kegiatan wisata	0,17	5	0,83
5	Dapat meningkatkan kesadaran konservasi terhadap alam kepada pengunjung dan wisatawan melalui wisata alam	0,17	5	0,83
6	Dapat meningkatkan kesadaran konservasi terhadap alam kepada masyarakat serta POKDARWIS	0,17	5	0,83
<b>Total Peluang</b>		<b>1,00</b>		<b>5,00</b>

No	Ancaman ( <i>Threat</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Akan terjadi kerusakan terhadap alamnya apabila pengelolaannya yang kurang efektif, serta pencemaran terhadap lingkungan	0,17	3	-0,5
2	Pengembangan wisata yang kurang inovatif akan menimbulkan dampak bagi wisata karena adanya wisata lain yang memiliki daya tarik sama dan berinovasi dalam pembangunan wisata yang berkelanjutan.	0,17	3	-0,5
3	Kondisi cuaca yang tidak menentu dapat menghambat kegiatan wisata.	0,17	3	-0,5
4	Terdapatnya wisata lain yang memiliki daya tarik sama seperti pemandangan alam	0,17	3	-0,5
5	Hewan liar yang sewaktu-waktu muncul mengganggu keamanan terhadap pengunjung dan wisatawan	0,17	3	-0,5
6	Dampak penting terhadap lingkungan akibat kunjungan, seperti kebisingan, pencemaran udara dan air, debu, dan lain sebagainya	0,17	3	-0,5
<b>Total Ancaman</b>		<b>1,00</b>		<b>-3,00</b>
<b>O +T =</b>			<b>2,00</b>	

Hasil dari perhitungan riset SWOT untuk faktor eksternal di Tabel 16 dengan total skor 5,00 untuk peluang (*opportunity*) dan 3,00 untuk kelemahan (*threat*). Hasil tersebut didapatkan dari bobot dikalikan dengan *rating* sebagai contoh dalam indikator poin 1 bagian peluang nilai bobot 0,17 dikalikan *rating* 5 hasilnya 0,83. Total nilai faktor eksternal didapatkan dengan nilai 2,00 yang merupakan

hasil pengurangan dari nilai peluang 5,00 dengan nilai ancaman 3,00.

Nilai faktor internal sebagai sumbu (X) yaitu 2,00 dan nilai dari faktor eksternal sebagai sumbu (Y) yaitu 2,00. Nilai tersebut dapat disimpulkan Objek Wisata Matang Kaladan bernilai positif. Posisi Objek Wisata Matang Kaladan seperti Gambar 6.



Gambar 6. Posisi Objek Wisata Matang Kaladan

Posisi Objek Wisata Matang Kaladan terletak di kuadran I, posisi ini menguntungkan yang dimana suatu usaha tersebut memiliki

peluang dan kekuatan sehingga memanfaatkan peluang yang ada. Kekuatan (*strength*) yang dimiliki dapat menutupi

kelemahan dan ancaman akan terselesaikan, apabila pengelola Objek Wisata Matang Kaladan ini dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dan mendorong pengembangannya. Strategi yang perlu diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). (Rangkuti 2015)

Penilaian dari pendekatan kuantitatif yang dimana posisi Objek Wisata Matang Kaladan berada pada kuadran I, posisi objek S dan O menggunakan strategi menumbuhkan kebijakan yang agresif (Rangkuti 2015). Posisi Kuadran I menurut Situmorang dan Dilham (2007) menyatakan bahwa kuadran I posisi menguntungkan, usaha mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal, sebaiknya menerapkan strategi yang mendukung kebijakan yang agresif sebagai berikut :

- a. Dukungan masyarakat yang melibatkan masyarakat terbentuknya Kelompok

Sadarwisata yang dimana aktivitas sosialnya meningkatkan pemahaman kepariwisataan, meningkatkan peran dan partisipasi masyarakat, meningkatkan nilai manfaat kepariwisataan bagi masyarakat atau anggota POKDARWIS, mensukseskan pembangunan kepariwisataan (Rahim 2012)

- b. Lokasi yang strategis dari pusat kota memerlukan waktu  $\pm 1,5$  jam, mudah dijangkau oleh wisatawan dan pengunjung. *Homestay* di puncak yang masih belum ada, pendapat dari salah satu pengunjung apabila ada *homestay* mereka bisa membawa keluarga untuk rekreasi di puncak. Pengunjung atau wisatawan jarak tempuh yang cukup jauh, dengan adanya *homestay* diatas puncak dapat menginap ditempat itu. Hal ini, dapat menambah peluang yang sangat besar untuk wisatawan yang bukan sekedar rekreasi, seperti pada Gambar 7.



Gambar 7. Kondisi Objek Wisata Matang Kaladan (belum ada *homestay*)

- c. Harga yang lumayan terjangkau bisa ditambahkan paket wisata dan promosi untuk menarik wisatawan dan pengunjung.
- d. Spot foto perlu dikembangkan lagi untuk ide pembuatan spot foto. Titik spot foto ditempatkan ke beberapa titik untuk pengambilan gambar serta pembaruan

spot foto agar diminati oleh pengunjung dan wisatawan. Tempat ibadah (musholla) yang sudah tersedia diatas bukit serta toilet yang sudah tersedia. Namun, untuk air bersih yang agak sulit didapatkan, karena air bersih yang didapatkan masih belum mengalir menggunakan keran air.





Gambar 8. Spot dan Air

- e. Tersedianya jasa pengantaran ke puncak (ojek), Namun, untuk keselamatan seperti menggunakan helm belum menggunakan helm. Helm digunakan agar pengendara selamat atau bahkan pengunjung dan wisatawan juga selamat.
  - f. Wisata ini sangat terbuka bila ada mahasiswa/l yang ingin melakukan penelitian. Agar lebih banyak lagi peminatnya, mungkin mengadakan wisata yang mendapatkan ilmu bagi pengunjung atau bahkan wisatawan dengan cara edukasi. Edukasi yang dilakukan tentang potensi sumber daya alam yang ada disekitar objek wisata serta kegiatan dan pengembangan sektor pariwisata.
  - g. Promosi sudah lumayan bagus, agar lebih meningkatkan jumlah kunjungan disarankan untuk kerjasama dengan berbagai pihak sebagai sponsor.
  - h. Asuransi kesehatan sudah bagus diadakan untuk wisatawan dan pengunjung. Namun, sebagian pengunjung ada yang mengetahui dan tidak mengetahui, disarankan untuk asuransi jadikan satu dalam tiket.
  - i. Wisata ini sangat bagus bagi yang suka dengan alam dan beberapa diantaranya ada yang mendaki. Jalan pendakian ada dua jalur yang satunya jalan ojek bisa dilewati dan sudah disemen. Jalan satunya mendaki puncak tidak ada semen, ada beberapa yang dibuat tangga dari tanah, serta jembatan kayu dan tangga kayu sebelum menuju ke puncak yang kurang. Saran untuk jembatan kayu dibuat lagi, dan tangga kayu dibuat anakan dengan alas tapak agar mudah dilalui. Tangga yang ada mungkin ditambah pinggiran untuk pegangan dan sepanjang jalur pendakian ditambah pembatas jalan agar pengunjung merasa aman untuk mendaki.
  - j. Lahan yang lumayan luas untuk dijadikan tempat wisata alam dengan menambahkan beberapa fasilitas yang belum tersedia seperti tempat penginapan, beberapa spot di beberapa tempat, serta menambahkan aktivitas lainnya misalkan yang berkaitan dengan edukasi pengenalan jenis tanaman kehutanan yang ada disana.
  - k. Kesejahteraan yang dapat meningkat dengan beberapa memberikan peluang kerja bagi masyarakat setempat, seperti usaha kecil-kecil di tempatkan diatas bukit. Warung diatas puncak memang ada dua yang buka, kalau kios saat ini terkadang buka, untuk kuliner masih belum tersedia dan ini menjadi salah satu peluang usaha kuliner yang dapat meningkatkan kesejahteraan.
2. Analisis SWOT Pendekatan Kualitatif
- Penilaian analisis swot melalui pendekatan kualitatif untuk Objek Wisata Matang Kaladan, seperti pada Tabel 17.

Tabel 17. Analisis SWOT Pendekatan Kualitatif

Internal Eksternal	Strenghts Susunan Daftar Kekuatan	Weakness Susunan Daftar Kelemahan
	Oppurtunities Susunan Daftar Peluang	Strategi SO $5,08 + 5,00 = 10,08$
Threats Susunan Daftar Ancaman	Strategi ST $5,08 + (-3,00) = 2,08$	Strategi WT $(-3,08) + (-3,00) = (-6,08)$

Dari hasil penilaian susunan daftar pada Tabel 18 strategi SO dengan perolehan nilai 10,08 ,stratei WO 1,92 ,strategi ST 2,08 , strategi WT (-6,08). Hasil dari nilai tersebut dapat menentukan strategi sebagai berikut:

a. Strategi SO

- 1) Dukungan masyarakat diperlukan karena wilayah wisata yang terletak di Desa Tiwingan Lama. Keramahan masyarakat yang lebih diperkuat lagi agar pengunjung atau wisatawan merasa senang untuk berwisata ketempat Objek Wisata Matang Kaladan.
- 2) Lokasi yang strategis membutuhkan waktu tempuh  $\pm 1,5$  jam dan jangkauan  $\pm 60$  Km dari pusat kota. Lokasi yang lebih jauh bisa membutuhkan waktu lebih. Lokasi yang ditempuh akan cepat bila diadakan jasa pengantaran dari pusat kota ketempat lokasi wisata.
- 3) Mengadakan promosi dengan berapa pembayaran, atau bahkan dihari-hari nasional misalkan hari kemerdekaan dengan promo kemerdekaan untuk ke lokasi yang terdiri pengantaran kepuncak (ojek), pembayaran untuk spot dan tiket dengan harga yang ada bisa dibuat penambahan kegiatan lain seperti *games* untuk memperingati hari nasional dan hari besar, serta atraksi lainnya agar menarik banyaknya wisatawan serta pengunjung, hal ini bisa menjadi paket wisata serta biaya yang dijadikan satu paket untuk mengikuti kegiatan tersebut.

- 4) Fasilitas yang tersedia spot foto yang memang belum permanen, namun untuk keselamatan masih kurang. Fasilitas lainnya masih belum ada wahana untuk bermain, misalkan ditambah *outbond* atau bahkan wahana yang menarik lainnya.

b. Strategi ST

- 1) Meningkatkan dukungan masyarakat disekitar objek wisata dengan cara memberikan penyuluhan tentang pariwisata kepada masyarakat sekitar tentang wisata.
- 2) Harga tiket dengan ada promosi selain itu fasilitas dan agenda kegiatan yang didapatkan bisa dicantumkan apa saja didalam brosur iklan untuk mendapatkan peningkatan pengunjung atau wisatawan yang berkunjung.
- 3) Fasilitas spot foto dibuat dengan desain yang lebih kreatif lagi agar menarik pengunjung yang berdatangan. Tempat ibadah saat menuju tempatnya tangga turunan diperbaiki. Gazebo dibeberapa titik sudah tersedia tiga buah, mungkin bisa ditambah 1 atau 2 buat tempat santai.
- 4) Cara promosi dengan menggunakan brosur online di media sosial dengan desain yang menarik.

c. Strategi WO

- 1) Fasilitas seperti spot foto perlu ada pengaman agar tidak membahayakan pengunjung dan wisatawan. Lampu

penerangan ditambahkan lagi disepanjang jalan dan kursi santai saat mendaki perlu adanya penambahan beberapa kursi. Wahana diatas bukit bisa diadakan untuk menarik pengunjung yang berdatangan.

- 2) Kebersihan lingkungan perlu ditingkatkan lagi dengan menjaga kebersihan lingkungan, selain itu tempat sampah ditambah beberapa titik sebelum menuju lokasi.
- 3) Pemandu khusus wisata ada, namun untuk peran yang masih belum dipertajam lagi. Pos penjagaan dibeberapa titik yang masih belum tersedia, untuk hal ini ditambahkan beberapa titik pos penjagaan

d. Strategi WT

- 1) Kesadaran terhadap kebersihan lingkungan perlu ditingkatkan kembali agar pengunjung dan wisatawan yang datang merasa nyaman. Kesadaran terhadap kebersihan lingkungan diadakan penyuluhan kepada masyarakat dan pengunjung atau wisatawan untuk tidak membuang sampah sembarangan.
- 2) Pemandu khusus wisata perlu dipertingkatkan perannya, seperti misalkan pemberitahuan informasi tempat wisata. Pemandu khusus wisata yang diperlukan jasanya ketika ada agenda. Inovasi yang menarik apabila membuat agenda jelajah bahkan agenda edukasi diadakan jasa pemandu ini sangat dibutuhkan, serta ilmu pengetahuan yang didapatkan bisa diberikan kepada pengunjung atau wisatawan. Agenda ini dapat menguntungkan bagi pengelola juga pengunjung atau wisatawan, tidak hanya sekedar foto tapi mendapatkan pengetahuan yang didapatkan dari wisata tersebut.
- 3) Jalur pendakian rawan longsor karena terjadinya pengikisan tanah, oleh karena itu perlu adanya papan peringatan untuk berhati-hati. Pos penjagaan dan orang yang menjaga diperlukan dibeberapa titik sewaktu-waktu jika terjadi hal yang tidak diinginkan. Pembatas jalan dibuat secara permanen agar menghindari kecelakaan dilokasi tersebut.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Hasil analisis revenue tahun 2019 dan 2020 dalam kurun waktu 1 tahun nilai yang diperoleh = 1, usaha ini dikatakan impas, sedangkan tahun 2021 nilai yang diperoleh 2 atau ratio >1 artinya usaha tersebut menguntungkan. Usaha objek wisata Matang Kaladan mengalami penurunan pada tahun 2020 disebabkan faktor pandemi, sehingga usaha tersebut mengalami penurunan.

Analisis SWOT yang diperoleh menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan kuantitatif untuk indikator kekuatan (*Strenght*) perolehan skor 5,08 ,kelemahan (*Weakness*) skor 3,08 ,peluang (*Opportunity*) skor 5,00 ,dan ancaman (*Threat*) skor 3,00. Posisi objek wisata melalui pendekatan kuantitatif dengan S-W dengan total skor 2,00 dan O-T dengan total skor 2,00 ,maka posisi berada di Kuadran I. Strategi yang dilakukan dengan pendekatan kuantitatif menggunakan strategi SO karena posisi objek berada di Kuadran I. Pendekatan analisis SWOT melalui kualitatif dengan Strategi SO skor 10,08 ,Strategi WO skor 1,92 ,Strategi ST skor 2,08 ,dan Strategi WT skor (-6,08) dan strategi yang dilakukan dengan pendekatan kualitatif menggunakan strategi SO, WO, ST, dan WT.

### Saran

Saran untuk pengelola wisata melakukan promosi wisata melalui media sosial (pamflet) dengan berbagai macam penawaran seperti *event* adat yang bisa menarik wisata, menjaga kebersihan lingkungan, dan manajemen dalam hal pengelolaan yang perlu ditingkatkan lagi agar wisata ini mendapatkan keuntungan secara berkelanjutan. Kinerja Kelompok Sadarwisata dalam mengelola lebih ditingkatkan seperti gencarnya mempromosikan wisata serta meningkatkan peran keanggotaan dalam mengelola wisata. Penelitian selanjutnya yang bisa disarankan untuk analisis biaya dapat dilakukan analisis WTP, NPV, IRR, BCR, *Payback periode*, sedangkan untuk strategi pengembangan dapat dilanjutkan dengan indikator-indikator pendekatan lainnya.

Pendekatan indikator lainnya seperti pendekatan sosial terhadap masyarakat dengan keberadaan objek wisata. Segi ekologi

dilakukan penilaian terhadap kondisi ekologi yang ada disekitar objek wisata seperti kondisi ekologi dari fauna dan flora apakah masih terjaga atau sudah mulai ada perubahan dari tahun yang diteliti hingga yang akan datang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Erwis Metri, Yossi Oktorini, M. Mardhiansyah. 2018. Persepsi Masyarakat Terhadap Pengembangan Ekowisata Air Kabupaten Kuatan Singingi. *Jurnal UR*. Vol 5 (1): 1–11.
- Friatno, Aldiansyah Hari, and Baru Sadarun. 2013. Analisis Biaya Dan Manfaat Usaha Wisata Terumbu Karang Taman Pendidikan Laut Bintang Samudera. *Jurnal Bisnis Perikanan*. Vol 1 (1): 51–62.
- Hidayat, Gatot, Daniel Yulian, and Riswan. 2011. Studi Perbandingan Nilai Laba Bersih Antara Metode Pencatatan Penyusutan Yang Dilakukan Perusahaan Dengan UU Perpajakan No. 17 Tahun 2000. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*. Vol 2 (1): 43–60.
- Leiper, N. 1990. *Tourist Management*. Collingwood Victoria : Penerbit RMIT.
- Patria, Teguh Amor. 2014. Tinjauan Sistem Dan Elemen Pariwisata Di Kabupaten Badung, Bali, Melalui Sistem Pariwisata Leiper. *Jurnal Binus Business Review*. Vol. 5 (1): 66–79.
- Primyastanto, Mimit. 2012. Analisa Valuasi Ekonomi Ekowisata Mangrove. *Journal of Fisheries and Marine Research* Vol. 3 (2): 216–26. <http://jfmr.ub.ac.id>.
- Rahim, Ir. Firmansyah. 2012. *Buku Pedoman Kelompok Sadar Wisata*. Jakarta: Kementrian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif.
- Rangkuti, Ferddy. 2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Situmorang, Syafrizal Helmi dan Ami Dilham. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis (Revisi)*. II. Medan: Penerbit USU Press.
- Sugiyono, Prof. Dr. 2011b. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*. Bandung : Penerbit Alfabeta.