

PELUANG USAHA EKOWISATA CAGAR ALAM/TAMAN WISATA ALAM KAWAH IJEN DI KAWASAN TAMAN NASIONAL ALAS PURWO

*(The Opportunity of Ecotourism Business at Kawah Ijen Nature Preserve and
Nature Conservation Parks, in Alas Purwo National Park)*

Oleh / By :
Elvida Yosefi Suryandari ¹

ABSTRACT

Nature preserve and nature conservation parks in Alas Purwo nasional park have various agitation as well as its charms, so it can be develop into the form of ecotourism with markertable natural objects for domestic and foreign tourist. SWOT analysis is done in order to arrange the strategiest of an ecotourism business opportunity in this conservation area.

It needs to encourage the cooperation among the organizer nasional park, regional government and private entrepreneur to increase the opportunity of ecotourism business. In the other hand, any spesific regulation in order to support the ecotourism business development, so it can be create the positive equity among commercial purpose of business, goods environment and economic value for local people.

Keywords : Ecotourism business, CA/TWA Kawah Ijen, SWOT analysis, spesific regulation

ABSTRAK

Cagar Alam/Taman Wisata Alam Kawah Ijen di Taman Nasional Alas Purwo memiliki kekayaan dan daya tarik yang beranekaragam sehingga dapat dijadikan modal besar dalam pengembangan ekowisata dengan obyek yang dapat dipasarkan kepada konsumen baik dalam maupun luar negeri. Analisa SWOT dilaksanakan untuk menyusun strategi peluang usaha ekowisata di kawasan konservasi ini.

Membangun kerjasama antara pengelola taman nasional, pemerintah daerah dan pengusaha swasta, sangat diperlukan dalam meningkatkan peluang usaha ekowisata. Disamping itu adanya kebijakan khusus diharapkan dapat mendukung usaha ekowisata, sehingga menciptakan keseimbangan yang positif antara tujuan komersial usaha, lingkungan yang baik dan peningkatan nilai ekonomi bagi masyarakat lokal.

Kata kunci : Usaha ekowisata, CA/TWA Kawah Ijen, analisa SWOT, kebijakan khusus

I. PENDAHULUAN

Pada saat ini, pariwisata merupakan sektor yang diharapkan dapat diandalkan dalam pembangunan ekonomi. Indonesia dengan potensi keanekaragaman sumberdaya alam hayati yang sangat tinggi dapat menunjang kegiatan pariwisata. Dalam hal ini pemerintah perlu mendorong upaya pengembangan industri pariwisata ini dengan cara mengoptimalkan pengembangan usaha dalam bidang ekowisata.

¹ Staf peneliti Pusat Litbang Sosial Ekonomi dan Kebijakan Kehutanan, Bogor

Menurut Fandeli (2000) ekowisata adalah suatu bentuk wisata yang bertanggungjawab terhadap kelestarian area yang masih alami (*natural area*), memberi manfaat secara ekonomi dan mempertahankan keutuhan budaya bagi masyarakat setempat. Ekowisata dapat dikembangkan dalam kawasan hutan produksi, hutan lindung maupun hutan konservasi termasuk taman nasional. Pengelolaan taman nasional mempunyai potensi yang besar untuk mendapatkan manfaat secara ekonomis. Devisa dan nilai ekonomi yang besar akan meningkatkan kemampuan dalam memelihara dan mempertahankan keberadaan pelestarian alam.

Pengembangan usaha ekowisata di dalam kawasan hutan dapat menjamin keutuhan dan kelestarian ekosistem hutan, dengan beberapa butir prinsip ekowisata yang harus dipenuhi : (1) Mencegah dampak dari aktivitas wisatawan terhadap obyek-obyek wisata, (2) Pendidikan konservasi alam (3) Memberikan pendapatan langsung untuk kawasan, (4) Keikutsertaan masyarakat dalam pengelolaan, (5) Penghasilan bagi masyarakat setempat, (6) Menjaga keharmonisan dengan alam, (6) Daya dukung lingkungan dan (8) Memberikan devisa kepada negara. Sehingga pengembangan usaha ekowisata harus selalu menjaga kualitas, keutuhan, kelestarian alam dengan menjamin keterpikirkan kepada masyarakat lokal (Fandeli, 2000).

Untuk mewujudkan hal tersebut diatas, salah satu usaha yang perlu dibuat adalah dengan meningkatkan hubungan dengan industri pariwisata sehingga masyarakat mendapat manfaat dalam hal lapangan pekerjaan. Selanjutnya adalah meningkatkan hubungan dengan industri transportasi setempat, memperbaiki hubungan pertanian serta memperbaiki hubungan dengan sektor pembangunan dan pemeliharaan (Santoso, 2004).

Kawah Ijen ditetapkan sesuai SK Gouverneur General Jhr.J.P Graff Van Limburg Stirum (1916 1922) Nomor 46 Stb No. 736 tanggal 9 Oktober 1920 sebagai cagar alam seluas 2.560 ha. Selanjutnya, sebagian Cagar Alam Kawah Ijen seluas 92 ha ditetapkan sebagai Taman Wisata Alam Kawah Ijen sesuai Surat Keputusan Menteri Pertanian No.1017/Kpts/Uml/12/1981.

Saat ini pengelolaan CA/TWA Kawah Ijen dibawah Balai Taman Nasional Alas Purwo, seperti tersebut dalam Surat Keputusan Menteri Kehutanan No. 6186/Kpts-II/2002 tanggal 10 Juni 2002, Balai Taman Nasional Alas Purwo mengelola kawasan taman nasional Alas Purwo dan Cagar Alam/Taman Wisata Alam Kawah Ijen yang terdiri dari 3 Seksi Konservasi Wilayah (SKW) yaitu SKW 1 Rowobendo, SKW II Muncar dan SKW III Kawah Ijen (Anonim, 2004).

Taman Nasional Alas Purwo termasuk CA/TWA Kawah Ijen memiliki sumberdaya wisata yang potensial untuk dikembangkan. Peluang usaha ekowisata yang dapat dikembangkan tidak hanya dapat dikelola oleh pihak pengelola akan tetapi juga oleh *stakeholder* setempat termasuk masyarakat lokal. Aspek-aspek yang harus diperhatikan dalam pengembangan usaha ekowisata ini meliputi sisi penawaran yaitu obyek dan daya tarik wisata alam serta pengelolaan obyek wisata alam oleh pihak-pihak terkait. Apabila ditinjau dari sisi permintaan dapat diketahui dari data kunjungan wisatawan.

Tujuan dari tulisan ini adalah mengetahui peluang pengembangan usaha ekowisata CA/TWA Kawah Ijen dalam kawasan Taman Nasional Alas Purwo.

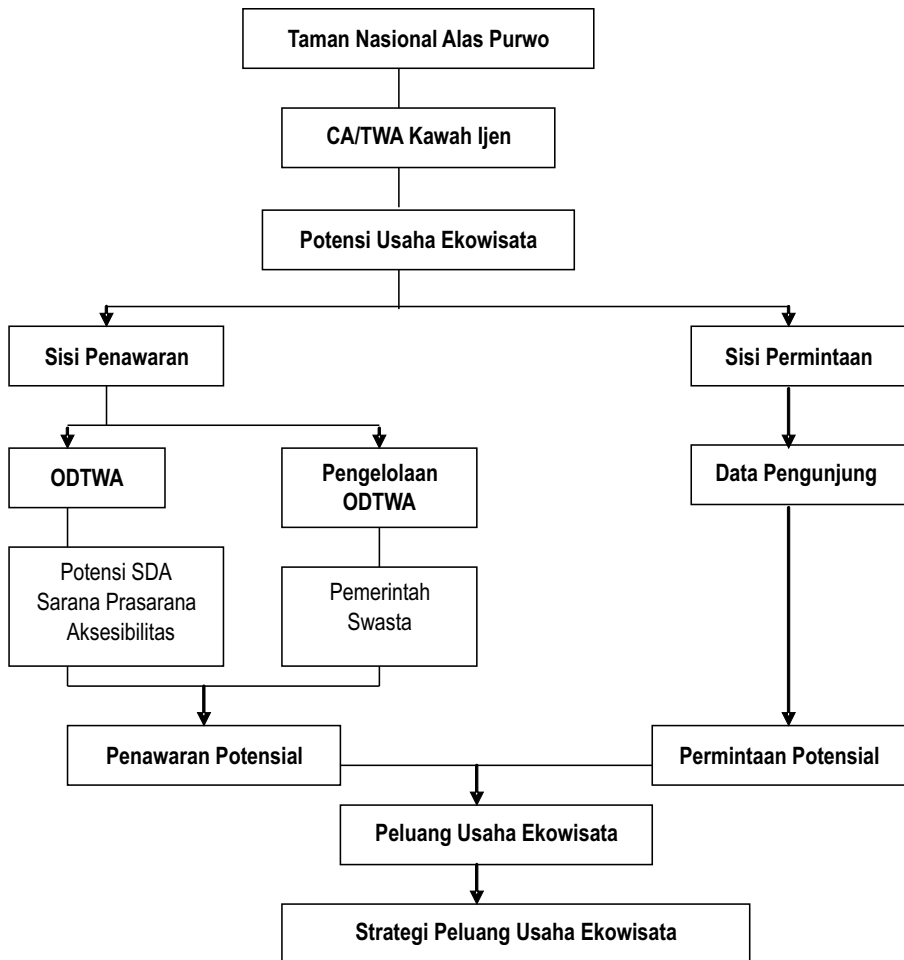
II. KERANGKA PEMIKIRAN

Taman Nasional Alas Purwo memiliki objek dan daya tarik wisata yang potensial untuk dikembangkan khususnya pada zona pemanfaatannya dalam hal ini adalah TWA Kawah Ijen. Pengembangan dilakukan tidak hanya pada fasilitas dan sarana yang ada, akan tetapi juga peluang-peluang usaha yang memungkinkan untuk diimplementasikan. Peluang usaha tersebut dapat

dilakukan oleh pihak pengelola yaitu Taman Nasional, masyarakat maupun *stakeholder* lain yang terkait.

Perlu adanya dua aspek penting dalam menentukan peluang usaha ekowisata yaitu sisi penawaran dan permintaan. Sisi penawaran meliputi obyek dan daya tarik wisata alam serta pengelolaan obyek wisata alam oleh pihak-pihak terkait sedangkan sisi permintaan dapat dilihat pada data kunjungan wisatawan.

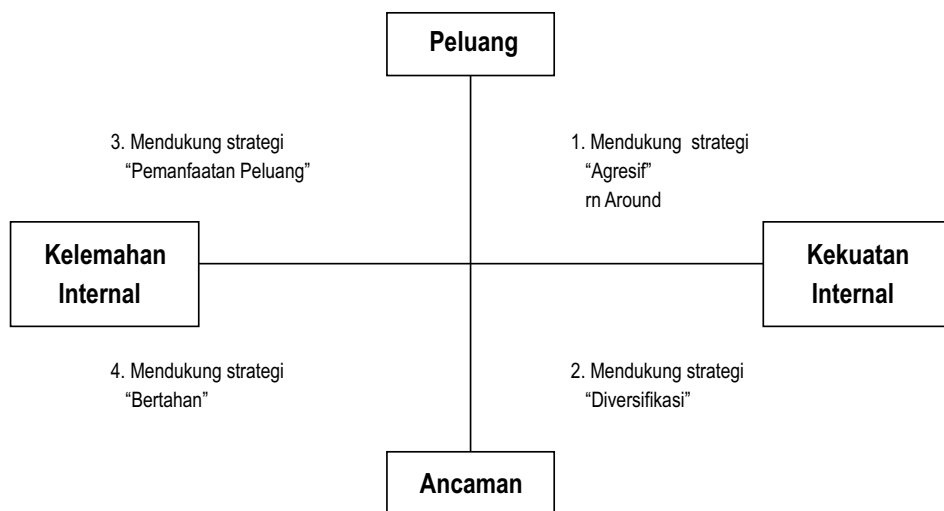
Dari kedua sisi tersebut, dapat diketahui peluang usaha yang seimbang baik dari sisi penawaran maupun permintaan. Selanjutnya disusun suatu strategi perencanaan pengembangan peluang usaha melalui sistem SWOT. Kerangka pemikiran Peluang Usaha Ekowisata di CA/TWA Kawah Ijen dapat dilihat pada Gambar1 dibawah ini :



Gambar 1. Alur Pikir Peluang Usaha Ekowisata di CA/TWA Kawah Ijen
Keterangan : ODTWA = Obyek dan Daya Tarik Wisata Alam
Figure 1. The Scheme of Business Ecotourism Opportunity at CA/TWA Kawah Ijen

VE {n}N{n}yq-Xromm{n}-XruE{n}{n}
 c |y-?-f |;-9Z n rφ?=-BG>@-?C

Analisa data yang digunakan dalam tulisan ini adalah analisa SWOT. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan Peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threath*) Diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini :



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT
Figure 2. Diagram of SWOT Analysis

Keterangan gambar :

- Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.
- Kuadran 2 : Walaupun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara diversifikasi.
- Kuadran 3 : Peluang menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi dilain pihak menghadapi beberapa kelemahan internal. Strateginya adalah meminimalkan masalah internal sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
- Kuadran 4 : Situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Menurut Rangkuti (2000) analisa SWOT menghasilkan 4 (empat) kemungkinan strategi alternatif, yaitu strategi SO (*Strength-Opportunities*), strategi WO (*Weaknees-Opportunities*), strategi ST (*Strength-Treath*) dan strategi WT (*Weakness-Treath*). Adapun matrik alternatif strategi tersebut dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini :

Tabel 1. Matriks SWOT
Table 1. SWOT Matrix

	Strength Tentukan 5 – 10 faktor kekuatan	Weaknesses Tentukan 5 – 10 faktor kelemahan
Opportunities Tentukan 5 – 10 faktor peluang	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treath Tentukan 5 – 10 faktor ancaman	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

III. METODOLOGI

Data yang dikumpulkan berupa data primer yaitu wawancara dengan pengelola Taman Nasional dan data sekunder berupa keadaan umum Taman Nasional, potensi flora dan fauna, jumlah pengunjung, sarana prasarana, aksesibilitas dan lain-lain.

Analisa data yang digunakan adalah analisa SWOT. Analisis ini membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Yang selanjutnya digunakan untuk menyusun strategi peluang usaha ekowisata di kawasan ini.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gunung Ijen merupakan salah satu daerah tujuan wisata di Jawa Timur, yang secara administratif terletak di kabupaten Banyuwangi, kabupaten Situbondo dan kabupaten Bondowoso.

Di Puncak Gunung Ijen terdapat danau kawah dengan airnya yang berwarna hijau toska dan ber-pH sangat asam. Di sebelah tenggara danau terdapat lapangan yang dinamakan “ Solfatara”, yang merupakan dinding danau Kawah Ijen dan di bagian barat terdapat Dam Kawah Ijen yang merupakan hulu dari Kali Banyupait. Lapangan Solfatara Gunung Kawah Ijen yang masih aktif melepaskan gas vulkanik dengan konsentrasi sulfur tinggi, yang terletak di sebelah tenggara danau Kawah Ijen.

Sublimat belerang merupakan produk Gunung Kawah Ijen yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan dalam industri kimia. Belerang dihasilkan dari hasil sublimasi gas-gas belerang yang terdapat dalam asap solfatara yang bersuhu sekitar 200 °C. Kapasitas belerang rata-rata sekitar 8 ton/hari (Sutaningsih, 2004).

A. Identifikasi Sisi Penawaran

1. Potensi sumberdaya wisata CA/TWA Kawah Ijen

Sumberdaya adalah segala sesuatu yang dapat dimanfaatkan berupa kekayaan dan potensi yang unik, menarik dan berkualitas dalam suatu ruang (komponen tanah, air dan udara) yang dapat dijadikan modal dalam kurun waktu tertentu. Sumberdaya wisata adalah segala sesuatu dengan ruang / komponennya yang mempunyai daya tarik wisata yang dapat menarik pengunjung, yang meliputi keindahan dan daya tarik wisata, alternatif pilihan rekreasi, dan kondisi iklim dan cuaca.

Pada kawasan CA/TWA Kawah Ijen potensi sumberdaya wisatanya terletak pada keindahan Kawah Ijen sendiri, keunikan flora dan fauna beserta ekosistemnya.

a. Keindahan panorama Kawah Ijen

Cagar Alam/Taman Wisata Alam Kawah Ijen seluas 2.560 ha yang terdiri dari 2.468 ha CA dan 92 ha TWA yang terletak di daerah perbatasan kabupaten Bayuwangi, kabupaten Situbondo dan kabupaten Bondowoso, Jawa Timur. Posisi geografisnya terletak 114° 14' 30" bujur timur dan pada 8° 3' 30" lintang selatan. Sebelah Utara dibatasi oleh hutan lindung Gunung Remuk dan sebelah selatan dibatasi oleh aliran Sungai Banyulinu. Sedangkan bagian barat dibatasi oleh lereng Gunung Merapi. CA/TWA Kawah Ijen memiliki pemandangan yang indah sehingga selain untuk tujuan rekreasi, baik juga untuk tujuan pengembangan ilmu pengetahuan sebagai tujuan penelitian, pendidikan serta kebudayaan. Dinding kawah yang menyerupai relief yang indah merupakan salah satu kawah terindah di Indonesia.

b. Potensi flora

Secara umum tipe hutan di kawasan CA/TWA Kawah Ijen dibagi menjadi 3 (tiga) yaitu hutan hujan pegunungan, hutan hujan pegunungan tinggi dan hutan hujan Sub Alpin. Hutan hujan pegunungan umumnya didominasi oleh pohon dari famili *Hammeliaceae*, *Fagaceae*, *Magnoliaceae*, *Ericaceae*, dan *Coniferae*. Sedangkan hutan hujan pegunungan dibagi menjadi hutan pegunungan basah dan kering, yang didominasi oleh cemara gunung (*Casuarina junghuhniana*) dengan sebaran merata di semua kawasan ini. Potensi flora yang terdapat dalam kawasan yang telah teridentifikasi sebanyak 94 jenis yang terdiri 29 jenis semak, 24 jenis rumput, 13 jenis herba, 12 jenis pohon, 9 (sembilan) jenis epifit dan 7 (tujuh) jenis perdu, dan masih banyak flora yang belum teridentifikasi didalamnya. Tumbuhan khas CA/TWA Kawah Ijen adalah edelweiss yang terdiri dari 4 (empat) jenis antara lain *Anaphalis javanica*, *A. maxima*, *A. viscida* dan *Ghanaphalium sp.* Edelweiss di tempat ini mampu hidup di tempat miskin hara, dan dapat mencapai tinggi 5 (lima) meter.

c. Potensi fauna

Keanekaragaman jenis fauna di kawasan CA/TWA Kawah Ijen yang telah teridentifikasi yaitu mamalia dan aves. Mamalia terdiri dari 16 jenis termasuk macan kumbang (*Panthera pardus*), kucing hutan/macan rembah (*Felis Bengalisis*), ajax (*Cuon alpinus*), lutung jawa (*Trachypitecus auratus*). Lutung jawa merah (*Trachypitecus auratus phyrha*), tupai terbang (*pataurusta elegans*), kijang (*Muntiacus muntjak*), babi hutan (*Sus verrucosus*), dan luwak (*Paradoxurus hermaphorus*). Sedangkan jenis burung ada 125 jenis, 21 diantaranya jenis endemic antara lain ayam hutan hijau (*Gallus varius*), walik kepala ungu (*Ptyonopus porphyurus*), cekakak jawa (*Halcyon cyanoventris*) dan kipasan bukit (*Rhipidura euyura*) dan yang terancam punah yaitu elang jawa (*Spizaetus bartelsii*). Terdapat jenis migran yaitu sikatan emas (*Ficedula zanthopygia*) dan sikatan bubik (*Muscicapa daurica*). (Anonim, 2003).

2. Sarana dan prasarana

Sarana dan prasana yang tersedia di kawasan CA/TWA Kawah Ijen berupa sarana jalan aspal dan sarana transportasi umum hingga daerah Paltuding dan penginapan di paltuding, di tempat ini dapat dilihat pemandangan indah Gunung Ijen, Gunung Merapi, Gunung Widodaren, Gunung Papak dan Gunung Ranti. Daerah Paltuding merupakan perbatasan kabupaten

Banyuwangi dan kabupaten Bondowoso serta merupakan tempat terakhir yang dapat dilalui oleh kendaraan baik kendaraan roda 2 (dua) maupun roda 4 (empat). Untuk mencapai Kawah Ijen dapat melalui jalan setapak sepanjang 3 (tiga) km. Belum terdapat sarana lain seperti telekomunikasi maupun kios souvenir yang menjual pernak pernik yang khas.

3. Aksesibilitas

Kawasan CA/TWA kawah Ijen dapat dicapai melalui 3 kabupaten yaitu kabupaten Banyuwangi, kabupaten Situbondo dan kabupaten Bondowoso, seperti pada Tabel 2 di bawah ini :

Tabel 2. Aksesibilitas ke CA/TWA Kawah Ijen
Table 2. The Aksesibility to CA/TWA Kawah Ijen

Alternatif	Nama tempat	Km	Waktu (menit)	Sarana
1	Banyuwangi - Licin	15	30	Roda2/4
	Licin - Paltuding	18	60	Roda2/4
	Paltuding - Kawah Ijen	3	90	Jalan kaki
2	Situbondo - Wonosari	28	25	Roda2/4
	Wonosari - Sempol	55	90	Roda2/4
	Sempol - Paltuding	13	30	Roda2/4
	Paltuding - Kawah Ijen	3	90	Jalan kaki
3	Bondowoso - Sempol	67	120	Roda2/4
	Sempol - Paltuding	13	30	Roda2/4
	Paltuding - Kawah Ijen	3	90	Jalan kaki

Sumber : Buku Informasi Taman Nasional Alas Purwo 2003

4. Pengelolaan Kawasan CA/TWA Kawah Ijen

a. Pemerintah

Kawasan TWA Kawah Ijen merupakan zona pemanfaatan dari Taman Nasional Alas Purwo, sehingga dalam melakukan kegiatan pengembangan wisata aturan-aturan yang harus dipatuhi oleh pengusaha antara lain :

- 1) UU No 9 tentang Kepariwisataaan
- 2) Keputusan Menhut No 441/Kpts-II/1990 tentang Pengenaan Iuran Pungutan Usaha di Hutan Wisata, Taman Nasional, Taman Hutan Raya dan Taman Wisata Laut
- 3) PP 18 tahun 1994 tentang Pengusahaan Pariwisata Alam di zona pemanfaatan Taman Nasional, Taman Hutan Raya, dan Taman Wisata Alam
- 4) Keputusan Menteri Kehutanan Nomor 167/Kpts-II/1994 tentang saran dan prasarana pariwisata alam di kawasan pelestarian alam
- 5) Keputusan Menteri Kehutanan Nomor 446/Kpts-II/1996 tentang tata cara permohonan, pemberian dan pencabutan ijin pengusahaan pariwisata alam.
- 6) Keputusan Menteri Nomor 447/Kpts-II/1996 tentang Pembinaan dan Pengawasan Pengusahaan Pariwisata Alam.

b. Swasta

Pihak swasta yang melakukan kegiatan usaha di kawasan Kawah Ijen adalah (1) PT Candi Ngrimbi yang bergerak di bidang penyubliman belerang (2) Usaha Penginapan di Paltuding yaitu *guesthouse* Paltuding, (3) PTPN XII yang memiliki perkebunan kopi dan memiliki *Acarabica Homestay* di Jampit dan PT. Mutiara Blambangan Permai.

B. Identifikasi Sisi Permintaan

1. Jumlah kunjungan

Dalam 5 (lima) tahun terakhir, wisatawan yang mengunjungi kawasan CA/TWA Kawah Ijen mayoritas berasal dari domestik (79.09%) sedangkan sisanya adalah wisatawan asing (20.91%). Banyaknya wisatawan domestik dikarenakan oleh letak geografisnya yang lebih dekat dengan asal pengunjung. Adanya isu bom Bali berpengaruh terhadap jumlah kunjungan, karena pada tahun 2001 jumlah pengunjung asing sebesar 1.960 orang dan menurun pada tahun 2002 sebesar 1.448 orang. Selanjutnya pada tahun 2003, kunjungan mancanegara mengalami penurunan yaitu 638 wisatawan. Hal ini menunjukkan bahwa situasi politik dan keamanan di tanah air turut mempengaruhi tingkat kunjungan wisatawan. Jumlah pengunjung Kawah Ijen dari tahun 1999 sampai tahun 2003 dapat dilihat pada Tabel 3 di bawah ini.

Tabel 3. Jumlah Pengunjung Kawah Ijen di Taman Nasional Alas Purwo Tahun 1999 s/d 2003
Table 3. The Quantity of Kawah Ijen Tourist at Alas Purwo Park, Year 1999 until 2003

No	Tahun	Wisatawan domestik	Wisatawan asing	Jumlah	Persentase (%)
1	1999	3.993	1.767	5760	14.79
2	2000	7.046	2.330	9376	24.09
3	2001	11.698	1.960	13658	35.09
4	2002	4.739	1.448	6187	15.89
5	2003	3.308	638	3946	10.14
Jumlah		30784	8143	38927	100.00
Persentase (%)		79.09	20.91	100.00	

2. Biaya yang dikeluarkan pengunjung

Biaya yang dikeluarkan pengunjung CA/TWA Kawah Ijen relatif murah baik untuk wisatawan domestik dan wisatawan asing (Tabel 4).

Tabel 4. Biaya Pengeluaran Ekowisata Pengunjung Domestik dan Asing
Table 4. Spending Money on Ecotourism by Local and Foreign Tourist

Asal wisatawan	Tarif masuk (Rp)	Kendaraan roda 2 (Rp)	Kendaraan roda 4 (Rp)	Penginapan (Rp) (per orang)
Domestik	2.000	1.000	1.500	60.000 - 105.000
Asing	20.000	1.500	2.500	60.000 - 105.000

- Biaya tersebut diatas belum termasuk biaya makan

C. Analisa SWOT

Analisa SWOT difokuskan pada faktor-faktor internal dan eksternal yang secara langsung mempengaruhi usaha yang berada di kawasan CA/TWA Kawah Ijen. Hasil analisa SWOT akan menjadi dasar perumusan alternatif peluang usaha di kawasan CA/TWA Kawah Ijen.

1. Faktor Internal

- a. Kekuatan (*Strengths*) yaitu kekuatan dari peluang usaha di kawasan CA/TWA kawah Ijen
 - 1) Kawasan Kawah Ijen dikelola oleh Taman Nasional Alas Purwo dan pihak swasta yang ada.
 - 2) Keanekaragaman Flora dan fauna
 - 3) Keindahan pemandangan dan relief dinding Kawah Ijen
 - 4) Budaya setempat yang menonjol, seperti adanya kesenian tari tradisonal *seblang* dan *macan-macan* dari Suku Osing.
 - 5) Biaya yang relatif murah yang harus dikeluarkan oleh pengunjung kawasan CA/TWA Kawah Ijen
 - 6) Terdapat obyek wisata yang belum dikembangkan seperti Gunung Merapi dan Sungai Banyupait.
- b. Kelemahan (*Weaknesses*) yaitu faktor-faktor yang dianggap sebagai kelemahan dari peluang usaha di kawasn CA/TWA Kawah Ijen.
 - 1) Kurangnya promosi dan informasi terhadap pengusaha maupun masyarakat luas tentang obyek dan daya tarik wisata CA/TWA Kawah Ijen
 - 2) Kurangnya tenaga professional dan pengusaha yang mengelola kawasan CA/TWA Kawah Ijen
 - 3) Minimnya paket wisata yang ditawarkan.
 - 4) Aksesibilitas relatif sulit untuk masuk kedalam kawasan Kawah Ijen, hanya terjangkau oleh kendaraan bermotor hingga Paltuding 3 (tiga) km dari lokasi
 - 5) Belum adanya kios souvenir yang menjual pernak pernik yang menjadi ciri khas CA/TWA Kawah Ijen dan merupakan produksi industri rumah tangga masyarakat setempat.

2. Faktor eksternal kawasan CA/TWA Kawah Ijen

- a. Peluang (*Opportunities*) yaitu faktor yang dianggap peluang usaha di kawasan CA/TWA Kawah Ijen
 - 1) Lokasi yang mudah dijangkau bahkan dari 3 (tiga) kabupaten yaitu kabupaten Banyuwangi, kabupaten Situbondo dan kabupaten Bondowoso
 - 2) Dinas pariwisata dan PEMDA setempat mulai memperhatikan keberadaan kawasan CA/TWA Kawah Ijen dengan adanya rencana perbaikan sarana dan infrastruktur menuju kawasan.
 - 3) Kecenderungan selera konsumen saat ini yang menyukai tantangan alam seperti mendaki gunung, merupakan peluang untuk peningkatan jumlah pengunjung.
 - 4) Kemajuan teknologi dengan adanya internet memungkinkan untuk menyajikan website mengenai CA/TWA Kawah Ijen yang dikemas dengan menarik baik dalam bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris, dan diharapkan dapat meningkatkan minat wisatawan

- 5) Dengan adanya usaha pariwisata di kawasan ini, diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat sekitar dalam hal peluang mendapat pekerjaan.
 - 6) Akan beroperasinya bandara penyangga di daerah Blimbingsari, kabupaten Banyuwangi sehingga memudahkan wisatawan lokal maupun mancanegara untuk datang.
 - 7) Diusulkannya CA/TWA Kawah Ijen untuk menjadi taman nasional yang terpisah dari TN Alas Purwo, sehingga memungkinkan dapat mengelola kawasan menjadi lebih baik.
- b. Ancaman (*Treath*) yaitu faktor yang dianggap sebagai ancaman dari kegiatan usaha di kawasan CA/TWA Kawah Ijen
- 1) Situasi politik dan keamanan khususnya bom Bali, bom Kuningan, dll yang turut andil mengurangi jumlah kunjungan khususnya mancanegara
 - 2) Situasi perekonomian di Indonesia yang hingga saat ini tidak stabil sejak krisis ekonomi 1998
 - 3) Ancaman bencana alam seperti tsunami, tanah longsor dan banjir turut mengurangi jumlah kunjungan wisatawan
 - 4) Wisatawan yang mengunjungi kawasan ini, bukan tidak mungkin membawa budaya yang buruk seperti corat coret, buang sampah sembarangan yang pada akhirnya dapat merusak obyek wisata alam.
 - 5) Adanya penambangan belerang dikhawatirkan dapat mengurangi daya dukung lingkungan di CA/TWA Kawah Ijen

D. Alternatif Strategi

Hasil analisa SWOT ini menghasilkan 4 (empat) kemungkinan strategi alternatif yaitu strategi SO (*Strength and Opportunities*), strategi WO (*Weaknesses and Opportunities*), strategi ST (*Strength and Treath*) dan strategi WT (*Weaknesses and Treath*). Alternatif strategi tersebut dapat dijelaskan pada pernyataan berikut ini.

1. Strategi SO (*Strength and Opportunities*), strategi yang mengoptimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang
 - a. Menarik minat wisatawan domestik dan asing dengan menawarkan obyek dan daya tarik wisata seperti flora, fauna, bentang alam, dan relief dinding kawah ijen.
 - b. Pihak pengelola Taman Nasional bekerja sama dengan swasta, PEMDA setempat maupun BUMN seperti PTPN XII untuk mengelola CA/TWA Kawah Ijen.
 - c. Pihak pengelola perlu mengembangkan obyek wisata yang baru seperti gunung Merapi, dam dan sungai Banyupait untuk menarik minat wisatawan
 - d. Perlunya keikutsertaan masyarakat sekitar dalam kegiatan pariwisata dalam hal seni dan budaya, seperti menggelar pertunjukan seni tari daerah setempat.
 - e. Melakukan promosi secara intensif dan terus menerus, baik melalui media masa, televisi bahkan melalui internet.
2. Strategi WO (*Weaknesses and Opportunities*), strategi yang mengoptimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman
 - a. Membuat paket wisata yang menarik, tidak hanya berupa paket wisata di Bali dan

- CA/TWA Kawah Ijen akan tetapi juga meliputi wisata pendakian gunung Merapi hingga menikmati segarnya air sungai Banyupait.
- b. Membuat paket wisata dengan agrowisata memetik kopi, mengingat kawasan yang lokasinya berdekatan dengan perkebunan kopi milik PTPN XII.
 - c. Melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap pengusaha ekowisata oleh tenaga-tenaga profesional dari petugas Taman Nasional/Dinas Pariwisata/Pemda
 - d. Masyarakat turut aktif dalam pengembangan pembuatan industri rumah tangga seperti pernak pernik/*souvenir* yang memiliki ciri khas kawasan.
3. Strategi ST (*Strength and Treath*), strategi yang mengoptimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman
- a. Pengelola TN alas Purwo harus melakukan pengawasan dan bertindak tegas terhadap pengusaha agar tidak merambah ke dalam zona lain selain zona pemanfaatan.
 - b. Pengelola TN Alas Purwo juga memberikan rambu-rambu dalam mengunjungi kawasan kepada wisatawan, sehingga tidak melakukan kegiatan yang berdampak buruk kepada lingkungan.
4. Strategi WT (*Weaknesess and Treath*), yaitu strategi yang mengoptimalkan kekuatan
- a. Membangun kerjasama antara pihak TN Alas Purwo, Pemda/Dinas Pariwisata, BUMN serta pihak lain yang terkait, untuk mengembalikan citra pariwisata khususnya ekowisata serta meyakinkan wisatawan bahwa situasi politik, ekonomi dan keamanan tidak berpengaruh terhadap kawasan CA/TWAKawah Ijen.
 - b. Memberikan pembinaan terhadap pengusaha maupun masyarakat penambang belerang untuk tidak merusak kawasan CA/TWAKawah Ijen

Untuk lebih jelasnya faktor-faktor eksternal dan internal yang berpengaruh terhadap kawasan wisata CA/TWAKawah Ijen serta alternatif strategi pengembangannya, dapat dilihat pada Tabel 5 berikut ini :

Tabel 5. Matrik SWOT Peluang Usaha Ekowisata CA/TWA Kawah Ijen
Table 5. SWOT Matrix of Business Ecotourism Opportunity at CA/TWA Kawah Ijen

<p style="text-align: center;">Internal</p> <p style="text-align: center;">Eksternal</p>	<p>Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Dikelola pemerintah dan <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> swasta ● Flora dan fauna ● Keindahan dinding Kawah Ijen ● Budaya setempat menonjol ● Biaya murah ● Obyek wisata Gunung Merapi & Sungai Banyupati belum dikembangkan 	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Promosi kurang aktif ■ SDM profesional kurang ■ Paket wisata minim ■ Aksesibilitas rendah ■ Belum ada kios souvenir yang khas
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Lokasi pada 3 kabupaten ● Perhatian dari Dinas Pariwisata dan Pemda ● Selera Konsumen lebih menyukai tantangan alam ● Kemajuan teknologi : internet ● Manfaat untuk masyarakat lokal ● Bandara udara di <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Kabupaten Banyuwangi ● Usul CA/TWA menjadi <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Taman Nasional 	<p>Strengths-Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Menawarkan keindahan bentang alam serta flora dan <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> fauna ● Kerjasama antara Taman Nasional, Pemda, Dinas Pariwisata, BUMN, swasta ● Pengembangan Gunung Merapi dan Sungai Banyupait sebagai obyek wisata ● Peningkatan partisipasi masyarakat Promosi secara intensif 	<p>Weaknes-Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Membuat paket wisata yang <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> menarik ● Agrowisata memetik kopi di PTPN XII ● Pembinaan dan pengawasan kepada pengusaha ekowisata ● Pengembangan masyarakat dalam industri rumah tangga "souvenir"
<p>Treath</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Situasi politik dan <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> keamanan ● Krisis ekonomi sejak tahun <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1998 ● Ancaman bencana alam ● Budaya buruk wisatawan ● Penambangan belerang di kawasan 	<p>Strengths-Treath</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pihak Taman Nasional mengawasi dan menindak tegas pengusaha yang melanggar zona yang <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> ditentukan ● Pihak Taman Nasionall menegakkan aturan kepada wisatawan untuk tidak merusak lingkungan 	<p>Weaknesses-Treath</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Menjalin kerjasama pihak terkait untuk mengembalikan <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> citra ekowisata ● Memberikan pembinaan kepada pengusaha maupun masyarakat

E. Peluang Usaha dan Strategi Kebijakan yang Mendukung Keberhasilan Usaha Ekowisata di Kawasan CA/TWA Kawah Ijen

Analisa SWOT yang dilakukan menghasilkan alternatif strategi, yang selanjutnya peluang usaha yang dapat dikembangkan di kawasan CA/TWA Kawah Ijen dapat dijelaskan berikut ini :

1. Pentingnya membangun usaha penginapan beserta fasilitas yang lengkap dengan target pasar baik domestik maupun asing.
2. Tidak adanya sarana transportasi dari Paltuding menuju kawasan CA/TWA Kawah Ijen mendorong adanya usaha persewaan kuda maupun sepeda gunung.
3. Pengadaan kios *souvenir*/cinderamata maupun pernak pernik ciri khas Kawah Ijen, seperti kaos, syal, scarf maupun pernak pernik hiasan untuk masyarakat local.
4. Membuat paket wisata yang menarik dari wisata di pulau Bali, Kawah Ijen, Gunung Merapi, Sungai Banyupait serta agrowisata di kebun kopi PTPN XII.
5. Membuat rumah makan/restauran yang menawarkan hidangan ciri khas budaya setempat maupun hidangan untuk target pasar mancanegara.

Kemajuan usaha ekowisata tersebut tidak dapat terlepas dari kerjasama antara pihak pemerintah, Pemda/dinas pariwisata, BUMN, swasta dan pihak lain yang terkait; serta aturan atau kebijakan pemerintah yang mendukung. Alat pemerintah untuk mencapai tujuan pembangunan tertentu seperti usaha ekowisata di kawasan CA/TWA Kawah Ijen adalah kebijakan. Kebijakan dapat diturunkan dalam bentuk strategi, rencana, peraturan, kesepakatan, kode etik maupun suatu program.

Strategi kebijakan yang mendukung keberhasilan usaha ekowisata di kawasan CA/TWA Kawah Ijen, yaitu perlu adanya kebijakan khusus atau kebijakan operasional sebagai penjabaran kebijakan umum yang telah dibuat (Undang-undang dan Peraturan Pemerintah). Sehingga kebijakan khusus ini dapat mengakomodasi kepentingan pihak-pihak yang seharusnya mengambil bagian dalam usaha pengembangan ekowisata baik Pemerintah Daerah Propinsi atau Kabupaten setempat, swasta (pengusaha kecil, menengah dan besar) dan masyarakat.

Rekomendasi kebijakan perusahaan ekowisata untuk pemerintah (pusat) meliputi :

1. Usulan CA/TWA Kawah Ijen sebagai Taman Nasional tersendiri, CA kawah Ijen merupakan zona inti dan TWA Kawah Ijen merupakan zona pemanfaatannya serta penetapan zona lainnya. Kawasan ini memiliki ekosistem yang masih utuh dan alami yaitu (1) ekosistem hutan hujan pegunungan, hutan hujan pegunungan tinggi dan hutan hujan sub alpin; yang berbeda dengan ekosistem pada TN Alas Purwo yaitu hutan hujan dataran rendah; (2) serta memiliki fauna yang terancam punah yaitu elang jawa (*Spizaetus bartelsii*).
2. Membuat instrumen kebijakan dalam pemanfaatan dan pengembangan fungsi kawasan untuk mendukung potensi ODTWA yang ada dan yang belum dikembangkan.
3. Membuat kebijakan mengenai mekanisme partisipasi masyarakat dalam kegiatan ekowisata termasuk kesepakatan (MOU) yang jelas antara pihak yang terkait.
4. Membuat juklak maupun juknis mengenai pedoman pengembangan ekowisata yang mengacu pada konsep ekowisata (memenuhi syarat konservasi, pendidikan, ekonomi dan partisipasi masyarakat) serta tata ruang daerah.

Sedangkan rekomendasi kebijakan untuk Pemerintah Daerah, diharapkan mengarah kepada :

1. Kebijakan pengembangan wilayah daerah setempat serta pembangunan dan perbaikan sarana prasarana yang dapat menunjang perusahaan ekowisata di CA/TWA Kawah Ijen seperti jalan,

- jembatan hingga realisasi pengoperasian bandara di Kecamatan Blimbingsari, Kabupaten Banyuwangi.
2. Membuat kebijakan kemitraan dengan memberdayakan usaha kecil, menengah, besar maupun masyarakat dalam pengusahaan ekowisata serta melakukan pembinaan, pemberian insentif dan pinjaman modal bagi industri rumah tangga cinderamata/souvenir dan makanan tradisional daerah setempat.
 3. Membuat kebijakan bagi pengusaha ekowisata agar mengembangkan produk wisata budaya dalam upaya melestarikan kebudayaan dan kesenian tradisional setempat untuk dijadikan obyek dan daya tarik wisata yang menarik.

V. KESIMPULAN

Salah satu permasalahan dalam pengembangan usaha ekowisata di CA/TWA Kawah Ijen adalah kurangnya promosi, sarana prasarana, dan sumberdaya manusia yang berkompeten dalam pengelolaan ekowisata dalam kawasan Taman Nasional Alas Purwo.

Peluang usaha ekowisata di CA/TWA Kawah Ijen meliputi: Pengembangan usaha penginapan dengan fasilitas yang lengkap, usaha penyewaan sepeda gunung dan kuda, usaha restoran dengan menu yang lengkap, usaha souvenir dan paket wisata yang menarik.

Membangun kerjasama antara pihak pemerintah termasuk TN Alas Purwo, Pemda/dinas pariwisata, BUMN, swasta serta pihak lain yang terkait, untuk bersama-sama meningkatkan usaha pengembangan usaha ekowisata di kawasan CA/TWA Kawah Ijen. Perlu pengembangan kebijakan khusus untuk mendukung usaha ekowisata di kawasan CA/TWA, sehingga mendapatkan manfaat ekonomi kepada daerah maupun masyarakat dengan tanpa mengabaikan kelestarian dan keaslian habitat kawasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2003. Buku Informasi Taman Nasional Alas Purwo. Balai Taman Nasional Alas Purwo. Banyuwangi.
- Anonim. 2004. Data Statistik Balai Taman Nasional Alas Purwo Tahun 2003. Banyuwangi.
- Fandeli, C. 2000. Pengertian dan Konsep Dasar Ekowisata dalam buku "Pengusahaan Ekowisata". Fakultas kehutanan UGM. Pustaka Pelajar Offset. Yogyakarta. 2000.
- Rangkuti, F. 1997. Analisa SWOT : Teknik membedah kasus bisnis. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Santoso, RA. 2004. Pengembangan Peluang Usaha Dalam Bisnis Ekowisata Di Kawasan Wisata Pantai Plengkung Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur. Fakultas Kehutanan IPB. Bogor.
- Sutaningsih, E. 2004. Ijen, Jawa Timur.
[Http://www.vsi.esdm.go.id/gunungapiIndonesia/ijen/main.html](http://www.vsi.esdm.go.id/gunungapiIndonesia/ijen/main.html).