

SURAT TUGAS

Nomor: 007.A/ST/LPPM-Ikopin.Univ/I/2024

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Koperasi Indonesia (LPPM-Universitas Koperasi Indonesia) menugaskan kepada:

No	Nama	Jabatan
1.	Muhamad Ardi Nupi Hasyim, S.E., M.A.B.	Narasumber/Tenaga Ahli LPPM, Dosen Ikopin University

Untuk melaksanakan tugas menulis Karya Ilmiah dengan judul ***“Strategi Pengembangan Bisnis Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang”*** pada Ekonomis: Journal of Economics and Business Vol.8, No.1.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jatinangor, 9 Januari 2024
Ketua LPPM Ikopin University,



Dr. H. Dandan Irawan, S.E., M.Sc.

Tembusan:

1. Yth. Wakil Rektor III
2. Yth. Ka. Bag. Kepegawaian
3. Arsip

Strategi Pengembangan Bisnis Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang

M. Ardi Nupi Hasyim, Agus Rahayu, Puspo Dewi Dirgantari

Abstract

The city of Padang Panjang has its own potential and uniqueness compared to other cities in West Sumatra. Supported by its beautiful natural potential, the City of Padang Panjang has several tourist attractions with quite good performance, including the Minangkabau Information and Culture Documentation Center (PDIKM), the Minang Fantasi Area (MIFAN). Providing a place to rest requires no small investment costs. This investment is needed to procure the basic infrastructure needed for resting places to be realized and operational. The basic infrastructure needed includes land, access roads, circulation, facilities, and utilities. In addition to investment in basic infrastructure procurement, operational costs are also required, which include costs for general expenditures, personnel expenditures, and maintenance expenditures. In order for the provision and management of rest areas to be sustainable, the planning and management of rest areas must be planned as efficiently and effectively as possible. The method used is qualitative or descriptive with a phenomenological approach with data triangulation. The results obtained are Based on the Cartesian SWOT diagram above, it is known that the lower Silaing rest area is in quadrant I, which means that the development strategy is SO, namely the strategy of using strengths to maximize existing opportunities. This strategy is also known as a growth oriented strategy, which is to support an aggressive growth policy. If you refer to this strategy, the Downtown Silaing Rest Area of Padang Panjang City improves the image of the rest area which makes the rest area get a good image from users.

Keywords

business strategy, development, rest area, Padang Panjang City

Full Text:

PDF

References

- Brickell Team. 2016. Risking life and limb: preventable road deaths in North Sulawesi. Indonesia at Melbourne The University of Melbourne.
- Cahyadi, U., & Nugroho, A. 2022. Kajian Regulasi Pembangunan Tempat Istirahat Jalan Tol Berkelanjutan (Untuk Pengembangan UMKM Dan Konektivitas Sebagai Bentuk Pelayanan Publik Pemerintah). Prosiding KRTJ-HPJII, 1–8.
- Darmanto, F. 2022. Fasilitas Peristirahatan Tol Ruas Kota Probolinggo-Banyuwangi. EDimensi Arsitektur Petra, 10(1), 529–536.
- Hendrawan, H. 2020. Penyediaan Tempat Istirahat Pada Jalan Umum Melalui Corporate Social Responsibility. Jurnal Poli-Teknologi, 19(1), 1–16.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2006

<https://ekonomis.unbari.ac.id/index.php/ojsekonomis/about/editorialPolicies...>

Editorial Board

Reviewer

Peer Review Process

Review Guidelines

Author Guidelines

Contact

Section Policies

Publication Frequency

Open Access Policy

Archiving

Publication Ethics

Reference Management

Plagiarism Screening

Author Fee

Copyright Notice

Privacy Statement

Copyright Transfer Form

Template (.doc)



Link Jurnal: <https://ekonomis.unbari.ac.id/index.php/ojsekonomis/article/view/1140>

PDF: <https://ekonomis.unbari.ac.id/index.php/ojsekonomis/article/view/1140/575>



EKONOMIS: JOURNAL OF ECONOMICS AND BUSINESS

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT UNIVERSITAS BATANGHARI

P-ISSN : < > E-ISSN : 25978829



3.58669
Impact



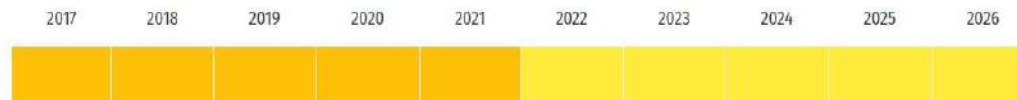
8877
Google Citations



Sinta 3
Current Accreditation

Google Scholar Garuda Website Editor URL

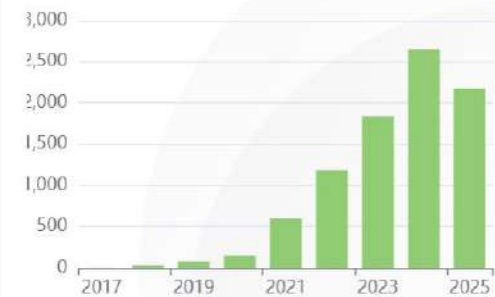
History Accreditation



Garuda

Google Scholar

Citation Per Year By Google Scholar



Journal By Google Scholar

	All	Since 2020
Citation	8877	8715
h-index	42	41
i10-index	192	188

e-ISSN 2502-7429

EKONOMIS

Journal of Economics and Business

Vol.1 No.1, September 2017



ISSN 2502-7429

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS BATANGHARI

Editorial Board

Editor In Chief:

R. Adisetiawan, SE., MM
Faculty of Economic, Batanghari University
Scopus | Google Scholar | Sinta

Editor:

Prof. Dr. Sri Rahayu, SE, M.SA, Ak, CA
Universitas Jambi
Scopus | Google Scholar | Sinta

Prof. Dr. Abdul Kahar, SE, M.Si, ak
Universitas Tadulako
Scopus | Google Scholar | Sinta

Kiki Verico, Ph.D
Universitas Indonesia
Scopus | Google Scholar | Sinta

Section Editor:

Denny Asmas, SE., M.Si
Faculty of Economic, Batanghari University
Google Scholar | Sinta

Editor Layout:

Muhammad Subchan, S.Pd
Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM), Batanghari University

Secretariat:

Fiteri Amiza, S.Pd
Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM), Batanghari University

Ekonomis: Journal of Economics and Business Published by Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Address: LPPM Universitas Batanghari, Jl.Slamet Ryadi, Broni-Jambi, Kec.Telanaipura, Kodepos: 36122, email: ekonomis.unbari@gmail.com, Phone: 0741-670700

 This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Home
Editorial Board
Reviewer
Peer Review Process
Review Guidelines
Author Guidelines
Contact
Section Policies
Publication Frequency
Open Access Policy
Archiving
Publication Ethics
Reference Management
Plagiarism Screening
Author Fee
Copyright Notice
Privacy Statement
Copyright Transfer Form
Template (.doc)


Editorial Team: <https://ekonomis.unbari.ac.id/index.php/ojsekonomis/pages/view/editorialboard>

Table of Contents

Articles

Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Mudharabah, dan Musyarakah Terhadap Profitabilitas dengan Non Performing Financing Sebagai Variabel Moderasi: Studi Kasus Pada Baltul Maal Wat Tamwil (BMT) UGT Nusantara Periode 2015-2021 <i>Tara Malika Fajar, Mardiana Mardiana</i>	PDF 1-11
Pengaruh Board Commisioners Size dan Company Size Terhadap Social Disclosure <i>Fudji Sri Mar'ati, Darsono Darsono</i>	PDF 12-17
Determinants of Firm Value: Can Corporate Social Responsibility Moderate? <i>Agustinus Kismet Nugroho Jati</i>	PDF 18-25
Kualitas Sumber Daya Manusia Memoderasi Determinan Senjangan Anggaran <i>Nur Faizah, Gideon Setyo Budiwijitjasono, Vicky Vendy</i>	PDF 26-35
The Impact of Work Discipline and Work Ethos on Employee Performance in Coblong District Office Bandung City <i>Erina Ismiyanti Luthfihani, Resi Aulia Rizka, Wien Dyahrini</i>	PDF 36-42
Otonomi Daerah dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia: Literature Review <i>Awal Nopriyanto Bahasoan, Anas Iswanto Anwar, Meldilianus Nabas J Lekas, Rahmat Asryad</i>	PDF 43-46
Analisis Postur Kerja Terhadap Kesehatan dan Keselamatan Kerja dengan Metode Rosa (Rapid Office Strain Assesment) di PT Angkasa Pura 1 Juanda Surabaya <i>Akmal Fikri Faaiz Musyaffa, Rusindiyanto Rusindiyanto</i>	PDF 47-51
Strategi Pengembangan Bisnis Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang <i>M. Ardi Nupi Hasyim, Agus Rahayu, Puspo Dewi Dirgantari</i>	PDF 52-58
Analisis Motivasi Karir, Pengembangan Kompetensi, dan Penghargaan Finansial Terhadap Persepsi Minat Sertifikasi profesi Akuntansi (Studi Kasus Mahasiswa Akuntansi UPN "Veteran" Jawa Timur) <i>Ubbadullah Ubbadullah, Gideon Setyo Budiwijitjasono</i>	PDF 59-64
Strategi Pemasaran Syariah dalam Menghadapi Persaingan Bisnis pada Syarah Bakery Kota Bengkulu https://ekonomis.unbari.ac.id/index.php/ojsekonomis/about/editorialPolicies...	PDF 65-72

Review Guidelines

Author Guidelines

Contact

Section Policies

Publication Frequency

Open Access Policy

Archiving

Publication Ethics

Reference Management

Plagiarism Screening

Author Fee

Copyright Notice

Privacy Statement

Copyright Transfer Form

Template (.doc)



Daftar Isi: <https://ekonomis.unbari.ac.id/index.php/ojsekonomis/issue/view/14>

Strategi Pengembangan Bisnis Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang

M. Ardi Nupi Hasyim*, Agus Rahayu, Puspo Dewi Dirgantari

Faculty of Economics and Business Education Universitas Pendidikan Indonesia

*Correspondence: Ardi.nupi@yahoo.com

ABSTRAK

Kota Padang Panjang memiliki potensi dan keunikan tersendiri dibandingkan dengan kota-kota lain di Sumatera Barat. Didukung dengan potensi alamnya yang indah, Kota Padang Panjang memiliki beberapa tempat wisata dengan performa yang cukup baik, antara lain Pusat Dokumentasi Informasi dan Kebudayaan Minangkabau (PDIKM), Kawasan Fantasi Minang (MIFAN). Menyediakan tempat istirahat membutuhkan biaya investasi yang tidak sedikit. Investasi ini diperlukan untuk pengadaan infrastruktur dasar yang dibutuhkan tempat peristirahatan agar dapat terealisasi dan beroperasi. Infrastruktur dasar yang dibutuhkan meliputi lahan, akses jalan, sirkulasi, fasilitas dan utilitas. Selain investasi pengadaan infrastruktur dasar, juga diperlukan biaya operasional yang meliputi biaya untuk belanja umum, belanja pegawai, dan belanja pemeliharaan. Agar penyediaan dan pengelolaan rest area dapat berkelanjutan, perencanaan dan pengelolaan rest area harus direncanakan seefisien dan seefektif mungkin. Metode yang digunakan adalah kualitatif atau deskriptif dengan pendekatan fenomenologi dengan triangulasi data. Hasil yang diperoleh Berdasarkan diagram SWOT Cartesian di atas, diketahui bahwa rest area Silaing bawah berada pada kuadran I yang berarti strategi pengembangannya adalah SO yaitu strategi menggunakan kekuatan untuk memaksimalkan peluang yang ada. Strategi ini disebut juga dengan growth oriented strategy, yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Jika mengacu pada strategi tersebut maka Rest Area Downtown Silaing Kota Padang Panjang meningkatkan citra rest area yang membuat rest area mendapatkan citra yang baik dari pengguna.

Kata kunci : strategi bisnis, pengembangan, rest area, Kota Padang Panjang

ABSTRACT

The city of Padang Panjang has its own potential and uniqueness compared to other cities in West Sumatra. Supported by its beautiful natural potential, the City of Padang Panjang has several tourist attractions with quite good performance, including the Minangkabau Information and Culture Documentation Center (PDIKM), the Minang Fantasi Area (MIFAN). Providing a place to rest requires no small investment costs. This investment is needed to procure the basic infrastructure needed for resting places to be realized and operational. The basic infrastructure needed includes land, access roads, circulation, facilities, and utilities. In addition to investment in basic infrastructure procurement, operational costs are also required, which include costs for general expenditures, personnel expenditures, and maintenance expenditures. In order for the provision and management of rest areas to be sustainable, the planning and management of rest areas must be planned as efficiently and effectively as possible. The method used is qualitative or descriptive with a phenomenological approach with data triangulation. The results obtained are Based on the Cartesian SWOT diagram above, it is known that the lower Silaing rest area is in quadrant I, which means that the development strategy is SO, namely the strategy of using strengths to maximize existing opportunities. This strategy is also known as a growth oriented strategy, which is to support an aggressive growth policy. If you refer to this strategy, the Downtown Silaing Rest Area of Padang Panjang City improves the image of the rest area which makes the rest area get a good image from users.

Keywords : business strategy, development, rest area, Padang Panjang City

PENDAHULUAN

Artikel dimulai dengan penjelasan latar belakang, yaitu alasan perlu dilakukannya penelitian, yang didukung referensi/literatur pendukung. Kota Padang Panjang memiliki potensi dan kekhasan tersendiri dibandingkan dengan kota-kota lain di Sumatera Barat. Kota berpenduduk lebih kurang 52.000 jiwa ini berada pada ketinggian lebih kurang 600-800 mdpl memiliki iklim yang sejuk, dengan suhu 17,4 – 28,8 derajat celcius, pemandangan kota yang indah, dengan view Gunung Merapi di

Utara, Gunung Singgalang/Tandikek di Barat, Bukit Barisan di Selatan, dan Danau Singkarak di Timur. Didukung dengan potensi alamnya yang indah, Kota Padang Panjang memiliki beberapa objek wisata dengan performa yang cukup baik antara lain Pusat Dokumentasi Informasi dan Kebudayaan Minangkabau (PDIKM), Kawasan Minang Fantasi (MIFAN). Pada tahun 2017 jumlah pengunjung wisata yang datang ke Kota Padang Panjang mencapai 576.000 orang yang (550.847 orang wisatawan domestik dan 25.153 orang wisatawan mancanegara). Objek dengan kunjungan tertinggi adalah MIFAN (326.614 orang dengan rincian 326.566 orang wisatawan domestik dan 48 orang wisatawan mancanegara) diikuti oleh PDIKM (156.233 orang yang terdiri dari 131.256 orang wisatawan domestik dan 24.977 orang wisatawan mancanegara). Sejalan dengan potensi yang dimiliki Kota Padang Panjang, sasaran pembangunan jangka menengah Kota Padang Panjang tahun 2018-2023 di sektor ekonomi adalah “Meningkatnya daya saing ekonomi unggulan daerah yang tangguh berbasis ekonomi kerakyatan dan meningkatkan kualitas infrastruktur berkelanjutan” yang dilaksanakan melalui strategi peningkatan jumlah kunjungan wisata dan peningkatan kualitas infrastruktur dan lingkungan hidup. Dalam rangka mewujudkan hal tersebut diatas salah satu kegiatan prioritas yang direncanakan adalah pembangunan rest area (tempat Istirahat) Silaing Bawah yang sekaligus berfungsi sebagai taman kreatif area digital dan sentra Industri Kecil Menengah (IKM) yang akan terintegrasi dengan kawasan wisata disekitarnya (PDIKM, Minang Fantasi dan Rencana Pembangunan Museum Digital, *Learning Research Center* dan *Learning Knowledge Center* serta rencana pembangunan plaza) yang berlokasi di Kelurahan Silaing Bawah Kota Padang Panjang. Sebagaimana yang telah tertuang dalam Master Plan kawasan rest area Silaing Bawah yang dibuat oleh PUPR Kota Padang Panjang Tahun 2019.

Rest Area adalah tempat peristirahatan jalan umum di jalan non tol (Cahyadi & Nugroho, 2022). Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2006, tempat peristirahatan meningkatkan keselamatan jalan dan meminimalkan kecelakaan akibat kelelahan. Kelelahan menyebabkan 25% kecelakaan, menurut Komite Nasional Keselamatan Transportasi dalam (Umyati et al., 2015). Menurut WHO, 38.279 orang terluka di Indonesia pada tahun 2015, atau 5 per jam, sedangkan kecelakaan terkait kelelahan diperkirakan 1-2 per jam. Kecelakaan lalu lintas menimbulkan kerugian materil dan *intangible* (Brickell Team, 2016). Menurut Rencana Umum Nasional Keselamatan Jalan (2015) Indonesia 2011–2035, kecelakaan menelan biaya 2,9–3,1% dari PDB pada tahun 2010. Proporsi ini mewakili 337–360 triliun rupiah dari PDB Indonesia (11,6 triliun) pada tahun 2015. Menurut Pasal 22 dan 23 PP No. 34 Tahun 2006, penyelenggara jalan menyediakan tempat peristirahatan, yaitu perlengkapan jalan yang tidak terkait dengan pengguna (Hendrawan, 2020). PP tersebut menjelaskan tentang pengadaan, pengembangan, pemeliharaan, dan peningkatan tempat peristirahatan. Kebijakan RUNK Road mendorong rest area yang dikelola pemerintah untuk mengurangi kecelakaan dengan meningkatkan peran pemerintah dalam menyediakan sarana dan prasarana lalu lintas yang memenuhi standar keselamatan jalan. Infrastruktur lalu lintas, termasuk tempat istirahat, membantu korban, mencegah cedera, dan mencegah kecelakaan (Prasetyanto et al., 2018). Tempat istirahat jalan non tol Puslitbang Jalan dan Jembatan menggunakan model Paviliun Pelayanan Jalan (APJ) (Nugroho et al., 2016). Model APJ memungkinkan pengelola jalan untuk menawarkan berbagai layanan selain relaksasi dan pengelolaan jalan (Pangihutan & Hendrawan, 2016). Zona istirahat mungkin memiliki pos tanggap darurat, pusat informasi, fasilitas umum, dan inkubator bisnis lokal. Fungsi-fungsi ini harus sesuai dengan rencana induk, persyaratan, dan sumber daya pembangunan sektoral daerah setempat. Dengan tujuan ekstra ini, pemerintah daerah, sektor komersial, dan masyarakat dapat membantu melestarikan kawasan peristirahatan.

Investasi diperlukan untuk membangun dan menjalankan tempat peristirahatan. Tanah, jalan akses, sirkulasi, fasilitas, dan utilitas sangat penting (Darmanto, 2022). Pengeluaran operasional—umum, staf, dan pemeliharaan—harus dibayar selain biaya infrastruktur. Pengembangan dan pengelolaan *rest area* harus efisien agar berkelanjutan (Sahidillah, 2018). Merujuk pada pembahasan di atas untuk membahas model pemasaran dan strategi bisnis pengelolaan rest area di jalan non tol yang optimal khususnya dalam hal sarana dan prasarana penunjang infrastruktur, Pemerintah Kota Padang Panjang belum dapat melakukannya secara mandiri karena keterbatasannya. anggaran. sehingga Kota Padang Panjang harus mengelola dan meneliti perekonomian daerah untuk menarik investasi PMA atau PMDN dalam pembangunan infrastruktur pusat pertumbuhan. Tujuan penelitian ini adalah strategi pemasaran serta implikasinya terhadap bisnis rest area Silaing Bawah Kota Padang Panjang.

METODE

Menurut Sukmadinata dalam (Sambo et al., 2022), penelitian deskriptif kualitatif berfokus pada karakteristik, kualitas, dan keterkaitan peristiwa alam dan buatan manusia. Penelitian deskriptif menjelaskan keadaan tanpa mengubahnya. Penelitian observasi, wawancara, dan dokumentasi adalah satu-satunya perlakuan yang diberikan dalam penelitian itu sendiri (Irianto et al., 2023). Penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan kajian pustaka. Analisis SWOT digunakan untuk menganalisis data untuk memperoleh strategi (Suryatman et al., 2021).

HASIL

Strategi Pemasaran Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang

Rest Area Silaing Bawah menggunakan arsitektur minimalis disesuaikan dengan selera pasar saat ini. Rest area seluas $\pm 6500 \text{ m}^2$ atau sekitar 6,5 Ha yang direncanakan akan dimanfaatkan sebagai area penampung sementara/waktu tak lama bagi para pengendara kendaraan bermotor yang melintas antara Kota Padang - Bukittinggi sehingga mereka dapat melepaskan lelahnya di kawasan ini dalam waktu tertentu sambil menikmati pemandangan alami dan lainnya disekelilingnya. Pada area ini disediakan fasilitas yang dibutuhkan oleh pengendara kendaraan dan penumpangnya seperti tempat istirahat, makanan dan minuman juga SPBU dan toilet. Untuk lebih meningkatkan daya tarik masuk ke rest area dan untuk “menarik” mereka ke kawasan rekreasi lainnya yang berada disekitarnya maka jalur/jembatan penghubung di bagian selatannya akan di tata dan juga ditambah jembatan penghubungnya. Produk bisnis Rest Area Silaing Bawah adalah Gerbang Rest Area, SPBU Lokal, Gedung Multi Servis, Area Bermain Anak, Area duduk/istirahat, Signage menuju jembatan eksplorasi dan sungai, Signage jembatan gantung, Jembatan gantung, Parkir Bugi Car, Parkir Mobil, Parkir Bus, Green Belt, Titik Pengumpulan Sampah, Hutan riparian eksisting, Jembatan eksplorasi hutan dan sungai, Dek dan signage interpretasi. Rest area Silaing Bawah Kota Padang Panjang memiliki keunggulan dibanding dengan rest area jalanTol, sehingga ini menjadi keunggulan tersendiri bagi peningkatan kunjungan ke Kota Padang Panjang.

Tabel 1
Keunggulan Rest Area Silaing Bawah Padang Panjang

No	Sarana pelayanan Umum	Rest Area Tol Tipe A	Rest Area Tol Tipe B	Rest Area Silaing Padang Panjang
1	Parkir kendaraan	100 STP	25 STP	Mobil dan motor
2	Ruang istirahat	✓		✓
3	Toilet umum	✓	✓	✓
4	Musollah	✓	✓	✓
5	Restoran	✓		✓
6	SPBU	✓		✓
7	Bengkel	✓		✓
8	Toko kecil	✓		✓
9	Sarana Informasi	✓	✓	✓
10	Telepon umum	✓	✓	✓
11	Kedai		✓	✓
12	ATM			✓
13	Free hot spot			✓
14	Gerai makanan tradisional Minang			✓
15	Kawasan rekreasi			✓
16	Gerbang Rest area			✓
17	Gedung multi servis			✓
18	Area bermain anak			✓
19	Area duduk (out dor, indoor)			✓
20	Jembatan gantung			✓
21	Jembatan eksplorasi hutan dan sungai			✓
22	Dek dan signage interpretasi			✓
23	Parkir bugi Car			✓
24	Green belt			✓
25	Kolam pancing			✓

Sumber : data olahan

Tabel 1 menjelaskan bahwa keunggulan Rest Area Non Tol lebih baik dibandingkan dengan Rest Area Tol karena disamping sebagai tempat peristirahatan rest ini mampu menunjang pengembangan wisata sekitarnya dan membuka peluang pengembangan wisata baru di daerah Kota Padang Panjang, serta memiliki ciri nuansa alam yang memberikan kesan panorama Silaing Bawah. Dalam melakukan pemasaran produk, perlu diketahui dengan jelas siapa segmen pasar yang akan dibidik, sehingga dapat dilakukan pemilihan strategi-strategi pemasaran yang tepat. Segmentasi pasar biasanya didasarkan pada beberapa aspek yang meliputi : deografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Gambar 1 memperlihatkan sisi geoeografis Kota Padang Panjang merupakan kota wisata dan merupakan salah satu kota pelajar. Salah satu contohnya adalah Silaiang Bawah yang merupakan potensi wisata bagi para wisatawan, memiliki letak yang sangat strategis dan tidak pernah sepi dikunjungi oleh para wisatawan, baik lokal maupun interlokal.



Sumber: data olahan

Gambar 1
Peta rencana pengembang kawasan Mifan, PDIKM dan Rest Area

Sehubungan dengan hal tersebut maka segmentasi dari Silaing Bawah adalah para wisatawan, para pelajar atau mahasiswa. Berdasarkan demografinya (umur, ekonomi, dan jenis kelamin) Kampuang Silaing Bawah bisa dikunjungi oleh orang-orang kalangan menengah kebawah maupun menengah keatas (semua golongan) yang berumur 16 tahun keatas (remaja hingga dewasa) baik laki-laki maupun perempuan. Jenis dan karakteristik utama pengunjung rest area Silaing Bawah adalah sebagai berikut: (1) pengendara lalu lintas jalur provinsi; (2) para wisatawan, para pelajar atau mahasiswa; dan (3) berdasarkan demografinya (umur, ekonomi, dan jenis kelamin) bisa dikunjungi oleh orang-orang kalangan menengah kebawah maupun menengah keatas (semua golongan) yang berumur 16 tahun keatas (remaja hingga dewasa) baik laki-laki maupun perempuan.

Berdasarkan data jumlah pengunjung untuk tahun 2019, wisatawan mancanegara dan wisatawan nusantara yang datang ke kawasan wisata PDIKM adalah 4.209 orang. Dengan melakukan perhitungan dari tahun 2016-2019 jumlah kunjungan yang datang untuk sepuluh tahun kedepan adalah sebanyak 54.510 wisatawan baik wisman maupun wisnu, maka berdasarkan kunjungan yang telah prediksi maka jumlah kunjungan yang datang pertahun adalah 4.543 orang dan 151 orang per hari). Kemudian jika dinilai dari sisi psikografis dan perilaku masyarakat, maka Rest Area Silaing Bawah memiliki segmen tersendiri, karena Silaing Bawah merupakan salah satu kota wisata dan industri maka salah satu segmentasi dari Silaing Bawah yaitu para pelajar/mahasiswa yang suka *nongkrong* sambil mengerjakan tugas, karena di Silaing Bawah ini selain tempatnya yang nyaman untuk istirahat juga difasilitasi oleh Free WiFi serta Produk yang ditawarkan adalah kuliner, kawasan rekreasi, area bermain anak, area duduk, amphiteatre, jembatan gantung, jembatan eksplorasi, jogging track, green belt dan kolam pancing. Dengan jasa membawa wisatawan merasakan suasana rekreasi alam dan menyodorkan tempat istirahat yang cukup bagus masih alami. Keunggulan dari Rest Area Silaing Bawah adalah mempunyai berbagai macam fasilitas mulai dari Gedung multi service juga menyediakan tempat bermain anak, sarana Ibadah (berupa masjid), toilet, ATM dan juga penyediaan

lahan parkir yang luas. Berdasarkan segmentasi dan target pasar yang dibidik dalam pengembangan rest area ini untuk sepuluh tahun kedepan adalah dengan *positioning* yang ditetapkan adalah berupa sensasi baru berwisata selain sebagai tempat istirahat juga memanfaatkan suasana wisata alami dan permainan yang disediakan maka dalam hall ini kedepannya pihak pengelola membuka tema pengembangan yaitu “Get To Minangkabau”

Get to Minangkabau menggunakan strategi Penetrasi pasar, dengan Strategi ini ‘Get to Minangkabau berusaha untuk meningkatkan pangsa pasar untuk produk atau layanan yang ada saat ini di dalam pasar yang ada saat ini melalui upaya-upaya pemasaran yang lebih besar. Strategi Penetrasi pasar digunakan guna mengenalkan bisnis yang di geluti, menganggap strategi ini efektif dikarenakan Kondisi pasar belum jenuh akan bisnis *Rest Area* yang di tawarkan serta Tingkat permintaan atau pembelian konsumen biasa ditingkatkan.

Strategi Pengembangan Bisnis Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang

Pemetaan prioritas strategi pengembangan dilakukan dengan menggunakan analisis terhadap Faktor Internal dan Eksternal yaitu Internal Faktor Analysis Summary (IFAS) dan External Faktor Analysis (EFAS).

Tabel 2
Matriks IFAS Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang

Faktor Internal	Skala Prioritas (1-4)	K(4)	SPxK	Bobot	Rating (1-4)	Skor
Kekuatan (Strength)						
1.Lokasi Strategis	4		16	20%	4	0.8
2.Image baik	3		12	15%	4	0.6
Sub Total			28	35%		1.400
Kelemahan (Weakness)						
1.SDM kurang maksimal	3		12	15%	2	0.3
2.Masih Adanya Pihak Swasta dalam Pengelolaan	3		12	15%	1	0.2
3.Teknologi kurang maksimal	4		16	20%	3	0.6
4.Pemanfaatan modal kurang maksimal untuk tenan (UKM)	3		12	15%	2	0.3
Sub Total			52	65%		1.350
Total			80	100%		2.8

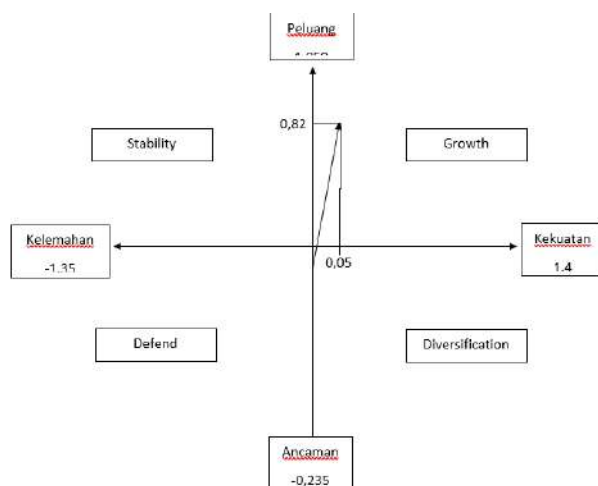
Sumber: data olahan

Tabel 3
Matriks EFAS Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang

Faktor Eksternal	Skala Prioritas (1-4)	K(4)	SPxK	Bobot	Rating (1-4)	Skor
Peluang (Opportunity)						
1.Pangsa pasar tinggi	4		16	24%	3	0.7
2.Potensi peningkatan penduduk	3		12	18%	2	0.4
3.Dukungan dari pemerintah	3		12	18%	2	0.4
4.Bantuan permodalan dari perbankan	3		12	18%	2	0.4
Sub Total			52	76%		1.059
Ancaman (Threads)						
1.Biaya Perawatan yang tinggi	4		16	24%	1	0.2
Sub Total			16	24%		0.235
Total			68	100%		1.3

Sumber: data olahan

Tabel 2 diperoleh hasil bahwa nilai skor untuk faktor kekuatan dan kelemahan adalah 1,40 dan 1,35. Sedangkan, dari tabel 3 (Matriks EFAS) diperoleh hasil bahwa nilai skor untuk faktor peluang dan ancaman adalah 1,059 dan 0,235. Nilai skor kekuatan ternyata di atas nilai skor kelemahan dengan selisih nilai 0,05, dan nilai skor peluang pun ternyata di atas nilai skor ancaman dengan selisih nilai 0,82. Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut dan penentuan selisih skor, kemudian digambarkan dalam diagram SWOT, di mana faktor kekuatan dan peluang diberi nilai positif (+), sedangkan faktor kelemahan dan ancaman diberi nilai (-). Diagram SWOT tersebut disajikan pada gambar berikut:



Sumber: data olahan

Gambar 2
Diagram Kartesius SWOT Kawasan Rest Area

Berdasarkan Gambar 2 diketahui bahwa Kawasan rest Area Silaing bawah berada pada kuadran I, yang artinya bahwa strategi pengembangan adalah SO, yaitu strategi menggunakan kekuatan (*Strength*) untuk memaksimalkan peluang (*Opportunity*) yang ada. Strategi ini dikenal juga dengan istilah *growth oriented strategy* yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Widiantari et al., 2023). Jika mengacu pada strategi ini maka Kawasan Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang memperbaiki citra rest area yang menjadikan rest area mendapat image baik dari pengguna. Melakukan perluasan dengan cara mengadakan pameran, dalam hal ini melibatkan pemerintah daerah sebagai pelopornya. Memperoleh pinjaman dari bank untuk para tenan (UKM) sehingga dapat meningkatkan produktivitas sebagai usaha ntuk menangkap peluang pasar yang semakin besar.

Tabel 4
Kombinasi Strategi Kumulatif

Faktor Internal	Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weakness)
Faktor Eksternal		
Peluang (Opportunity)	Strategi SO = $1,4 + 1,059$ = 2,46	Strategi WO = $1,35 + 1,059$ = 2,41
Ancaman (Threads)	Strategi ST = $1,4 + 0,235$ = 1,64	Strategi WT = $1,35 + 0,235$ = 1,59

Sumber: data olahan

Berdasarkan identifikasi matrik SWOT yang telah dibuat, maka implementasi strategi yang digunakan yaitu strategi SO, karena memiliki nilai paling besar yaitu 2,46. Berikut merupakan strategi SO: (1) melakukan inovasi produk, memperbanyak variasi produk sehingga konsumen tidak bosan dan mampu menarik minat pengunjung untuk singgah ke rest area, walaupun perlu Kawasan tenan dibentuk seperti food court di mall; (2) mengadakan kegiatan pameran produk unggulan Kota Padang Panjang sebagai ajang promosi. Setiap desain produk baru yang diciptakan, baiknya dipromosikan secara langsung kepada konsumen melalui ajang pameran; (3) membentuk kerja sama dengan pemerintah daerah lain, BUMN dan Swasta, adapun beberapa keuntungan yang bisa diperoleh yaitu memperoleh informasi pemasaran, mempermudah dalam mendapatkan pinjaman modal, mengadakan pelatihan guna meningkatkan kompetensi SDM; (4) membuat kawasan yang menarik dan kekinian, sehingga menarik minat penduduk untuk mengunjunginya; (5) memanfaatkan lahan sebagai rest area sesuai peruntukkan; dan (1) menjadi Icon Daerah

SIMPULAN

Segmen rest area dilihat dari karakteristiknya demografi pengunjung yaitu golongan menengah atas dengan usia 16 -50 tahun. Jumlah kunjungan wisata ke Kota Padang Panjang (wisman dan winus) tetiap tahunnya mengalami peningkatan dengan jumlah kunjungan yang datang pertahun adalah 4.543 orang dan 151 orang per hari. Diprediksi jumlah kunjungan yang datang untuk sepuluh tahun kedepan adalah sebanyak 54.510 orang. Berdasarkan diagram kartesius SWOT dapat diketahui bahwa Kawasan rest Area Silaing bawah berada pada kuadran I, yang artinya bahwa strategi pengembangan adalah SO, yaitu strategi menggunakan kekuatan (*Strength*) untuk memaksimalkan peluang (*Opportunity*) yang ada. Strategi ini dikenal juga dengan istilah *growth oriented strategy* yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Jika mengacu pada strategi ini maka Kawasan Rest Area Silaing Bawah Kota Padang Panjang memperbaiki citra rest area yang menjadikan rest area mendapat image baik dari pengguna.

DAFTAR PUSTAKA

- Brickell Team. 2016. *Risking life and limb: preventable road deaths in North Sulawesi*. Indonesia at Melbourne The University of Melbourne.
- Cahyadi, U., & Nugroho, A. 2022. Kajian Regulasi Pembangunan Tempat Istirahat Jalan Tol Berkelanjutan (Untuk Pengembangan UMKM Dan Konektivitas Sebagai Bentuk Pelayanan Publik Pemerintah). *Prosiding KRTJ-HPJI*, 1–8.
- Darmanto, F. 2022. Fasilitas Peristirahatan Tol Ruas Kota Probolinggo-Banyuwangi. *EDimensi Arsitektur Petra*, 10(1), 529–536.
- Hendrawan, H. 2020. Penyediaan Tempat Istirahat Pada Jalan Umum Melalui Corporate Social Responsibility. *Jurnal Poli-Teknologi*, 19(1), 1–16.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2006
- Irianto, H., Kurniawan, B. A., Indrayana, S., & Rakhmadi, B. W. 2023. Penerapan Program Pelatihan Kerja Berbasis Kompetensi Kejuruan Pastry Untuk Menunjang Produktivitas Masyarakat Gedangan. *Jurnal Ilmiah Muqoddimah*, 7(2), 398–405.
- Nugroho, A., Hendrawan, H., & Pangihutan, H. 2016. Laporan Akhir Kebijakan Anjungan Pelayanan Jalan. *Bandung: Pusat Litbang Jalan Dan Jembatan Kementerian PUPR*.
- Pangihutan, H., & Hendrawan, H. 2016. Model Pengelolaan Tempat Istirahat Pada Jalan Non Tol (Management Model Of Rest Area On Non Toll Roads). *Jurnal Jalan-Jembatan*, 33(2), 116–128.
- Prasetyanto, D., Hamdhan, I. N., & Triana, S. 2018. *Manajemen Risiko Keselamatan Lalu Lintas Infrastruktur Jalan di Indonesia* (ITENAS).
- Rencana Umum Nasional Keselamatan Jalan. 2015. Rencana Umum Nasional Keselamatan Jalan. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 3, 49–58.
- Sahidillah, M. W. 2018. *Perancangan Rest Area di Jalan Lintas Selatan Parangtritis (Konsep Green Building dengan Penekanan pada Penggunaan PLTS)*, Universitas Islam Indonesia.
- Sambo, A., Atmojo, K., Mawarni, S., & Zuhrias, M. A. 2022. Penerapan Analisis Swot Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Di Windofa Apparel. *Equilibrium Point: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 5(2).
- Suryatman, T. H., Kosim, M. E., & Samudra, G. E. 2021. Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Analisis SWOT Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Sepatu Adidas di PT. Panarub Industry. *Journal Industrial Manufacturing*, 6(1), 43–56.
- Umyati, A., Yadi, Y. H., & Sandi, E. S. N. 2015. *Pengukuran Kelelahan Kerja Pengemudi Bis dengan Aspek Fisiologis Kerja dan Metode Industrial Fatigue Research Committee (IFRC)*.
- Widiantari, N. K., Amir, F. L., & Praminatih, G. A. 2023. Analisis Strategi Pemasaran Pada Era New Normal di Mano Beach House Restaurant Seminyak. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Dan Bisnis*, 2(2), 553–568.