

PENGEMBANGAN MATA AIR CIBURIAL DI KAWASAN AGROWISATA GUNUNG MAS MENJADI WELLNESS TOURISM

Sri Pujiastuti, Sugiarto, & Hengki Hermantoro
Sekolah Tinggi Pariwisata Trisakti
Email: cicihabibi29@gmail.com

How to cite (in APA Style): Pujiastuti, S., Sugiarto, & Hermantoro, H. (2018). Pengembangan mata air ciburial di kawasan agrowisata gunung mas menjadi *wellness tourism*. *Barista: Jurnal Kajian Bahasa dan Pariwisata*, 5(2), Desember 2018, 203-214.

Abstrak: Wisata kebugaran atau *wellness tourism*, merupakan salah satu wisata yang saat ini sudah menjadi *tren*. PT. Perkebunan VIII adalah agrowisata Gunung Mas yang mempunyai potensi untuk dikembangkan menjadi wisata kebugaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penyebab rendahnya kunjungan wisatawan yang datang ke Gunung Mas dan untuk mengetahui faktor *internal* dan *external*. Desain yang digunakan adalah kualitatif dengan metode *probability sampling*. Informan yang digunakan sebanyak 30 informan. Analisis data yang digunakan adalah matriks IE dan Matriks SWOT. Dan hasil dari analisa SWOT. Dengan potensi untuk dikembangkan yaitu Mata air Ciburial dan atraksi paralayang sebagai faktor *strength* dan *weakness* dan fasilitas yang dikembangkan dan dibantu oleh *stake holder* dengan tujuan menghasilkan peluang lapangan pekerjaan karena munculnya potensi bisnis sekitar Gunung Mas. Dari hasil wawancara dan observasi maka dapat disimpulkan bahwa, Gunung Mas berpotensi menjadi wisata kebugaran, maka *tren* wisata berubah dari *mass tourism* menjadi wisata dengan minat khusus.

Kata kunci: Agrowisata, wisata kebugaran, Matrik SWOT

THE DEVELOPMENT OF CIBURIAL SPRINGS IN GUNUNG MAS AGRO-TOURISM AREAS TO BE WELLNESS TOURISM

Abstract: Fitness tourism or wellness tourism is one of the most of the tourism that has become a trend. PT. Perkebunan VIII, especially Agrowisata Gunung Mas is has potential to be developed into a wellnest tourism., This study aims to determine the causes of low tourist arrivals coming to Gunung Mas and to know the internal and external factors. The design of Methodology used is qualitative with probability sampling method. Informants used as many as 30 informants. The data analysis used is IE matrix and SWOT matrix. And the result of SWOT analysis. The potential area to be developed is Mata Air Ciburial and paralayang attractions as a factor of strength and weakness and facilities developed and will be coorborate by stakeholders with the aim of generating job opportunities due to the emergence of business potential around Gunung Mas. From the results of interviews and observations it can be concluded that, Gunung Mas has the potential to become a wellnest tourism, then the tourist trends changed from mass tourism to tourism with special interest.

Keywords: Agro Tourism, Fitness Tour, SWOT Matrix

PENDAHULUAN

Perkembangan pariwisata di Indonesia terlihat cukup pesat saat ini, pariwisata merupakan suatu sektor yang sangat penting dan memiliki pengaruh yang cukup nyata dalam pengembangan ekonomi negara. Maka program pengembangan dan pendayagunaan sumber daya dan potensi pariwisata daerah diharapkan dapat memberikan sumbangan pembangunan ekonomi

Agrowisata kebun teh dapat dijadikan “wisata kebugaran” dengan mengembangkan mata air Ciburial dimana produk utamanya adalah teh sebagai komoditi spa, dan mata air Ciburial yang akan digunakan untuk lokasi SPA dan membuat paket wisata kebugaran dengan memperdayakan masyarakat sekitar dan fasilitas yang ada.

Wisata kebugaran saat ini sudah menjadi *lifestyle* dan menurut *Global Wellness Economy*, memprediksi bahwa pada tahun 2015, *wellness lifestyle* akan mencapai market sekitar \$118.8 triliun dimana akan berkonsentrasi pada Amerika Utara, Asia, dan Eropa. Dengan begitu maka dapat ditarik kesimpulan indentifikasi masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Apakah penyebab rendahnya kunjungan wisatawan yang berkunjung di Perkebunan Gunung Mas PTPN VIII?
2. Elemen apakah yang terdapat dalam *Wellness Tourism*?
3. Bagaimanakah Strategi SWOT yang dapat dilakukan Perkebunan Gunung Mas PTPN VIII untuk menarik wisatawan?

Beberapa manfaat wisata agro meliputi: Meningkatkan Konservasi Lingkungan, Meningkatkan Nilai Estetika dan Keindahan Alam, Memberikan Nilai Rekreasi, Kegiatan Ilmiah dan Pengembangan Ilmu Pengetahuan, Tirtawinata (1999). Terdapat terdapat 4 (empat) komponen yang harus dimiliki oleh sebuah daya

tarik wisata yaitu : (1) pertama, atraksi (*attractions*), seperti alam yang menarik, kebudayaan daerah yang menawan dan seni pertunjukkan;(2) kedua, aksesibilitas (*accessibilities*), seperti transportasi lokal dan adanya terminal; (3) ketiga, amenitas seperti tersedianya akomodasi, rumah makan, dan agen perjalanan; (4) keempat, *ancillary service* yaitu organisasi kepariwisataan yang dibutuhkan untuk pelayanan wisatawan seperti organisasi manajemen pemasaran wisata Cooper (2015)

Wellness dapat digambarkan sebagai sebuah proses di mana individu membuat pilihan dan terlibat dalam kegiatan dengan cara mempromosikan mengarahkan gaya hidup yang sehat, yang pada gilirannya berdampak positif bagi kesehatan individu itu sendiri Barre,2005. mendefinisikan *wellness* sebagai bagian khusus dalam kesehatan yang memandang kesehatan dari keseluruhan pandangan mengenai *wellbeing*, yang membagi manusia menjadi jiwa, raga dan pikiran dan saling bergantung dengan lingkungannya Dunn (1959) dalam koncul (2012:527)

Kesepuluh elemen itu adalah air (*water*), *nourishment* (nutrisi), *movement* (gerakan), *integration* (integrasi), *aesthetic* (seni), *environment* (lingkungan), *cultural expression* (ekspresi budaya), *social contribution* (kontribusi sosial), dan *time and space rhythms* (ritme waktu dan ruang) <http://www.ispaconference.com>.

Perawatan spa terdiri dari *creambath*, *facial*, *manicure-pedicure*, lulur, *scrub*, *foot spa* dan *body treatment* dan juga ada beberapa tempat yang memakai konsep aromaterapi, Cooksley,1996:3.-4)

METODE

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan jenis data yang digunakan adalah data sekunder, dan peneliti mengambil sampel menggunakan *non probability sampling*, terutama *Judgment Sampling*, dan teknik data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan informan total 30 orang. Jenis penelitian terdiri dari data sekunder adalah koleksi dari informan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Total informan yaitu 30 orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara, pengamatan langsung ke pengunjung dapat diperoleh data sebagai berikut.

- Atraksi

Paralayang merupakan salah satu atraksi wisata dan area pendaratan paralayang menjadi salah satu daya tarik yang bisa dinikmati pengunjung dan juga menikmati pemandangan indah pegunungan hijau teh dengan air dingin berasal dari tanah. Daya tarik wisata ini sesuai dengan teori tarik-menarik berdasarkan Cooper (2000), Attraction atau atraksi merupakan produk utama sebuah tujuan. Atraksi terkait dengan apa yang harus dilihat dan apa yang harus dilakukan. Apa yang bisa dilihat dan dilakukan wisatawan di destinasi tersebut. Atraksi bisa menjadi keindahan dan keunikan alam, budaya masyarakat setempat, peninggalan bangunan bersejarah, serta atraksi buatan seperti fasilitas permainan dan hiburan.

Berdasarkan teori tersebut, Daya tarik merupakan objek wisata dimana ada sesuatu yang unik untuk menarik perhatian pengunjung.

- Aksesibilitas

Dengan teori yang sama bahwa Cooper (2000), menurut akses Cooper seperti transportasi lokal dan terminal, berdasarkan pengamatan, lokasi mata air Ciburial yang terletak di Tugu selatan, dapat dicapai dengan transportasi umum dengan tujuan Bogor - Cisarua atau juga dapat digunakan mini cab dengan tujuan Bogor - Cipanas, dan dengan bus dengan rute Bogor - Bandung. Bisa ditempuh juga dengan menggunakan mobil, motor dan kendaraan

- Amenitas

Menurut Cooper (2000) amenities seperti ketersediaan akomodasi, restoran, dan agen perjalanan sedangkan menurut Middleton (2001): Fasilitas atau fasilitas dimana ada akomodasi, restoran, transportasi, kegiatan, fasilitas dan layanan dimana membahas sewa dari "dan saat ini tersedia di Ciburial Springs, hanya menyediakan peralatan renang seperti sewa ban dengan harga Rp.5000 / ban, agar restoran tidak ada sampai sekarang, untuk makanan yang disediakan dari pedagang kaki lima, dan harus dicatat oleh manajemen. dari Gunung Mas, dan mereka membayar

sewa Rp 15.000 per bulan, Ciburial Spring memiliki fasilitas seperti 5 gazebos, 2 kanopi, 2 toilet multi fungsi untuk pembilasan setelah berenang, dan ada 4 sampah dengan ukuran yang cukup besar, dan menyediakan lantai sewaan. tikar seharga Rp 15.000, Mushola yang berada di dekat mata air Ciburial dan area parkir terbagi menjadi 3 lokasi

yaitu, titik pertama yang dekat dengan kolam renang, titik kedua berada di atas area kolam dan titik ketiga. di atas dekat dengan daerah pendaratan paralayang.

Analisis Data wawancara pengunjung berdasarkan SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat).

Analisis Faktor Internal

No.	Strength (Kekuatan)	Faktor
1.	<i>Attraction</i> (Atraksi)	<p>Wawancara</p> <ul style="list-style-type: none"> - Berdasarkan hasil wawancara, yang dapat dikembangkan adalah, kolam Renang mata air diperbesar, dengan sistem pengairan dan pembuangan air diperbaiki, antara kolam utama, murni hanya untuk penampungan mata air, lalu kolam renang anak – anak diperbaiki, supaya tidak kumuh - Panorama alam yang sejuk indah, yang dikelilingi oleh hijaunya pegunungan Teh. - Atraksi olah Raga Paralayang
2	Amenities (Fasilitas)	<p>Observasi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mata air yang keluar dari tanah yang kolamnya di terai ikan, namun tidak membuat airnya menjadi amis - Landingnya paralayang yang dijadikan aktrasi <p>Sapta Pesona</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sejuk, Indah , tertib, kenangan dan aman
3	Accesibility (Aksesibilitas)	<p>Wawancara</p> <ul style="list-style-type: none"> - Domisili alam masih sangat kental dibandingkan fasilitas buatan yang didirikan di lokasi tersebut - Hanya terdapat 5 pondopo di area tersebut - Lahan parkir - Tempat pembuangan sumpah - Tempat Ibadah (Mushola) - Toilet - Penyawaan Ban dan tiker <p>Observasi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Terdapat dua canopy yang tidak terawat - Terdapat tempat duduk yang terbuat dari bahan yang terbaut dari bahan alami

		<p>Sapta Pesona</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aman <p>Wawancara</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mudah di jangkau dengan transportasi umum dan pribadi - Jarak antara jalan raya dan lokasi tidak jauh, masih dapat ditempuh dengan jalan kaki <p>Observasi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Jalanannya masih sangat terjal bahaya untuk motor dan memerlukan perbaikan <p>Sapta Pesona</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tertib, Aman
No.	Weaknesses (Kelemahan)	Faktor
1.	Attraction (Atraksi)	<p>Wawancara</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bangunan masih alami jadi rawan terhadap bencana alam - Tidak terdapat penghalang antara mata air dan jalan setapak Yang dilalui pengunjung dan juga kondisi area yang masih terdapat sampah di beberapa sudut - Hygine dan sanitasi dari kolam tersebut belum ada yg Memonitor - Cuaca yang sulit diprediksi, sering turun hujan - Mata air nya adalah air dingin, dan tidak semua suka air dingin
2.	Amenities (Fasilitas)	<p>Observasi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Harus dikembangkan di sesuaikan dengan kemajuan jaman Karena sudah banyak pesaing sepanjang menuju ke lokasi - Promosi yang masih kurang maksimal <p>Sapta Pesona</p> <ul style="list-style-type: none"> - Keadaan dilokasi, masih terdapat sampah di beberapa sudut Pengunjung masih kurang sadar akan pentingnya buang Sampah pada tempatnya,
3.	Accesibility (Aksesibilitas)	<p>Observasi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Harus ada pengembangan dari mata air nya <p>Wawancara</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saluran irigasi yang belum tertata rapi, sedikit sekali <i>sign board</i> nya - Penempatan tong sampah yang tidak terlihat dan tempat membilas yang masih kurang terawat - Fasilitas yang masih sangat minim dan terbatas - Permainan untuk anak – anak hampir tidak ada - Jumlah gazebo yang terbatas

	Observasi	<ul style="list-style-type: none"> - Perlu banyak fasilitas yang harus dikembangkan dan di Renovasi memerlukan biaya yang besar - Kurang bersih, tidak hygiene pada lokasi kolamnya
	Sapta Pesona	<ul style="list-style-type: none"> - Aman
	Wawancara	<ul style="list-style-type: none"> - Jalanan menuju lokasi hanya bisa satu mobil saja - Jalanan yang masih sangat terjal - Pada saat <i>weekend</i> akses menuju lokasi sangat macet
	Observasi	<ul style="list-style-type: none"> - Pada saat mendekati lokasi seharusnya dibuatkan <i>sign board</i> Memudahkan pengunjung untuk mengetahui, akan tiba dalam berapa kilometer lagi - Jadwal satu arah dari POLRESTA harus lebih disosialisasikan Sehingga pengunjung dapat mengantisipasi kemacetan
	Sapta Pesona	<ul style="list-style-type: none"> - Pengunjung terkadang kurang tertib pada saat parkir Kendaraan

Analisis Faktor Eksternal

No.	Opportunities (Peluang)	Dimensi
1.	Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> - Mata air Ciburial dikelola menjadi wisata kebugaran akan menjadi sumber pendapatan. - Mata air Ciburial di kelola oleh BUMN - Kesadaran akan pentingnya hidup sehat dan bugur dengan cara memanfaatkan alam yang ada
2.	Politik	
3	Sosial dan Budaya	
No.	Threats (Ancaman)	Dimensi
1.	Ekonomi	a. Persaingan ketat dengan pengembangan wisata yang sudah maju sekitar Gunung Mas khususnya mata air Ciburial
2.	Politik	a. Keadaan politik mempengaruhi keamanan dan kenyamanan suatu wilayah.
3.	Sosial dan Budaya	a. Pengaruh budaya luar yang dapat memberikan dampak buruk terhadap tatanan sosial budaya lokal yang terdapat di masyarakat Gunung Mas
4.	Teknologi	a. Pesatnya kemajuan teknologi yang memposting daya tarik sehingga mendatangkan wisatawan yang tidak

5.	Bencana Alam	<p>kondusif</p> <p>a. Curah hujan yang tinggi dan terjadi secara terus-menerus sehingga berdampak keruhnya pada mata air Ciburial</p>
----	--------------	---

Analisis Matriks SWOT

Eksternal		Strength - S (Kekuatan)	Weakness -W (Kelemahan)
Internal		<ol style="list-style-type: none"> Melestarikan daya tarik wisata (mata air Ciburial) yang potensial. Mensinergikan potensi daerah dengan kebijakan pemerintah dan masyarakat dalam pengembangan mata air Ciburial Atraksi olah raga Paralayang sebagai daya tarik wisata Mengoptimalkan lahan yang cukup luas untuk pengembangan wisata kebugaran Memudahkan aksesibilitas wisatawan untuk datang berkunjung 	<ol style="list-style-type: none"> lemahnya kualitas SDM Dikelola oleh BUMN Promosi yang kurang maksimal dan termasuk kedalam olah raga yang mahal Memerlukan dana yang cukup besar Sarana dan prasarana serta fasilitas umum yang masih minim termasuk <i>sign board</i> yang terdapat di mata air Ciburial
Opportunity- O (Peluang)			
<ol style="list-style-type: none"> Mempunyai peluang bisnis Untuk wisata kebugaran (SPA) Peluang usaha dikawasan mata air Ciburial 	<ol style="list-style-type: none"> Dibuatkan fasilitas olah raga yang ramah lingkungan Menyerap banyak tenaga kerja yang profesional Mengubah gaya tren wisata menjadi wisata minat khusus 		
Threats - T (Ancaman)		Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> Kemajuan teknologi yang berlebihan Persaingan ketat dengan destinasi yang berada disekitar Gunung Mas Bencana Alam Kenyamanan dan keamanan masyarakat sekitar Kerusakan lingkungan 	<ol style="list-style-type: none"> Mengoptimalkan potensi daya tarik wisata untuk memenuhi kebutuhan pasar dan peningkatan pendapatan masyarakat dan pengelola Berkoordinasi dengan pihak pemerintah terhadap pengembangan SPA untuk wisata kebugaran Sosialisasi manfaatnya olah raga paralayang bagi kesehatan Ketersediaan aksesibilitas yang cukup memadai dengan konsep <i>back to nature</i> Aksesibilitas dibuat mudah untuk pengunjung yang dengan cara sosialisasi sistem satu arah, dan jalan 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kemampuan SDM dengan cara melakukan pelatihan menjadi terapis yang handal pada wisata kebugaran, sehingga berbeda dengan SPA yang lainnya Membuat anggaran biaya dengan konsep pengembangan wisata kebugaran(SPA)dengan memanfaatkan sumberdaya alam yang ada dan melibatkan <i>stake holder</i> Memaksimalkan olah raga paralayang sebagai daya tarik wisata kebugaran sebagai salah satu cara promosi Membuat anggaran yang disesuaikan dengan keadaan dan kebutuhan yang diperlukan pada saat ini Memperbaiki kualitas kawasan daya tarik wisata melalui 	

	alternatif menuju ke lokasi	pembangunan, peningkatan dan pembenahan fungsi kawasan wisata mata air Ciburial
	Strategi S-T	Strategi W-T
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan daya tarik wisata yang potensial dengan cara promosi tetapi harus memperhatikan dampak dari eksploitasi dari media tersebut untuk menjaga konservasi alam 2. Bekerjasama dengan pemerintah dalam hal pengembangan mata air Ciburial secara keseluruhan termasuk <i>system</i> irigasinya dan promosi 3. Memanfaatkan fasilitas olah raga paralayang sebagai daya tarik wisatawan 4. Memaksimalkan lahan yang ada untuk pengembangan dan juga memonitor terhadap sisi <i>hygine</i> dan sanitasi kolam mata air Ciburial 5. Aksesibilitas menuju kelokasi dimudahkan baik <i>weekend</i> maupun <i>weekday</i>, dengan cara sosialisasi semua akses menuju ke lokasi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas SDM dengan cara penyuluhan akan pengetahuan mengenai konservasi alam yang apabila tidak dijaga akan membuat alam tersebut menjadi rusak 2. Membuat anggaran yang terstruktur berdasarkan data observasi dan data <i>actual</i> dari pengelola, agar mendapatkan hasil yang maksimal 3. Promosi dilakukan secara aktif dan dimonitor untuk mendapatkan hasil yang optimal sehingga mendapatkan pendapatan yang maksimal untuk biaya pengembangan dan pemeliharaan mata air Ciburial dan juga meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar 4. Melakukan pembenahan dan renovasi semua sarana dan prasarana yang ada dan juga memperhatikan dari sisi <i>hygine</i> dan sanitasinya 5. Melakukan himbauan mengenai peraturann selama berwisata agar keasrian alamnya tetap terjaga.

Setelah menyusun matrix SWOT terdapat beberapa strategi pengembangan mata air Ciburial yang dapat dijadikan rekomendasi kepada pihak pengelola. Strategi pengembangan mata air Ciburial yang dapat diterapkan dari hasil analisis SWOT meliputi:

- a. Memanfaatkan daya tarik wisata mata air Ciburial untuk dikembangkan menjadi daya tarik wisata kebugaran, dengan konsep kesehatan dan kebugaran, dengan

memanfaatkan sumber daya alam.

- b. Dukungan kebijakan pemerintah daerah terkait pengembangan mata air Ciburial menjadi wisata kebugaran (SPA)
- c. Meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan menjadi terapis yang professional, sehingga akan berbeda dengan SPA yang lainnya, dann diharapkan dengan terapis yang terampil dapat menciptakan *memorable*

experiance dan diharapkan untuk datang kembali.

- d. Membuat skala prioritas untuk pengembangan daya tarik mata air Ciburial terkait pengaturan anggaran yang dibutuhkan, sehingga semua anggran yang dibuat tepat pada sasaran dan sesuai dengan apa yang dibutuhkan untuk pengembangan suatu destinasi wisata.
 - e. Kerja sama antara pemerintah dan masyarakat serta industri pariwisata dan juga pengelola SPA terkait pengembangan mata air Ciburial menjadi wisata kebugaran yang mengutamakan alam, sehingga tidak keluar dari konsep awal yaitu memberdayakan sumberdaya alam yang ada, untuk meningkatkan pendapatan ekonomi baik pengelola maupun masyarakat sekitar.
- a. *Aksesibilitas*

Asksesibilitas merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu pengembangan daya tarik wisata mata air Ciburial. Aksesibilitas utama menuju mata air Ciburial sudah sesuai berdasarkan teori *accessibility* menurut Cooper (2000),

"Accessibility atau aksesibilitas adalah sarana dan infrastruktur untuk menuju destinasi." Berdasarkan teori tersebut aksesibiltas merupak aspek yang sangat penting untuk mendatangkan wisata ke destinasi tersebut

Dan untuk saat ini akses menuju kelokasi dapat ditempuh dengan menggunakan berbagai macam alat transportasi, kendaraan roda dua, kendaraan roda empat, dan

transportasi umum, angkutan umum dengan jurusan Cisarua – Bogor atau menggunakan Bus dengan tujuan ke Cipanas atau Cianjur dan yang terakhir dapat mengunakan L -300 angkutan khusus dari Bogor menuju ke Cianjur, jadi semua akses dapat digunakan, sesuai dengan kebutuhan. Dan untuk rumah sakit pun lokasinya tidak jauh dari mata air Ciburial

- b. *Amenities*

Amenitas yang ada di mata air Ciburial sesuai dengan teori Cooper (2000),

"Amenity atau amenitas adalah segala fasilitas pendukung yang bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan wisatawan selama berada di destinasi wisata." Berdasarkan teori tersebut, amenitas merupakan penunjang utama untuk wisatawan agar mendapatkan pelayanan yang sesuai pada saat berwisata.

Berikut adalah beberapa fasilitas yang ada di mata air Ciburial yaitu tempat parkir, pondopo, *canopy*, toilet umum, *sign board*, Post informasi, Pos keamanan dan tempat untuk membasuh setelah berenang. dan juga tempat Ibadah yang harus di perbaiki untuk menunjang pengembangan Mata air Ciburial.

- c. *Attraction*

Potensi wisata yang dapat dikembangkan di Mata air Ciburial, mata air itu sendiri, khasiat dari kandungan air yang berasal dari mata air sangat baik untuk kesehatan dan

kebugaran, panorama alam yang hijau dan sejuk ditambah dengan atraksi olah raga paralayang. Dapat dikembangkan menjadi wisata kebugaran posisinya berada di tengah alam dan akan menjadi satu - satunya SPA yang lokasinya berada di alam langsung, sehingga efek dari kebugarannya akan langsung dirasakan, selama *treatment* sampai dengan selesai. Dan juga penggunaan dari produk teh untuk bahan SPA yaitu dapat digunakan untuk scrub atau untuk lulur dan juga dapat dikonsumsi sebagai salah satu minuman herbal yang bagus untuk kesehatan, terutama teh hijau.

Atraksi wisata tersebut sudah sesuai dengan teori *attraction* berdasarkan Cooper (2000),

“Attraction atau atraksi adalah produk utama sebuah destinasi. Atraksi berkaitan dengan what to see dan what to do. Apa yang bisa dilihat dan dilakukan oleh wisatawan di destinasi tersebut. Atraksi bisa berupa keindahan dan keunikan alam, budaya masyarakat setempat, peninggalan bangunan bersejarah, serta atraksi buatan seperti sarana permainan dan hiburan.”

Berdasarkan teori tersebut, atraksi merupakan tempat wisata yang didalamnya terdapat sesuatu yang unik sehingga menarik perhatian pengunjung

SIMPULAN

Merujuk pada hasil penelitian diperoleh informasi bahwa: (1) Kedatangan turis yang rendah karena, tidak dapat bersaing dengan tempat wisata lainnya yang berdekatan dengan Gunung Mas, Monoton hanya melihat pemandangan alam saja, sarana dan prasarana yang minim, akses ke lokasi selalu terpapar satu arah (buka puncak jalur atas); (2) Mata air Ciburial dapat dimanfaatkan sebagai obyek wisata keboragan, karena memiliki unsur - unsur yang dibutuhkan oleh SPA itu sendiri, yaitu keindahan alam yang dapat memberikan kesejukan dan ketenangan jiwa, mata air keluar dari tanah yang memberi efek. kesegaran dan teh yang bisa dikonsumsi untuk minuman herbal dan juga untuk bahan SPA, dan; (3) Dari hasil analisis SWOT dapat digambarkan sebagai berikut: Hasil analisis internal mata air Ciburial, yaitu kekuatan Agrowisata Gunung Mas, khususnya mata air Ciburial, berpotensi untuk dikembangkan menjadi wisata kesehatan, mata air yang keluar dari tanah yang mengandung khasiat bagi kesehatan dan tubuh dapat membuat tubuh menjadi lebih bugar dan didukung oleh pemandangan alam yang indah dari teh hijau. Pegunungan yang bisa mendinginkan mata dan juga ditambah dengan produk teh yang bisa digunakan untuk minuman herbal, dan ditambah dengan pengunjung bisa melihat atraksi olahraga paralayang.

- Hasil analisis internal peges Ciburial, yaitu kelemahan Kelemahan sumber daya manusia yang dimiliki Gunung Mas, dan agro Gunung Mas berada di bawah badan usaha milik negara, sehingga dalam perkembangannya akan membutuhkan birokrasi yang cukup lama, yang dapat dikembangkan selain mata air atraksi wisata paralayang dan olahraga ini meliputi Menjadi

olahraga yang mahal, jadi tidak semua orang bisa melakukannya, dan dalam pengembangan mata air Ciburial ini membutuhkan dana yang banyak untuk memperbaiki semua sarana dan prasarana yang ada.

- Hasil analisis eksternal mata air Ciburial, yaitu peluang Wisata Agro Gunung Mas, khususnya mata air Ciburial berpotensi untuk dikembangkan menjadi wisata kesehatan, sekaligus membuka peluang bisnis untuk meningkatkan pendapatan dan masyarakat sekitar. Dengan adanya peningkatan fasilitas yang menunjang wisata kesehatan, sehingga dapat mengubah kecenderungan pariwisata massal yang awalnya menjadi wisata minat khusus, dan ini sangat baik untuk pembangunan yang mengandalkan potensi alam, sehingga alam tidak terpapar secara berlebihan agar tetap terjaga.
- Hasil analisis eksternal terhadap mata air Ciburial, adalah ancaman meningkatnya jumlah pesaing yang berada di sekitar Gunung Mas, implikasi harus memaksimalkan promosi, harus lebih agresif lagi, karena lokasinya terbuka sehingga mengetahui cuaca atau keadaan alam sangat penting.
- Pengembangan strategi wisata Gunung Mas Agro, mata air Ciburial dapat dijabarkan dari strategi masing-masing kotak pada matriks SWOT dengan pengembangan esensi yang menekankan pengembangan terstruktur dengan mengembangkan mata air Ciburial yang berada di Gunung Mas menjadi sebuah wisata kebugaran atau dapat menjadi disebut wisata kesehatan, dengan memanfaatkan potensi alam yang adalah

DAFTAR PUSTAKA

- Barre, K., et al. (2005). *A Feasibility Study for a Yukon Pariwisata health and Wellness Industry. North to Knowledge, Learning Travel Product Club, and The Department of Tourism and Culture*. Yukon Territorial Government.
- Cooper, C. et al. (2005). *Tourism Principle and Practice edisi ketiga*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Cooper, C., et al.(2000). *Tourism: Principle and Practice*, edisi kedua, dalam Shepherd, R.(Ed) (2003), dalam Govers, R & Go, F. (2009). *Place Branding: Glocal, Virtual, and physical identities, Constructed, Imagined and Experienced*. London: Palgrave Macmillan, hal.67.
- Drum, & Moore, A. (2005). *An Introduction to Ecotourism Planning*. Second Edition. Virginia: Nature Conservancy Arlington, hal 15
- Darmaji, R.S. (2001). *Istilah – Istilah Dunia Pariwisata*. Jakarta: PT. Pradnya.
- Kotler, B., & James, C. (2009). *Marketing for Hospitality and Tourism*.
- Kotler, P. (2011). *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisa, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Middleton, V.T.C.(2001). *Marketing in Travel and Tourism*. 3rd Edition. MPG Books Ltd, Bodmin.
- Peter R.Y., Pasla., & Dinata, D.I.S.(2004). *Persepsi Masyarakat Surabaya Terhadap Spa Sebagai Sarana Perawatan Kesehatan, Kebugaran Dan Kecantikan*. Vol.6, No. 1, Edisi Maret 2004, 82-92

- Pramono, J. (2013). Strategi Pengembangan Health and Wellness di Bali. *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan Vol.7, No.1 Edisi Februari 2013*, 68
- Pendit, N.S. (2002). *Ilmu Pariwisata Sebuah Pengantar*. Jakarta: Pradnya
- Rogayah, L.D. (2007). *Pariwisata Kesehatan Di Jawa Barat*, Retrieved on 02 november 2009 from <http://irdanasputra.com/2009/11/pariwisata>
- Ross, K. (2001). "Health Pariwisata: An overview." *HSMIAI Marketing Review*, (December). Downloaded from: www.hospatality/net.org
- Romula, et. al. (2007). Strategi Pengembangan Health and Wellness Di Bali. *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan Vol.7, No.1 Edisi Februari 2013*, 67.

Undang – undang RI nomor 10 tahun 2009 tentang kepariwisataan

Yoeti, O.A.(2002). *Perencanaan Strategis Pemasaran Daerah Tujuan Wisata*. Jakarta: Pradnya Paramitha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada pimpinan Sekolah Tinggi Pariwisata Bogor, Agrowisata Gunung Mas atau PT Perkebunan VIII, sebagai tempat peneliti untuk melakukan penelitian selama ini, kepada Dosen Pembimbing Prof. Dr. Ir. Sugiarto, M.Sc dan Bapak Hengki Hermantoro dan dosen Penguji Pasca Sarjana Sekolah Tinggi Pariwisata TRISAKTI, dan juga kepada semua pihak yang terkait dalam penelitian ini yaitu narasumber karyawan yang bekerja di Agrowisata Gunung Mas khususnya Mata Air Ciburial.