



## Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Pelayanan Kesehatan Tradisional dengan Pendekatan *Business Model Canvas* di Kabupaten Kulon Progo

### *SWOT Analysis of Traditional Health Service Development Strategy with Business Model Canvas Approach in Kulon Progo District*

Kintoko<sup>1\*</sup>, Imaniar Ranti<sup>2</sup>, Rachmawati<sup>3</sup>, Hardi Astuti Witasari<sup>4</sup>, Astri Desmayanti<sup>5</sup>, Yulianto<sup>6</sup>, Rifki Febriansah<sup>7</sup>, Ginanjar Zukhruf Saputri<sup>8</sup>, Putri Rachma Novitasari<sup>9</sup>, Febri Utami<sup>10</sup>, Fitri Indah Setiyawati<sup>11</sup>

<sup>1,3,4,5,8,9</sup>Fakultas Farmasi Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Dr. Soepomo, Umbulharjo, Yogyakarta, Indonesia

<sup>2,7</sup>Fakultas Farmasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jl. Brawijaya, Bantul, Yogyakarta, Indonesia

<sup>6</sup>Fakultas Farmasi Universitas Islam Indonesia, Jl. Kaliurang km 14,5 Sleman, Yogyakarta, Indonesia

<sup>10,11</sup>Dinas Kesehatan Daerah Istimewa Yogyakarta, Jl. Gondosuli, Semaki, Yogyakarta, Indonesia

\*Korespondensi Penulis : [kintokouad@gmail.com](mailto:kintokouad@gmail.com)

#### *Abstrak*

Pelayanan kesehatan tradisional di Indonesia telah berkembang pesat dan menjadi perhatian para pakar kesehatan di Indonesia. Salah satunya adalah dengan terbentuknya regulasi penyelenggaraan pelayanan kesehatan tradisional komplementer. Kulon Progo merupakan salah satu kota di Daerah Istimewa Yogyakarta yang memiliki potensi dalam pengembangan pelayanan kesehatan tradisional dengan mengintegrasikannya dengan pariwisata sehingga berpotensi menjadi *health tourism*. Hal ini dilihat dari Kulon Progo tercatat memiliki *Jogja Agro Park, Yogyakarta International Airport*, dan termasuk dalam penyangga Kawasan Strategis Pariwisata Nasional Borobudur, dalam hal ini adalah kawasan Bedah Menoreh. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui komponen-komponen pengembangan layanan kesehatan tradisional dan mengetahui strategi bisnis yang dapat diintegrasikan didalamnya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara mendalam dan studi literatur. Metode analisis data yang digunakan adalah metode SWOT. Kemudian untuk pemodelan konsep bisnis menggunakan *Business Model Canvas*. Berdasarkan hasil analisis faktor EFAS dan IFAS SWOT hasil penelitian penunjukkan strategi pengembangan layanan kesehatan tradisional berada pada kuadran 1 yakni kondisi secara internal memiliki kekuatan dan memiliki kesempatan yang dapat dimanfaatkan, maka strategi yang direkomendasikan adalah *Growth Oriented Strategy*. Penelitian ini merekomendasikan dan menyusun 3 strategi untuk mengembangkan kesehatan tradisional dalam *health tourism*. Selanjutnya ketiga strategi tersebut disusun dalam desain *Business Model Canvas* sebagai strategi alternatif terpilih yang pada akhirnya diharapkan dapat digunakan untuk pengembangan pelayanan kesehatan tradisional Kulon Progo di masa depan.

**Kata kunci : SWOT, Kesehatan Tradisional,**

**Abstract**

*Traditional health services in Indonesia have developed rapidly and have attracted the attention of health experts in Indonesia. One of them is the establishment of regulations for the implementation of complementary traditional health services. Kulon Progo is one of the cities in the Special Region of Yogyakarta that has the potential to develop traditional health services by integrating them with tourism so that it has the potential to become health tourism. This can be seen from Kulon Progo's record of having the Jogja Agro Park, Yogyakarta International Airport, and is included in the buffer for the Borobudur National Tourism Strategic Area, in this case, the Menoreh Surgery area. The purpose of this research is to know the components of traditional health service development and to know the business strategy that can be integrated into it. This study uses descriptive qualitative methods with data collection techniques using in-depth interviews and literature studies. The data analysis method used is the SWOT method. Then for modeling business concepts using the Business Model Canvas. Based on the results of the EFAS and IFAS SWOT factor analysis, the results of the research show that the traditional health service development strategy is in quadrant 1, namely, the condition internally has strengths and opportunities that can be utilized, then the recommended strategy is the Growth Oriented Strategy. This study recommends and develops 3 strategies to develop traditional health in health tourism. Furthermore, the three strategies are compiled in the Business Model Canvas design as the chosen alternative strategy which is ultimately expected to be used for the development of Kulon Progo's traditional health services in the future.*

*Keywords : SWOT, Traditional Medicine,*

**PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan negara yang memiliki kekayaan sumber daya hayati yang sangat besar, melimpah dan memiliki kekayaan pengetahuan tradisional di bidang obat-obatan yang dapat dikembangkan untuk pengobatan. Eksistensi penggunaan obat tradisional saat ini terus berkembang dengan sangat pesat disertai dukungan dari Pemerintah dengan melakukan kunjungan ke wilayah-wilayah di Indonesia dalam upaya mendukung perkembangan pengadaan obat tradisional, dari budidaya sampai dengan pengobatan, bahkan hingga menjadi suatu produk obat herbal terstandar dan fitofarmaka dalam pengembangannya.

Pelayanan kesehatan tradisional merupakan salah satu diantara 17 jenis upaya kesehatan yang ada di Indonesia. Pelayanan pengobatan tradisional terbagi menjadi dua jenis yaitu pelayanan pengobatan tradisional yang menggunakan keterampilan dan pelayanan pengobatan tradisional yang menggunakan ramuan(1). Pemerintah telah mengeluarkan peraturan yang mendukung kesehatan tradisional seperti UU No. 36 tahun 2009 tentang kesehatan, PP No. 103 tahun 2014 tentang pelayanan kesehatan tradisional, Permenkes No. 90 tahun 2013 tentang SP3T, Permenkes No. 8 tahun 2014 tentang spa, Permenkes No. 9 tahun 2016 tentang upaya pengembangan kesehatan tradisional melalui asuhan mandiri pemanfaatan TOGA dan keterampilan, Permenkes No. 61 tahun 2016 tentang pelayanan kesehatan tradisional empiris, Permenkes No. 37 tahun 2017 tentang Pelayanan Kesehatan Tradisional Integrasi, Permenkes No. 15 tahun 2018 tentang pelayanan kesehatan tradisional komplementer, dan Permenkes No. 34 tahun 2018 tentang izin dan penyelenggaraan praktik akupunktur terapis (1–9).

Adanya tren *back to nature* semakin mendorong pemanfaatan herbal untuk kesehatan. Bersamaan dengan kekayaan keanekaragaman hayati Indonesia yang berpotensi sebagai produk ramuan kesehatan tradisional, terdapat ratusan jenis keterampilan pengobatan tradisional khas Indonesia. Ramuan dan keterampilan tersebut akan dikembangkan untuk menjaga dan meningkatkan kesehatan, mencegah penyakit, memulihkan kondisi sakit, dan

meningkatkan kualitas hidup yang sejalan dengan upaya pengobatan. Hal ini sejalan dengan *tagline* JAMPI ATI dari Dinas Kesehatan Daerah Istimewa Yogyakarta yang merupakan akronim dari Jamu lan Pijat, Agawe awet urip, Tinebih ing rubedo. Upaya kesehatan tersebut merupakan salah satu program prioritas pembangunan kesehatan di Daerah Istimewa Yogyakarta dan merupakan amanah keistimewaan.

Kulon Progo menjadi lokasi yang dituju untuk pengembangan kesehatan tradisional terintegrasi dengan pariwisata. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran kesehatan tradisional dari segi konsep, strategi dan tantangan ke depan. Kabupaten Kulon Progo menyimpan potensi sumber daya hayati dan kearifan lokal dalam pengobatan tradisional. Dengan topografi berbukit dan secara geografis berada di sekitar gugusan perbukitan Menoreh, menjadikan Kulon Progo sebagai surga bagi berbagai jenis tanaman obat. Demografi masyarakatnya yang sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani menjadi faktor pendukung pengembangan kesehatan tradisional melalui pemanfaatan tanaman obat. Secara psikografi, masyarakat Kulon Progo memiliki kebiasaan mengonsumsi jamu untuk menjaga kesehatan dan mencegah dari berbagai penyakit. Hal ini bisa dibuktikan dengan banyaknya praktisi kesehatan tradisional yang disebut terapis eksis di Kulon Progo. Ditambah lagi, adanya Bandara Internasional Yogyakarta dan kawasan *Jogja Agro Park* (JAP) sebagai daya dukung pengembangan *health tourism* yang terintegrasi dengan kesehatan tradisional.

## METODE

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara mengidentifikasi *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threat* (ancaman). Selanjutnya dilakukan pembobotan faktor internal dan faktor eksternal. Data diolah menggunakan matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan matriks *External Factor Evaluation* (EFE). Setelah diketahui skor masing-masing faktor pada matriks IFE dan EFE maka akan diketahui *weighted score*. Skor tersebut yang digunakan untuk melihat posisi pada kuadran IE matriks. Tahap selanjutnya menentukan posisi strategi. Empat strategi utama yang dirumuskan yaitu strategi SO (*strength* dan *opportunities*), strategi WO (*weakness* dan *opportunities*), strategi ST (*strength* dan *threats*), dan strategi WT (*weakness* dan *threats*). Tahap selanjutnya adalah menentukan prioritas strategi yang akan dijalankan. Kemudian berdasarkan strategi yang terpilih dilakukan pengembangan strategi sesuai dengan prioritas yang telah didapat dengan menggunakan *Business Model Canvas* (10).

Data yang dikumpulkan berupa data primer yang diperoleh dari responden langsung. Selanjutnya data sekunder, yaitu berupa dokumen-dokumen, jurnal, atau literatur lainnya dari internet. Teknik analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif yang akan digunakan dalam penelitian ini. Berikut kerangka konseptual penelitian.



**Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian**

**HASIL****Analisis SWOT Faktor Internal dan Eksternal**

Nilai skala yang dimasukkan dalam pembobotan merupakan tindak lanjut dari FGD, studi lapangan, dan studi literasi. Nilai-nilai pada tiap elemen digabungkan kemudian dihitung akumulasinya maka akan didapatkan *weight score* (WS). Pembobotan diberikan sebuah angka dalam tabel sebagai penilaian terhadap bobot atau tingkat kepentingan dari masing-masing faktor internal dan eksternal. Definisi skala pembobotan dijelaskan sebagai berikut:

**Tabel 1. Skala Pembobotan Skor Matrik IFAS dan EFAS**

Skala IFAS dan EFAS		
Skala 1	Kurang cukup	Jika faktor tersebut sangat kurang berpengaruh bagi perusahaan
Skala 2	Cukup	Jika faktor tersebut kurang berpengaruh bagi perusahaan
Skala 3	Baik	Jika faktor tersebut berpengaruh baik bagi perusahaan
Skala 4	Sangat baik	Jika faktor tersebut berpengaruh sangat baik bagi perusahaan

**Analisis Faktor Internal**

Analisis faktor lingkungan internal merupakan kegiatan-kegiatan internal yang dapat dikendalikan untuk mencapai tujuan dan menjalankan strategi pemasaran, pengendalian, dan pengaturan atas operasional kegiatan. Tim penelitian dapat melakukan alokasi sumber daya secara produktif melalui koordinasi faktor manusia dan alat-alat manajemen. Pengendalian yang optimal akan meningkatkan efektivitas kegiatan pengembangan layanan kesehatan tradisional begitupula sebaliknya, pengendalian yang tidak optimal akan menghambat kegiatan pengembangan layanan kesehatan tradisional. Hasil analisis faktor internal tersaji pada Tabel 2.

**Strenght/Kekuatan**

Berdasarkan Tabel 2, kekuatan internal Kulon Progo adalah S(3), S(7), dan S(11) dengan *weight score* (WS) 0,38. Skor menunjukkan bahwa Kulon Progo memiliki beberapa kekuatan utama seperti lokasinya berada di gerbang Daerah Istimewa Yogyakarta dari arah barat. Kemudian, Kulon Progo juga memiliki *Jogja Agro Park* (JAP), dan Kulon Progo memiliki beberapa produk pangan asli kawasan bedah menora.

**Weakness/Kelemahan**

Berdasarkan Tabel 2, kelemahan internal Kulon Progo adalah W(1) dan W(6) dengan *weight score* (WS) 0,26. Skor menunjukkan bahwa Kulon Progo memiliki beberapa kelemahan utama seperti potensi penggunaan rempah-rempah di Kulon Progo belum maksimal digunakan menjadi produk kebugaran, ataupun kecantikan dan pembangunan JAP baru mencapai 60% dari perencanaan.

### Analisis Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan suatu kondisi yang selalu bergerak dinamis. Gerakan dinamis tersebut berpengaruh pada acara mengelola koperasi dan termasuk dalam merumuskan dan menetapkan strategi. Faktor eksternal ini harus dikenali, dianalisis, diperhitungkan, dan dimanfaatkan demi mencapai tujuan dan sasaran penelitian. Hasil analisis faktor eksternal tersaji dalam Tabel 3.

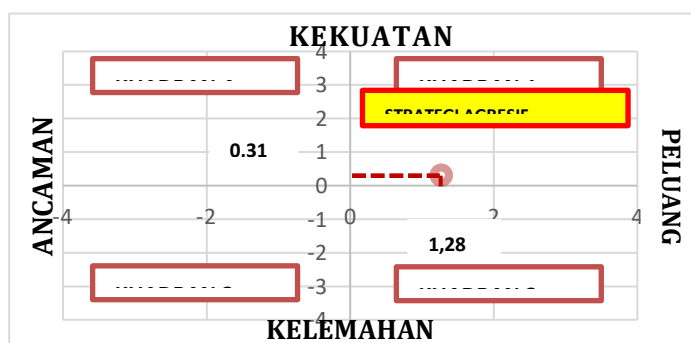
### Opportunities/Peluang

Berdasarkan Tabel 3, peluang utama Kulon Progo adalah O(2) dengan *weight score* (WS) 0,81. Skor menunjukkan bahwa Kulon Progo memiliki Bandara Internasional Yogyakarta yang diharapkan mampu menjadi penggerak perekonomian di wilayah selatan. Diikuti dengan O(4) dengan WS 0,76 yaitu dengan adanya Bandara Internasional Yogyakarta akan mendukung promosi destinasi wisata di daerah Kulon Progo.

### Threats/Ancaman

Berdasarkan Tabel 3, ancaman utama Kulon Progo adalah T(1) dan T(2) dengan WS 1,08 dan 0,97. Skor menunjukkan bahwa dengan meningkatnya aktivitas wisata di Kulon Progo akan berdampak pada kesehatan wisatawan, kesehatan penduduk lokal, dan kebersihan lingkungan di sekitar daerah wisata. Hal tersebut dikhawatirkan dapat menimbulkan terjadinya transmisi penyakit dari masyarakat ke wisatawan ataupun sebaliknya.

### Matrik SWOT *Health Tourism* di Kulon Progo



Gambar 2. Diagram Kartesius SWOT *Health Tourism*

Tabel 2. Analisis Faktor Internal Kulon Progo

No	Faktor Internal	Narasumber									Jumlah	Bobot	Rating	Weighted Score
		Strength/Kekuatan												
		Ke-1	Ke-2	Ke-3	Ke-4	Ke-5	Ke-6	Ke-7	Ke-8	Ke-9				
S1	Kulon Progo memiliki daya tarik dan daya pikat khususnya untuk pengembangan investasi	3	4	3	3	3	3	3	3	4	29	0,08	3,22	0,27
S2	Kulon Progo telah memiliki layanan kesehatan tradisional seperti rumah sehat dengan pelayanan dari para penyehat tradisional dan juga memiliki beberapa produk herbal	4	4	3	4	4	4	3	3	3	32	0,09	3,56	0,33
S3	Kulon Progo mampu membuat produk pangan asli bedah menoreh seperti gula aren, gula semut, geblek, wingko, pati garut, dan lain-lain	4	3	4	3	4	4	4	4	4	34	0,10	3,78	0,38
S4	Potensi JAP di Kulon Progo sangat besar untuk menjadi wisata edukasi herbal (biofarmaka) serta penghasil produk pangan maupun produk herbal	3	4	4	4	3	3	4	3	4	32	0,09	3,56	0,33
S5	Kulon Progo memiliki JAP sebagai unit incubator agribisnis dan menumbuhkembangkan kewirausahaan agribisnis	3	4	3	4	3	4	4	4	4	33	0,10	3,67	0,35
S6	Kulon Progo memiliki JAP sebagai lembaga pelatihan dan percontohan	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	0,08	3,00	0,24
S7	Kulon Progo berada di pintu gerbang DIY dari arah barat	4	4	3	3	4	4	4	4	4	34	0,10	3,78	0,38

MPPK (September, 2023) Vol. 6. No. 2

sehingga memiliki posisi strategis

S8	Kulon Progo masuk ke dalam Kawasan Strategis Pariwisata Nasional (KSPN) Borobudur	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	29	0,08	3,22	0,27
S9	Kulon Progo memiliki warisan geologi (Geoheritage)	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4	28	0,08	3,11	0,25
S10	Kulon Progo memiliki potensi untuk pengembangan destinasi wisata jamu	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	30	0,09	3,33	0,29
S11	Kulon Proho memiliki JAP sebagai sarana dan media edukasi pertanian pada masyarakat	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	34	0,10	3,78	0,38

**TOTAL****342****1,00****3,48**

No	Faktor Internal	Narasumber									Jumlah	Bobot	Ratin	Weighted Score	
		Weakness/Kelemahan													
		Ke-1	Ke-2	Ke-3	Ke-4	Ke-5	Ke-6	Ke-7	Ke-8	Ke-9					
W1	Potensi penggunaan rempah-rempah di Kulon Progo belum maksimal digunakan menjadi produk kebugaran, ataupun kecantikan	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	26	0,09	2,89	0,26
W2	Untuk mendukung wisata kesehatan, Kulon Progo belum memiliki tenaga medis dan pelayan kesehatan tradisional yang memiliki kapabilitas terkait wisata kesehatan tradisional	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	32	0,11	3,56	0,40
W3	Beberapa penyehat tradisional belum memiliki standarisasi dalam meramu obat tradisional karena hanya	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	29	0,10	3,22	0,33

MPPK (September, 2023) Vol. 6. No. 2

bersumber dari nenek moyang atau otodidak

W4	Kesadaran para penyehat tradisional tentang pentingnya memiliki Surat Tanda Penyehat Tradisional (STPT) masih kurang	4	3	3	3	3	3	4	3	3	29	0,10	3,22	0,33
W5	Pengelolaan JAP oleh dinas pertanian memiliki keterbatasan di bidang sumber daya manusia	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	0,10	3,00	0,29
W6	Pembangunan JAP di Kulon Progo baru mencapai 60% dari perencanaan	2	2	3	3	3	3	3	3	4	26	0,09	2,89	0,26
W7	Akses jalan di Kulon Progo masih lebih banyak jalan desa dan belum diperlebar	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	0,10	3,00	0,29
W8	Belum banyak tersedia layanan publik dijalur bedah menoreh Kulon Progo	3	3	3	3	3	3	3	3	4	28	0,10	3,11	0,31
W9	Hasil produk JAP di Kulon Progo masih belum dipasarkan secara optimal	3	3	3	4	4	4	3	3	3	30	0,11	3,33	0,35
W10	Promosi wisata kesehatan di Kulon Progo masih belum dilakukan secara masive dan sistematis	3	3	4	3	3	3	4	3	4	30	0,11	3,33	0,35

**TOTAL**

**284**

**1,00**

**3,17**

**626**

**2,00**

**0,31**

**TOTAL (Kekuatan – Kelemahan)**

**(SKOR  
IFAS)**

**Tabel 3. Analisis Faktor Eksternal Kulon Progo**



No	Faktor Eksternal	Narasumber									Jumlah	Bobot	Rasio	Weighted Score
		Opportunities/Peluang												
		Ke-1	Ke-2	Ke-3	Ke-4	Ke-5	Ke-6	Ke-7	Ke-8	Ke-9				
O1	Penggunaan bahan alam sebagai sumber pengobatan tradisional lebih diminati oleh masyarakat karena lebih mudah diperoleh, tidak ada efek samping, lebih alami, lebih aman, dan harga lebih murah	2	2	4	4	2	2	4	2	4	26	0,14	2,89	0,50
O2	Keberadaan Bandara YIA di Kulon Progo diharapkan mampu menjadi penggerak perekonomian di wilayah selatan	4	4	4	3	4	4	4	3	3	33	0,17	3,67	0,81
O3	Banyak investor yang tertarik berinvestasi di kawasan Bedah Menoreh di Kulon Progo karena memiliki berbagai potensi wisata seperti wisata alam, wisata budaya dan religi, wisata buatan, wisata kawasan inti Bedah Menoreh, dan adanya produk asli Bedah Menoreh	4	4	2	3	3	3	3	3	3	28	0,15	3,11	0,58
O4	Adanya Bandara YIA di Kulon Progo mendukung promosi destinasi wisata di daerah kulonprogo	3	3	4	3	4	4	4	3	4	32	0,17	3,56	0,76
O5	Produk bahan alam dari Kulon Progo dapat dikemas sebagai pasar wisata kesehatan tradisional	4	3	3	3	3	3	4	3	4	30	0,16	3,33	0,67
<b>TOTAL</b>											<b>149</b>	<b>1,00</b>	<b>3,34</b>	

No	Faktor Eksternal	Jumlah	Bobot	Rasio	Weighted Score
----	------------------	--------	-------	-------	----------------

	<i>Threats/Ancaman</i>	Narasumber									h	t	ng	d Score
		Ke-1	Ke-2	Ke-3	Ke-4	Ke-5	Ke-6	Ke-7	Ke-8	Ke-9				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9				
T1	Perlu adanya regulasi untuk mencegah terjadinya transmisi penyakit dari masyarakat ke wisatawan ataupun sebaliknya	4	2	1	2	2	2	1	2	3	19	0,51	2,11	1,08
T2	Meningkatnya aktivitas wisata di Kulon Progo akan berdampak pada kesehatan wisatawan, kesehatan penduduk lokal, dan kebersihan lingkungan di sekitar daerah wisata	3	2	1	2	2	2	1	2	3	18	0,49	2,00	0,97
<b>TOTAL</b>											<b>37</b>	<b>1,00</b>	<b>2,06</b>	
											<b>186</b>	<b>2,00</b>	<b>1,28</b>	
<b>TOTAL (Peluang - Ancaman)</b>														<b>(SKOR EFAS)</b>

Dari hasil perhitungan matriks EFAS dan IFAS, diketahui nilai *weight score* (WS) sebagai berikut:

**Tabel 4. Nilai *Weight Score* SWOT**

<b>Faktor</b>	<b>Weight Score (WS)</b>	<b>Diagram Kartesius</b>
Kekuatan	3,48	Kekuatan - 0,31
Kelemahan	3,17	Kelemahan
Peluang	3,34	Peluang – 1,28
Ancaman	2,06	Ancaman

*Sumber: data yang diolah, 2022*

Berdasarkan analisis EFAS dan IFAS yang telah dilakukan, dapat dirumuskan alternatif strategi S-O pada Tabel 5.

**Tabel 5. Strategi Pengembangan Bisnis**

<b>IFAS</b>	<b><i>Strength</i> (Kekuatan)</b>
<b>EFAS</b>	
<b><i>Opportunity</i> (Peluang)</b>	<b>Strategi S-O</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membuka peluang bagi para investor untuk berinvestasi di kawasan Kulon Progo</li> <li>Mengoptimalkan potensi JAP sebagai tempat wisata edukasi herbal (biofamaka) dan penghasil produk herbal sehingga meningkatkan kepercayaan dan antusiasme masyarakat dalam menggunakan bahan alam sebagai pilihan pengobatan tradisional</li> <li>Lokasi Kulon Progo berada di pintu gerbang DIY dari arah barat merupakan posisi strategis yang didukung oleh adanya bandara NYIA memberikan kemudahan akses bagi wisatawan</li> </ul>

*Sumber: data yang diolah, 2022*

**PEMBAHASAN**

Dalam penelitian ini identifikasi masalah internal dan eksternal diperlukan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis *health tourism* di Kulon Progo. Faktor internal dan eksternal dilihat dari sudut Kulon Progo sebagai objek yang diteliti yang kemudian dianalisis. Adapun faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Kulon Progo serta faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman luar yang akan dihadapi.

Perumusan strategi akan memperhitungkan kedua faktor tersebut yang kemudian dihasilkan strategi-strategi yang paling sesuai dalam rangka mengembangkan *health tourism* di Kulon Progo. Analisis faktor internal dan eksternal diperoleh melalui kajian pustaka, indepth interview, dan Focus Group Discussion (FGD) terhadap para responden kajian kesehatan tradisional Kulon Progo yang memahami permasalahan pengembangan bisnis *health tourism* di Kulon Progo sehingga dengan hal tersebut akan mampu dengan cepat dan tepat mengidentifikasi faktor-faktor strategis.

**Strength/Kekuatan**

Tampak pada Tabel 2 analisis faktor internal bahwa Kulon Progo memiliki beberapa kekuatan utama seperti lokasinya berada di gerbang Daerah Istimewa Yogyakarta dari arah barat. Kemudian, Kulon Progo juga memiliki *Jogja Agro Park* (JAP), dan Kulon Progo memiliki beberapa produk pangan asli kawasan bedah menoreh. Kulon Progo sebagai wilayah yang berbatasan langsung dengan Purworejo, Jawa Tengah merupakan titik strategis bagi pergerakan wisatawan domestik khususnya dari arah barat melalui jalur lintas selatan. Dengan dukungan infrastruktur yang baik terutama jalan dan fasilitas *rest area* di sepanjang jalan mulai Gapura Perbatasan Purworejo-Kulon Progo sampai Sentolo, memberikan peluang berkembangnya wisata kuliner atau oleh-oleh khas Kulon Progo. Selain itu, usaha lain seperti layanan kesehatan tradisional contohnya pijat relaksasi, pijat tradisional, pijat acupressure, cafe jamu, dan lain-lain dapat dikembangkan dan terintegrasi dengan *rest area*. Di lokasi ini juga dapat digunakan sebagai tempat untuk edukasi khususnya tentang kesehatan tradisional.

Jogja Agro Park merupakan kawasan strategis di Nanggulan, Kulon Progo yang dapat difungsikan sebagai kebun percontohan dalam pengembangan sistem pertanian modern. Sebagaimana diketahui, DIY mengalami konversi lahan yang cukup mengkhawatirkan untuk ketahanan pangan DIY di masa-masa mendatang. Adanya Jogja Agro Park dapat memberikan gambaran tentang berbagai teknologi tepat guna di bidang pertanian modern sebagai solusi minimnya lahan pertanian. Selain itu, JAP bisa sebagai destinasi wisata ilmu khususnya bagi kalangan milenial dalam membangkitkan minat bidang pertanian modern. Di Jogja Agro Park sendiri tersedia lahan percontohan untuk tanaman biofarmaka. Keberadaan tanaman biofarmaka ini menjadi sangat penting jika dikaitkan dengan rencana pengembangan kesehatan tradisional oleh dinkes DIY dengan tagline JAMPI ATI (Jamu lan pijat, agawe awet urip, tebih ing rubedo).

Tabel 6. Desain *Business Model Canvas*

Business Model Canvas		HEALTH TOURISM		Dr. apt. Kintoko, M.Sc	17/09/2022	0922	
<b>Key Partners</b>		<b>Key Activities</b>		<b>Value Propositions</b>		<b>Customer Relationships</b>	<b>Customer Segments</b>
Dinas Kesehatan Dinas Pertanian Dinas Pariwisata Dinas Kebudayaan Dinas Koperasi UMKM Organisasi Profesi SP3T		Menyelenggarakan pelayanan kesehatan tradisional empiris dan komplementer. Pembinaan dan pendaftaran Hattra Promosi dan branding sebagai destinasi wisata kesehatan		Pelayanan kesehatan tradisional khas JAMPI ATI DIY dengan jenis layanan yang variatif, terjamin keamanan, sanitasi dan higienis serta ekonomis		Program konseling Program home care jarak jauh Program membership	Wisatawan domestik/manca negara yang loyal dengan pengobatan tradisional dan kebugaran  Masyarakat lokal dari berbagai rentang usia
		<b>Key Resources</b>		<b>Channels</b>			
		Bangunan/tempat usaha Peralatan kestrad SDM yang trampil		Media sosial Website Seminar Pelatihan			
<b>Cost Structure</b>				<b>Revenue Streams</b>			

*MPPK (September, 2023) Vol. 6. No. 2*

Biaya operasional (gaji karyawan, bahan habis pakai, dll)

Biaya pemeliharaan peralatan kestrad

Biaya promosi/branding

Biaya pengembangan SDM

Pelayanan kestrad empiris, komplementer

Pelatihan tentang kestrad

Selain itu, di JAP ini dapat dirintis adanya Gallery Djamoë di salah satu bangunan yang bersebelahan dengan lahan biofarmaka. Hal ini akan semakin menambah daya tarik tersendiri bagi wisatawan untuk berkunjung dan menikmati berbagai wahana yang ada di Gallery Djamoë.

Berbagai produk lokal asli Kulon Progo khususnya yang ada di jalur Bedah Menoreh seperti gula semut/gula aren, pati garut, geblek, wingko dan lain lain dapat dikembangkan sebagai ikon kuliner Kulon Progo. Selama ini, ikon wisata kuliner yang berkembang masih terbatas pada bakpia. Jika dibandingkan dengan Bakpia, produk turunan pati garut mempunyai banyak kelebihan dilihat dari aspek kesehatannya, dimana Bakpia dengan kandungan tepung terigu mengandung gluten. Produk turunan pati garut dapat dikembangkan menjadi berbagai kue-kue kering dengan ciri khas manis dari gula aren. Kandungan pati garut dengan kombinasi gula aren yang indeks glikemiknya rendah rendah, selain baik bagi mereka yang mempunyai riwayat diabetes, juga bermanfaat bagi mereka yang mempunyai maag.

Pengembangan wisata kuliner tradisional ini dapat diarahkan menuju pangan fungsional (nutraceuticals) yang mendukung pada usaha-usaha destinasi wisata kesehatan di DIY. Salah satu caranya melalui pendekatan kajian *in silico* menggunakan *docking molecule* pada substansi ligan yang terkandung dalam produk kuliner tradisional. Jika ligan ini terikat pada reseptornya dengan energi ikatan rendah, menunjukkan adanya bukti stabilitas ikatan antara ligan dan receptor tersebut. Hal ini berpeluang untuk dikembangkan lebih lanjut sebagai produk pangan fungsional berbasis pangan lokal/tradisional.

### **Weakness/Kelemahan**

Tampak pada Tabel 2 analisis faktor internal bahwa Kulon Progo memiliki beberapa kelemahan dominan seperti potensi penggunaan rempah-rempah di Kulon Progo belum maksimal digunakan menjadi produk kebugaran, ataupun kecantikan dan pembangunan JAP baru mencapai 60% dari perencanaan.

Di JAP juga ada kebun biofarmaka berbagai jenis tanaman obat, namun belum bisa dikomersialkan secara luas. Apabila JAP telah dikembangkan dengan sangat baik, tentulah harapannya ada pemasukan dan juga branding kuat tentang JAP sebagai unsur penggerak ekonomi masyarakat. Kelemahan dalam hal ini disebabkan proses pembangunan JAP belum sepenuhnya selesai karena kendala faktor biaya dan faktor non teknis lainnya.

Belum masif dan sistematisnya promosi wisata kesehatan di DIY ini menyebabkan berbagai potensi yang eksis nampaknya belum bisa menjadi daya tarik wisatawan untuk mengakses layanan wisata kesehatan. Kebanyakan daya tarik wisata ke DIY atau Kulon Progo khususnya masih seputar wisata panorama alam, wisata belanja, wisata ilmu dan wisata kuliner. Padahal, beberapa negara yang mampu mengelola dengan baik potensi wisata kesehatannya, seperti Thailand, Malaysia atau Singapura nyatanya memberikan dampak bagi peningkatan pemasukan asli daerahnya (PAD).

### **Opportunities/Peluang**

Tampak pada Tabel 3 analisis faktor eksternal bahwa Kulon Progo memiliki peluang seperti adanya Bandara Internasional Yogyakarta yang diharapkan mampu menjadi penggerak perekonomian di wilayah selatan dan akan mendukung promosi destinasi wisata di daerah Kulon Progo.

Mobilitas sumber daya manusia yang terlibat dalam aktivitas bisnis di Kulon Progo dapat lebih mudah dengan adanya fasilitas bandara baru ini. Selain itu, pergerakan wisatawan baik domestik maupun manca negara berpengaruh dalam mendorong perekonomian di Kulon Progo. Indikasi ini dapat dilihat dari adanya bangunan baru hotel-hotel berbintang di sekitar Bandara. Dampak adanya bandara terhadap perekonomian di Kulon Progo bisa dilihat dari kegiatan tour leader dari luar Jawa yang banyak menggunakan fasilitas penerbangan langsung menuju ke Jogja, selanjutnya setelah sampai di Jogja baru menggunakan sarana transportasi darat seperti bus, dan lain-lain.

Keberadaan bandara baru di Kulon Progo dapat dimanfaatkan sebagai upaya promosi wisata kesehatan. Display-display di sekitar lokasi bandara baik in door maupun out door menampilkan visualisasi tentang segala hal tentang keberadaan wisata kesehatan di DIY. Informasi pelayanan kesehatan tradisional khususnya di Kulon Progo seperti Rumah Sakit Holistik, Griya Sehat/Spa, Rumah Sehat, Cafe Jamu, dan lain-lain perlu dijadikan role model pengembangan wisata kesehatan.

Potensi di Jalur Bedah Menoreh yang menyimpan aneka bahan alami untuk produksi berbagai jenis obat tradisional. Sebagaimana diketahui, pertumbuhan pasar jamu nasional sebesar 5% setiap tahun, sedangkan pertumbuhan pasar kosmetik naturalnya sebesar 9%. Analisis omset jamu nasional dengan metode kuadran terkecil menunjukkan tahun 2025 diestimasi mencapai 23 T. Sampai kini, sebaran jumlah industri jamu kelas UKOT di DIY baru mencapai 4% dari sebaran nasional, sehingga masih sangat terbuka peluang pengembangannya yang diintegrasikan dengan wisata kesehatan.

### **Threats/Ancaman**

Tampak pada Tabel 3 analisis faktor eksternal bahwa Kulon Progo memiliki ancaman seperti meningkatnya aktivitas wisata di Kulon Progo yang akan berdampak pada kesehatan wisatawan, kesehatan penduduk lokal, dan kebersihan lingkungan di sekitar daerah wisata. perlu dilakukan antisipasi atas dampak negatif peningkatan mobilitas wisatawan khususnya para wisatawan yang datang ke DIY dengan tujuan untuk mencari modalitas terapi bagi masalah kesehatannya. Adanya potensi penularan penyakit kepada penduduk lokal dan pengaruhnya terhadap kebersihan serta kesehatan lingkungan menjadi perhatian khusus pihak-pihak terkait. Oleh sebab itu, perlu dibuat regulasi untuk mencegah terjadinya segala dampak negatifnya.

### **Pengembangan *Business Model Canvas***

*Business Model Canvas* (BMC) sebagai strategi bersaing bagi pelaku bisnis, dapat digunakan untuk menyusun perencanaan bisnis. Merancang model bisnis dengan media visual melalui alat kanvas ini mendukung pengembangan dan komunikasi tampilan model bisnis yang lebih holistik dan terintegrasi yang juga mendukung inovasi kreatif menuju model bisnis yang lebih berkelanjutan. Dengan mendesain model bisnis, dapat menjaga keberlangsungan bisnis yang dapat digunakan secara umum (11). Berdasarkan hasil analisis SWOT, posisi Kulon Progo sebagai *health tourism* berada pada strategi *Growth Oriented Strategy* yaitu memiliki kekuatan secara internal dan kesempatan yang dapat dimanfaatkan. Pengembangan bisnis *health tourism* ini akan diformulasikan dalam 9 (sembilan) elemen BMC. Terdapat 9 elemen blok bangunan dasar yang terdiri dari *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key activities*, *key resources*, *key partnerships*, dan *cost structure*.



Segmen konsumen *health tourism* di Kulon Progo adalah semua kalangan mulai dari anak, remaja, hingga dewasa. Segmentasi konsumen dan proyeksi pelayanan berdasarkan loyalitas dan prioritas. Target konsumennya adalah wisatawan domestik/manca negara yang loyal dengan pengobatan tradisional dan kebugaran.

### **Value Propositions**

Produk layanan kesehatan tradisional yang diberikan adalah khas JAMPI ATI. Layanan yang tersedia sangat bervariasi seperti pijat tradisional, acupressure, refleksi spa, aromaterapi, dan lainnya. Layanan kesehatan tradisional ini telah melalui kajian penapisan dalam hal keamanannya dan telah memiliki STPT/SIP-TKT. Baik sarana dan prasarana serta praktisi pelayanan kesehatan tradisionalnya memenuhi kaidah sanitasi dan higienis. Selain itu, layanan ini telah memiliki standar harga yang terjangkau oleh semua kalangan.

### **Channels**

Penggunaan sosial media untuk booster wisata kesehatan tradisional empiris/komplementer di Kulon Progo khususnya Instagram, Facebook, Tiktok, Youtube dan Twitter menjadi keharusan dan ditangani secara profesional. Pengembangan website khusus untuk memberikan penjelasan terkait aspek pelayanan kesehatan tradisional khas JAMPI ATI DIY dengan jenis layanan yang variatif, terjamin keamanan, sanitasi higienis dan ekonomis di Kulon Progo sehingga terjadi kepadatan pengunjung di website tersebut. Selain itu, juga akan dilakukan berbagai bentuk seminar di bidang pelayanan kesehatan tradisional empiris/komplementer dengan modalitas terapi ramuan/ketrampilan yang diakui pemerintah. Kemudian, juga dilakukan kerjasama dengan berbagai elemen penggerak pendidikan dan pelatihan kesehatan tradisional khususnya Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) resmi ber-NPSN.

### **Customer Relationships**

Pola hubungan yang dibangun adalah konseling, *homecare* jarak jauh (*telemedicine*), dan *membership*. Hubungan ini didasarkan pada interaksi antar manusia. Pelanggan dapat merasakan pelayanan kesehatan tradisional baik secara langsung maupun jarak jauh. Hal ini sangat memudahkan dalam era teknologi yang semakin berkembang ini.

### **Revenue Streams**

Arus pendapatan yang didapatkan adalah melalui pelayanan kesehatan tradisional baik empiris maupun komplementer dan pelatihan tentang kesehatan tradisional. Pada blok ini perlu dilakukan promosi terkait pelayanan dan pelatihan sehingga semakin banyaknya pelanggan maka akan berpengaruh pada pendapatan.

### **Key Activities**

Aktivitas kunci dalam bisnis *health tourism* ini adalah menyelenggarakan pelayanan kesehatan tradisional empiris dan komplementer, pembinaan dan pendaftaran Hattra, serta promosi dan branding sebagai destinasi wisata kesehatan. Dalam hal ini perlu dilakukan update data Hattra di Kulon Progo yang belum terdaftar, agar praktisi Hattra dapat berkembang dan meningkatkan kualitas pelayanan kesehatan tradisional.

Pada asset kunci bisnis adalah peralatan dan fasilitas. Pada blok ini diperlukan SDM yang terampil dalam bidang pemasaran baik secara online maupun offline. Perlu juga penambahan SDM ahli yang mengetahui tentang manajemen keuangan berstandar akuntansi yang dapat dipertanggungjawabkan kepada investor atau pemilik bisnis.

### **Key Partnerships**

Mitra kunci bisnis *health tourism* ini adalah dari Dinas terkait seperti Dinas Kesehatan, Dinas Pertanian, Dinas Pariwisata, Dinas Kebudayaan, dan Dinas Koperasi. Kemudian juga para UMKM, Organisasi Profesi dan Sentra Pelayanan Pertanian Padi Terpadu (SP3T). Dalam hal ini, perlunya mencari investor yang mau berinvestasi dalam bisnis ini. Selain itu, mencari dana hibah yang berasal dari yayasan atau lembaga nasional/internasional juga perlu dilakukan dengan komunikasi yang profesional menggunakan proposal yang sistematis dan terukur serta presentasi yang terstruktur dan sempurna.

### **Cost Structure**

Struktur biaya pada bisnis ini adalah biaya operasional yang meliputi biaya gaji karyawan, bahan baku, dan lainnya. Kemudian biaya promosi/iklan, biaya pengembangan peralatan, dan biaya pengembangan SDM juga diperlukan. Hal ini harus mensyaratkan efektivitas dan efisiensi serta dampak terhadap bisnis di kemudian hari.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan, strategi wisata kesehatan berada pada Kuadran 1, dimana prospek wisata kesehatan ini memiliki kekuatan secara internal dan memiliki kesempatan yang dapat dimanfaatkan, maka strategi yang direkomendasikan adalah *Growth Oriented Strategy*. Berdasarkan hasil analisis dan strategi yang direkomendasikan menggunakan strategi S-O (*Strength-Opportunity*) sebanyak 3 strategi. Selanjutnya penerapan ketiga strategi tersebut disusun dalam 9 elemen *Business Model Canvas*.

## **SARAN**

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat membuat penerapan strategi *digital marketing* pada bisnis *health tourism* di Kulon Progo.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Dinas Kesehatan Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang membantu penelitian dan pemberi dana penelitian.

**DAFTAR PUSTAKA**

1. Pemerintah RI. PP No. 103 Tahun 2014 tentang Pelayanan Kesehatan Tradisional [Internet]. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI; 2014 [dikutip 15 September 2022]. Tersedia pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/5557>.
2. Pemerintah RI. UU No. 36 Tahun 2009 tentang Kesehatan [Internet]. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI; 2009 [dikutip 15 September 2022]. Tersedia pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/38778/uu-no-36-tahun-2009>.
3. Menteri Kesehatan RI. Permenkes RI No. 90 Tahun 2013 tentang Sentra Pengembangan dan Penerapan Pengobatan Tradisional. Menteri Kesehatan RI; 2013.
4. Menteri Kesehatan RI. Permenkes No. 8 Tahun 2014 tentang Pelayanan Kesehatan Spa [Internet]. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI; 2014 [dikutip 15 September 2022]. Tersedia pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/117302/permenkes-no-8-tahun-2014>
5. Menteri Kesehatan RI. Permenkes RI No. 9 Tahun 2016 tentang Upaya Pengembangan Kesehatan Tradisional melalui Asuhan Mandiri Pemanfaatan Taman Obat Keluarga dan Keterampilan. Menteri Kesehatan RI; 2016.
6. Menteri Kesehatan RI. Permenkes No. 61 Tahun 2016 tentang Pelayanan Kesehatan Tradisional Empiris [Internet]. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI; 2016 [dikutip 15 September 2022]. Tersedia pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/114472/permenkes-no-61-tahun-2016>
7. Menteri Kesehatan RI. Permenkes No. 37 Tahun 2017 tentang Pelayanan Kesehatan Tradisional Integrasi [Internet]. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI; 2017 [dikutip 15 September 2022]. Tersedia pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/112104/permenkes-no-37-tahun-2017>
8. Menteri Kesehatan RI. Permenkes No. 15 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Kesehatan Tradisional Komplementer [Internet]. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI; 2018 [dikutip 15 September 2022]. Tersedia pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/111834/permenkes-no-15-tahun-2018>
9. Menteri Kesehatan RI. Permenkes No. 34 Tahun 2018 tentang Izin Dan Penyelenggaraan Praktik Akupunktur Terapis [Internet]. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI; 2018 [dikutip 15 September 2022]. Tersedia pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/111949/permenkes-no-34-tahun-2018>
10. Saputra MPD, Afifah N. Strategi Pengembangan Bisnis pada Pusat Koperasi Madu Hutan Kapuas Hulu Melalui Bisnis Model Canvas (BMC). Dalam: Peran Perbankan dalam Mendukung Program Digitalisasi Desa. Pontianak: Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura Pontianak; 2021.
11. Hora M, Hankammer S, Canetta L, Sel S, Gomez S, Gahrens S. A framework for the development of sustainable mass customization business models. Dalam: Mass Customization and Open Innovation. Serbia: MCP Central Europe; 2016.