

DAFTAR PUSTAKA

- A Pearce II Jhon, Richard B. Robinson Jr. (2013). *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*, Terj. Nia Pramita Sari. Jakarta: Salemba Empat.
- Alizadeh, M., Zabihi, H., Rezaie, F., Asadzadeh, A., Wolf, I., Langat, P., & Pradhan, B. (2021). Earthquake vulnerability assessment for urban areas using an ANN and hybrid SWOT-QSPM model. *Remote Sensing*, 13(22), 4519. <https://doi.org/10.3390/rs13224519>
- Allison, M., dan Kaye, J. (2015). *Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Nirlaba*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Bogdan dan Taylor. (1975). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remadja Karya.
- Creswell, J. W. (2016). *Research design pendekatan kualitatif, kuantitatif dan campuran*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Coltmant, M. M. (1895). *Resort Hotel Is A Tourism Area In Which There Are Accommodation Facilities*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- David, Fred R. (2006). *Manajemen Strategis: Konsep*. Edisi Sepuluh. Jakarta: Salemba Empat.
- David, Fred R., & David, Forest R. (2016). *Manajemen Strategi: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*, Edisi 15. Jakarta: Salemba Empat.
- Dirgantoro, Crown. (2020). *Manajemen Stratejik Konsep, Kasus, dan Implementasi*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Fatihudin, Didin. (2015). *Metode Penelitian: Untuk Ilmu Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Fandeli, Chafid. (1995). *Dasar-Dasar Manajemen Kepariwisata Alam*. Yogyakarta: Liberty Offset.
- Grant, Robert M. (1991). "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation." *California Management Review*.

- Handayani, M.M., Meryawan, I.W., & Mandiyasa, K.S. (2023). Strategi Pemasaran Desa Wisata Cekeng Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing. *Bisma: Jurnal Manajemen*, Vol. 9 No. 1, April 2023.
- Hasibuan, B. (2021). Development strategy of coffee shop business in office area Jakarta, Indonesia. *Current Journal of Applied Science and Technology*, 35-40.
- Hunger, J. David dan Wheelen, Thomas L. (2003). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi.
- Ilyas, A., et al. (2023). *Buku Ajar Manajemen Strategis*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia. ISBN: 978-623-8417-09-4.
- Isniati dan Fajriansyah, M. Rizki. (2019). *Manajemen Strategik: Intisari Konsep dan Teori*. Yogyakarta: ANDI.
- Mahadevan, R., Amir, H., & Nugroho, A. (2017). Regional impacts of tourism-led growth on poverty and income inequality: A dynamic general equilibrium analysis for Indonesia. *Tourism Economics*, Vol. 23, Number 3, pages: 614-631.
- Marcos, A., & Ronny, H. M. (2020). Perumusan Strategi Bersaing Salah Satu Hotel Bintang Tiga di Samarinda. *Agora* Vol. 2, No. 1. Diakses dari <https://media.neliti.com/media/publications/36205-ID-perumusan-strategi-bersaing-salah-satu-hotel-bintang-tiga-di-samarinda.pdf>
- Marlina, Endy. (2008). *Panduan Perancangan Bangunan Komersial*. Yogyakarta: ANDI.
- Mhlongo, S., Amponsah-Dacosta, F., & Kadyamatimba, A. (2020). Appraisal of strategies for dealing with the physical hazards of abandoned surface mine excavations: a case study of Frankie and Nyala mines in South Africa. *Minerals*, 10(2), 145. <https://doi.org/10.3390/min10020145>
- Muttaqin, Dwi, Andik. (2017). Identifikasi Sebaran Terumbu Karang Kepulauan Takabonerate, Kab. Selayar, Sulawesi Selatan Menggunakan Citra Landsat. *Jurnal*. Vol. 3 (1). h. 20.
- Mustika. (2022). *Manajemen Strategi*. Sumatera Barat: CV. Azka Pustaka. ISBN: 978-623-5364-82-7.

- Muhammad, Suwarsono. (2013). Manajemen Strategik konsep dan alat analisis. (Cet ke 5) Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen.
- Nofi Hartati Harefa, Marlon Sihombing, K. H. (2022). Analisis Strategi Bersaing Hotel Soliga Dalam Menghadapi Persaingan Industri Perhotelan di Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara. *Journal of Business Administration (JBA)*, 1(2), 1–12. <https://talenta.usu.ac.id/jba/article/view/9556/5235>
- O'Shannessy, et al. (2001). Accommodation Service. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Pendit, Nyoman S. (1999). Ilmu Pariwisata. Jakarta: Akademi Pariwisata Trisakti.
- Pendit, Nyoman S. (2002). Pengantar Ilmu Pariwisata. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Peraturan Kabupaten Selayar No. 07 Pasal 10 Rencana Induk Pengembangan Pariwisata Selayar Tahun 2011.
- Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 50 Tahun 2011 tentang Rencana Induk Pembangunan Kepariwisata Nasional Tahun 2010-2025.
- Porter, Michael E. (1985). *Competitive Advantage: Creating And Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Resmi, S., Pahlevi, R. W., Kusumawati, I., & Prasetyo, D. (2023). Literasi Kewirausahaan dan Keuangan: Meningkatkan Sikap dan Kompetensi Berwirausaha. Jakarta: Salemba Empat.
- Sarumaha, Martiman S. (2024). *Proses Perencanaan Strategi*. Yogyakarta: Deepublish Digital.
- Siagian, S. (2019). *Manajemen Stratejik (Cetakan Kedua)*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Sulistiyandari dan Handayani. (2011). Membangun Keunggulan Bersaing Berkelanjutan: Sebuah Kajian Literatur Pada Konteks Usaha Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi*, 1 (1): 1-15. <http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/sca-1/article/viewFile/113/118>
- Supriyati. (2015). *Metodelogi Penelitian*. Bandung: Labkat Press.

- Teniwut, W. A. (2021). Strategi dan Kebijakan Bisnis Perikanan: Konsep dan Aplikasi. Deepublish Publisher.
- Thomas L. Wheelen Hunger dan J. David Hunger. (2004). Strategic Management And Business Policy, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
- Thomas L. Wheelen Hunger dan J. David Hunger. (2008). Strategic Management and Business Policy, Prentice Hall International, New Jersey.
- Umar, Husein. (2003). Strategic Management in Action. Jakarta: PT. Gramedia.
- Wiwik, Rachmarwi. (2016). Evaluasi Strategi Bersaing dalam Industri Hotel (Studi pada Hotel Sofyan Betawi). Jurnal Manajemen Bisnis, Vol. 4 No. 3 September 2016.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Kunjungan Wisatawan Tahun 2023

×

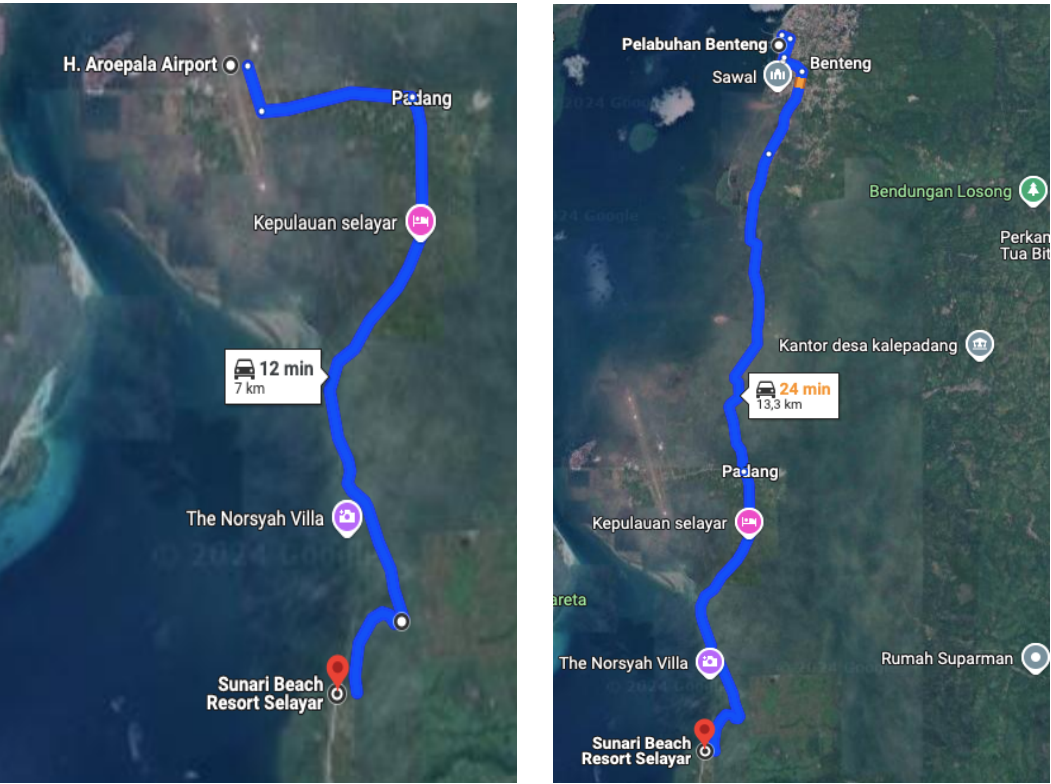
Data Kunjungan Sunari 2023

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	DATA KUNJUNGAN WISATAWAN SUNARI BEACH									
2	KABUPATEN KEPULAUAN SELAYAR									
3	TAHUN 2023									
4										
5										
6	NO	BULAN	ASAL		JUMLAH TAMU			TOTAL	TUJUAN	AKTIVITAS
7			LOKAL/DOMESTIK	ASING	L	P	A			
8	1	Januari	521	10	238	265	18	521		
9	2	Februari	413	8	200	206	7	413		
10	3	Maret	473	7	225	236	12	473		
11	4	April	1100	15	523	545	32	1100		
12	5	Mei	1148	13	532	568	48	1148		
13	6	Juni	1233	22	596	568	69	1233		
14	7	Juli	1196	25	576	589	31	1196		
15	8	Agustus	1127	40	521	564	82	1167		
16	9	September	1183	44	513	601	69	1183		
17	10	Oktober	1204	41	541	586	77	1204		
18	11	November	1234	39	592	588	54	1234		
19	12	Desember	938	32	416	512	42	970		
20	Jumlah Total		11770	296	5473	5828	541	11842		
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										

Selayar, 1 Februari 2024
Pengelola Sunari Beach Resort,

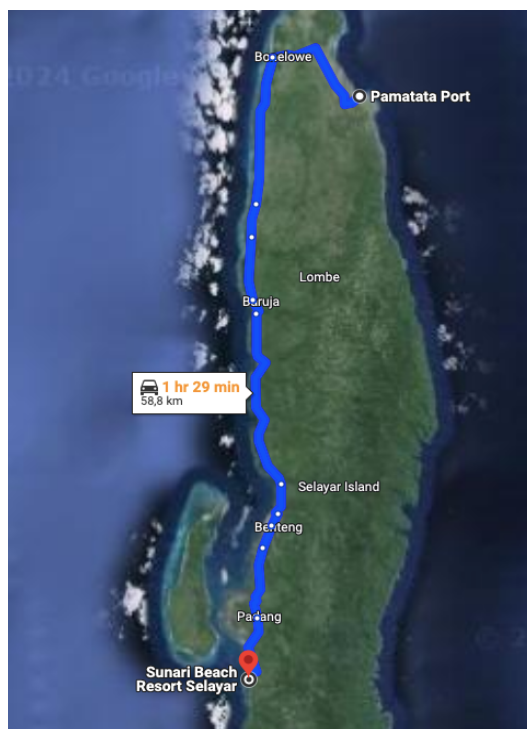
Bli Eka

Lampiran 2 Gambar Jarak



Jarak Bandar
H. Aroepala ke Sunari Beach Resort

Jarak Pelabuhan
Benteng ke Sunari Beach Resort



Jarak Pelabuhan Pamatata ke Sunari Beach Resort

Lampiran 3 Hasil Wawancara Penelitian

1. Apa saja kendala yang dihadapi selama Sunari beroperasi, baik dari faktor lingkungan internal maupun eksternal?

Jawaban : Selama Sunari beroperasi, tantangan dari faktor lingkungan internal meliputi kondisi cuaca ekstrem pada musim barat (Januari-Maret) yang menghambat aktivitas di bagian barat Pulau Selayar. Selain itu, kesulitan dalam mencari tenaga kerja yang berkualitas dan dapat konsisten dalam pekerjaan juga menjadi kendala. Dari sisi faktor eksternal, dampak dari pandemi sebelumnya dan masalah akses akibat penghentian operasi pesawat juga turut mempengaruhi jalannya operasional

2. Bagaimana tanggapan calon tamu terhadap harga kamar di Sunari Beach Resort?

Jawaban : Mayoritas tamu menganggap harga sudah sesuai dengan nilai yang diberikan.

3. Apakah masih ada fasilitas di resort yang perlu diperbaiki selain mini bar yang sedang direhabilitasi?

Jawaban : Ya, kami juga perlu memperbaiki dek kamar setiap tahunnya, khususnya setelah musim barat.

4. Fasilitas apa lagi yang perlu direhabilitasi atau mendapat perawatan ekstra, terutama yang berlokasi di pinggir pantai?

Jawaban : Fasilitas di pinggir pantai seperti tempat bersantai juga membutuhkan perawatan tambahan.

5. Bagaimana strategi promosi dan manajemen sumber daya manusia di Sunari Beach Resort?

Jawaban : Kami bekerja sama dengan beberapa agen dari luar, melakukan pemesanan online, dan menggunakan media sosial untuk promosi.

6. Apa yang membuat Sunari Beach Resort diminati dalam lingkup domestik?

Jawaban : Lokasi strategis dekat bandara dan tempat wisata utama di Selayar, fasilitas yang lengkap, serta desain bangunan yang unik. Kami juga dikenal sebagai salah satu tempat penginapan terbaik di Selayar.

7. Apakah Sunari Beach Resort berkolaborasi dengan agen perjalanan?

Jawaban : Ya, kami bekerja sama dengan semua agen perjalanan domestik di Selayar, seperti True Indonesia, Merapi Tour, Lajonga Travel, dan Bali Mula Travel.

8. Apa ancaman utama yang dihadapi Sunari Beach Resort?

Jawaban : Regulasi pemerintah terutama terkait akses ke Selayar menjadi ancaman yang signifikan.

9. Apakah pemerintah daerah memberikan peran langsung kepada Sunari Beach Resort?

Jawaban : Tidak, karena Sunari Beach Resort adalah perusahaan swasta, maka tidak ada keterlibatan langsung dari pemerintah daerah.

10. Bagaimana aktivitas promosi harian di Sunari Beach Resort? Platform atau situs web apa yang digunakan untuk promosi?

Jawaban : Kami menggunakan platform online booking seperti Airbnb dan media sosial utama seperti Instagram untuk promosi.

11. Selain media sosial, strategi digital marketing apa yang digunakan di Sunari Beach Resort, seperti iklan berbayar atau konten sponsor?

Jawaban : Kami menggunakan iklan berbayar di Instagram, terutama di hari-hari sebelum akhir pekan dan hari libur nasional.

12. Apa yang mungkin membuat staf tidak betah bekerja di Sunari Beach Resort? Dan apa tantangan dalam merekrut staf baru?

Jawaban : Beberapa faktor mungkin termasuk jarak dari kota dan tantangan dalam rekrutmen staf baru. Intinya, kami menilai dari segi etos kerja, keterbukaan untuk belajar, fleksibilitas, tanggung jawab, dan etika.

13. Apakah ada tunjangan lain selain gaji bagi staf di Sunari Beach Resort, seperti makanan, transportasi, atau yang lainnya?

Jawaban : Ya, kami menyediakan tunjangan berupa makanan, minuman, transportasi bagi staf yang jauh, dan rokok.

14. Apakah Sunari Beach Resort pernah menggunakan konten kreator atau memproduksi konten di TikTok?

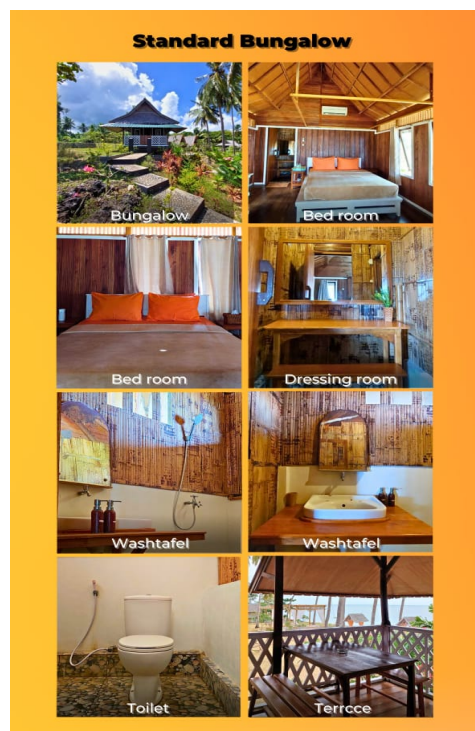
Jawaban : Belum pernah.

15. Bagaimana prosedur jika calon tamu yang sebelumnya dijemput di bandara, sekarang harus dijemput di pelabuhan karena bandara tidak beroperasi?

Jawaban : Kami menggunakan SOP yang meliputi ketepatan waktu kedatangan, persiapan dengan nama tamu, dan kecepatan kendaraan yang sesuai dengan kondisi jalan.

Lampiran 4 Gambar Kamar Sunari Beach Resort

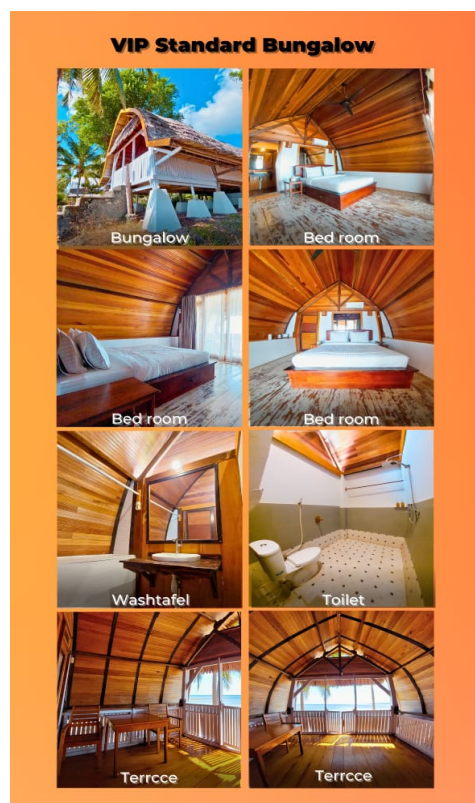
1. Standar Bungalow/Room



Deskripsi:

- Tersedia 17 Unit
- Rp 900.000,-/night untuk 2 orang
- Rp 1.050.000,-/night untuk 3 orang (+ 1 Ektrabed)
- Kapasitas maksimal 3 org
- Inclusion :
 - Breakfast
 - AC
 - Towel
 - Soap/shampo
 - Water heater
 - Coffee
 - Sugar
 - Tea
- Harga sudah termasuk pajak 10%

2. VIP Standar Bungalow/room



Deskripsi:

- Tersedia 1 Unit
- Rp 1.000.000,-/night untuk 2 orang
- Rp 1.050.000,-/night untuk 3 orang (+ 1 Ektrabed)
- Kapasitas maksimal 3 org
- Inclusion;
 - Breakfast
 - AC
 - Towel
 - Soap/shampo
 - Water heater
 - Coffee
 - Sugar
- Harga sudah termasuk pajak 10%

3. Family Standard Bungalow/Room



Deskripsi:

- Tersedia 1 unit
- Rp 1.500.000,-/night untuk 6 orang
- Rp 1.650.000,-/night untuk 7 orang
- Rp1.800.000,-/night untuk 8 orang
- Kapasitas maksimal 8 org
- Inclusion :
 - Breakfast
 - AC
 - Towel
 - Soap/shampo
 - Water heater
 - Coffee
 - Sugar
- Harga sudah termasuk pajak 10%

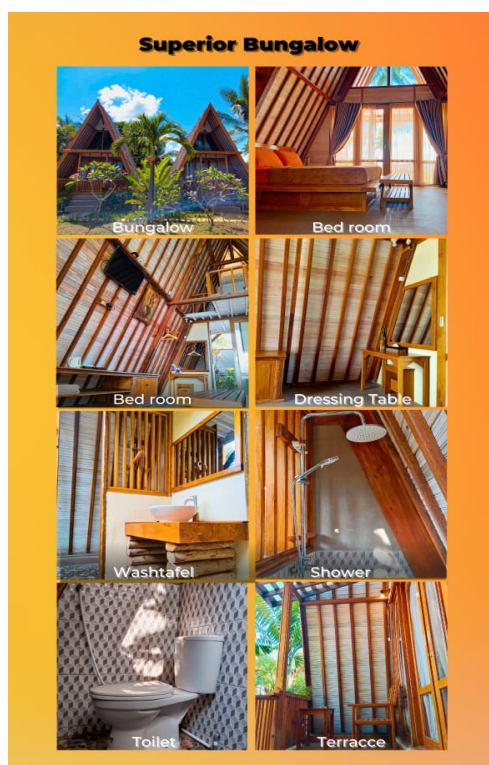
4. Family Superior Bungalow/Room



Deskripsi:

- Tersedia 1 unit
- Rp 2.500.000,-/night untuk 6 orang
- Rp 2.650.000,-/night untuk 7 orang
- Rp 2.800.000,-/night untuk 8 org
- Kapasitas maksimal 8 org
- Inclusion :
 - Breakfast
 - AC
 - WiFi
 - Towel
 - Soap/shampo
 - Water heater
 - Coffee
 - Sugar
 - Tea
- Harga sudah termasuk pajak 10%

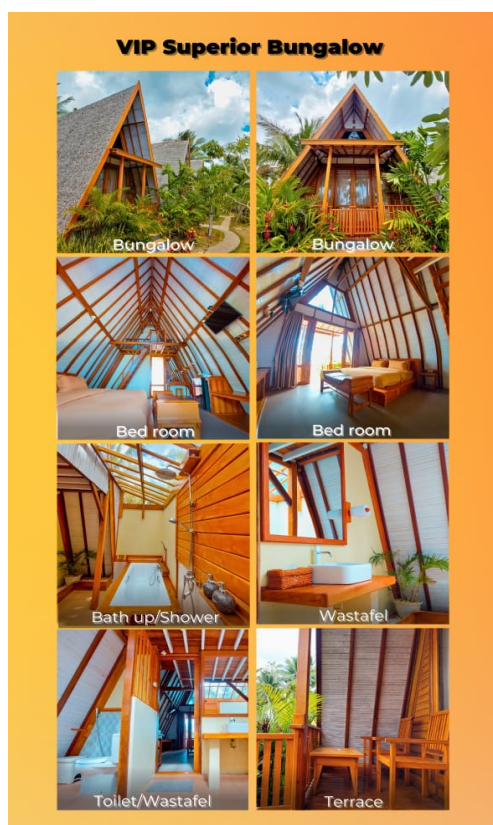
5. Superior Bungalow/Room



Deskripsi:

- Tersedia 2 unit
- Rp 1.500.000,-/night untuk 2 orang
- Rp 1.650.000,-/night untuk 3 orang (+ 1 Ektrabed)
- Kapasitas maksimal 3 orang
- Inclusion :
 - Breakfast
 - AC
 - WiFi
 - Towel
 - Soap/shampo
 - Water heater
 - Coffee
 - Sugar
 - Tea
- Harga sudah termasuk pajak 10%

6. VIP Superior Bungalow/Room



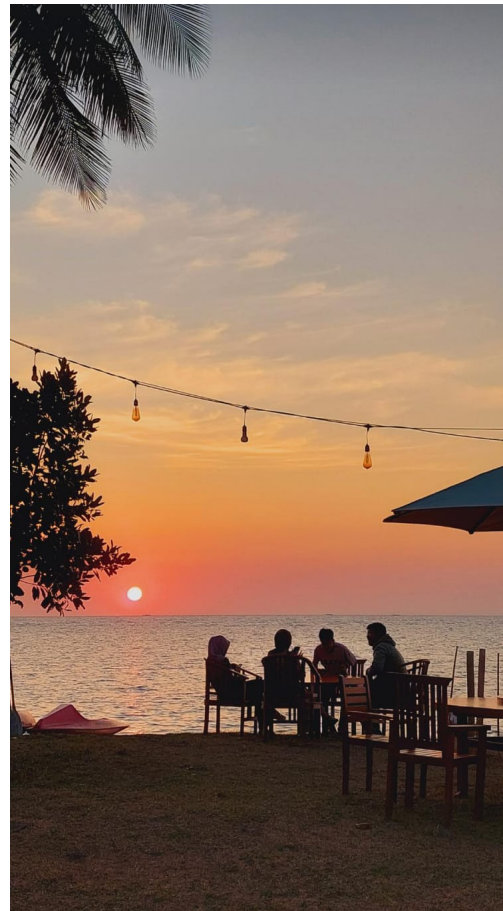
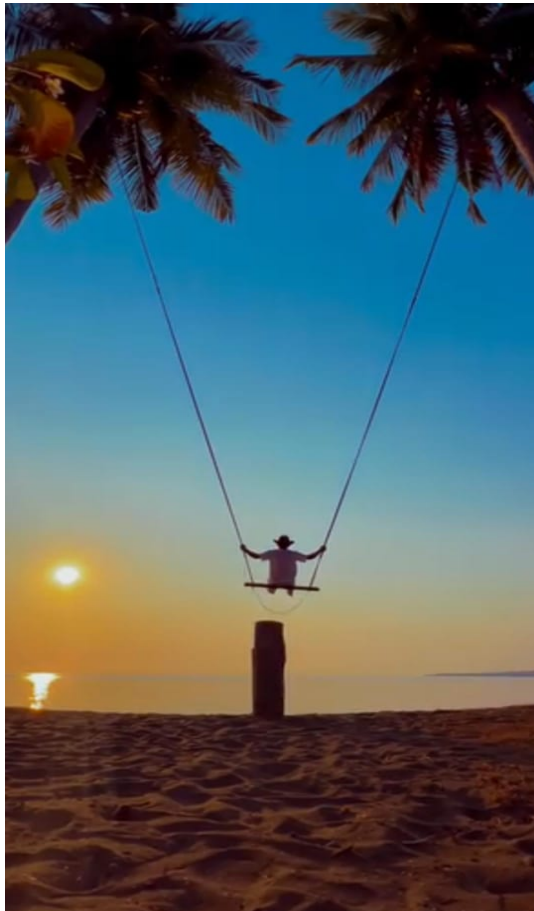
Deskripsi:

- Tersedia 1 unit
- Rp 2.500.000,-/night untuk 2 orang
- Rp 2.650.000,0-/night untuk 3 orang (+ 1 Ektrabed)
- Kapasitas maksimal 3 orang
- Inclusion:
 - Breakfast
 - WiFi
 - TV
 - AC
 - Towel
 - Buth up
 - Mini bar
 - Soap/shampo
 - Water heater
 - Coffee
 - Sugar
 - Tea
- Harga sudah termasuk pajak 10%

Lampiran 5 Gambar Fasilitas Sunari Beach Resort









Lampiran 6 Perhitungan Rating Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal										Rata - Rata
No	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Rating								
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Memiliki spot foto yang menarik	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	Akomodasi cukup memadai	4	4	3	4	3	4	4	4	4
3	Retribusi yang tidak terlalu mahal	4	4	4	4	4	4	4	3	4
4	Tingkat keamanan yang baik	4	3	4	4	4	4	4	4	4
5	Area sekitar pantai sunari yang luas	4	4	4	4	4	4	4	4	4
No	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	Rating								Rata - Rata
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Harga kamar yang relatif tinggi	4	4	4	3	4	4	3	4	4
2	Ketersediaan makanan terbatas dan relatif tinggi	3	3	4	3	3	3	4	3	3
3	Beberapa fasilitas yang perlu perawatan	2	3	2	4	2	3	2	2	2
4	Promosi dan pemasaran yang belum maksimal	2	3	2	2	2	3	2	3	2
5	Kurangnya tenaga kerja professional	2	2	2	2	3	2	3	2	2
6	Rendahnya proteksi lingkungan hidup disekitar pantai	1	2	1	1	2	1	2	2	1

Faktor Eksternal										Rata - Rata
No	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Rating								
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Pengembangan atraksi pariwisata baru	4	4	4	3	4	3	3	4	3
2	Kemampuan masyarakat mengakses informasi semakin meningkat.	3	3	3	3	3	4	3	3	4
3	Pengembangan hubungan dengan agen perjalanan	4	4	3	4	3	4	4	3	4
4	Tingkat aksesibilitas yang mudah	3	3	4	3	3	3	4	3	3

5	Animo wisatawan cukup tinggi	3	3	3	2	3	2	2	4	3
No	Ancaman (<i>Threats</i>)	Rating								Rata - Rata
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Adanya objek wisata lain disekitar resort	2	2	1	3	2	2	2	3	2
2	Kurangnya peran dan regulasi pemerintah	4	3	3	3	4	3	3	3	3
3	Keterbatasan akses transportasi udara	3	3	3	4	3	4	4	3	3
4	Cuaca yang tidak stabil atau terjadi bencana alam	1	1	2	1	1	1	1	1	1
5	Pandemi Covid-19	2	1	1	1	1	1	2	1	1

Lampiran 7 Perhitungan Bobot IFA dan EFA

Faktor Internal		Jumlah	Bobot
No.	Kekuatan (<i>Strenght</i>)		
1	Memiliki spot foto yang menarik	32	0,2
2	Akomodasi cukup memadai	30	0,2
3	Retribusi yang tidak terlalu mahal	31	0,2
4	Tingkat keamanan yang baik	31	0,2
5	Area sekitar pantai sunari yang luas	31	0,2
Total		155	1,0
No.	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)		
1	Harga kamar yang relatif tinggi	30	0,2
2	Ketersediaan makanan terbatas dan relatif tinggi	26	0,2
3	Beberapa fasilitas yang perlu perawatan	20	0,1
4	Promosi dan pemasaran yang belum maksimal	19	0,1
5	Kurangnya tenaga kerja professional	18	0,1
6	Rendahnya proteksi lingkungan hidup disekitar pantai	12	0,1
Total		126	0,8

Faktor Eksternal		Jumlah	Bobot
No.	Peluang (<i>Opportunity</i>)		
1	Pengembangan atraksi pariwisata baru	29	0,2
2	Kemampuan masyarakat mengakses informasi semakin meningkat.	29	0,2
3	Pengembangan hubungan dengan agen perjalanan	29	0,2
4	Tingkat aksesibilitas yang mudah	26	0,2
5	Animo wisatawan cukup tinggi	22	0,2
Total		135	1,0
No.	Ancaman (<i>Threats</i>)		
1	Adanya objek wisata lain disekitar resort	17	0,2
2	Kurangnya peran dan regulasi pemerintah	26	0,3
3	Keterbatasan akses transportasi udara	27	0,3
4	Cuaca yang tidak stabil atau terjadi bencana alam	9	0,1
5	Pandemi Covid-19	10	0,1
Total		89	1,0

Lampiran 8 Matriks QSPM

No.	Alternatif Strategi	1	2	3	4	5	6	7	8	Total	Bobot	SK	TSK
Strength - Opportunity													
1	Mengembangkan panduan digital interaktif atau aplikasi peta untuk membantu pengunjung menemukan spot-spot foto terbaik di sekitar pantai sunari. (S1;O4)	4	3	3	2	3	3	3	2	23	0.170	3	0.511
2	Menawarkan diskon atau paket khusus untuk menarik kunjungan dari agen perjalanan. (S2;O3)	3	3	2	2	3	3	4	4	24	0.178	3	0.533
3	Menyediakan transportasi publik atau shuttle bus ke sunari dari titik-titik strategis di sekitarnya dan menawarkan tiket masuk yang terjangkau atau paket transportasi + tiket masuk untuk menarik lebih banyak pengunjung. (S3;O4)	3	3	3	3	3	4	2	2	23	0.170	3	0.511
4	Membangun pusat informasi atau pos panduan di sekitar pantai sunari untuk memberikan informasi yang akurat dan terbaru kepada pengunjung. (S5;O2)	2	3	1	2	2	3	2	1	16	0.119	2	0.237
5	Mengadakan acara promosi seperti diskon musiman atau hari-hari spesial untuk menarik wisatawan yang ingin menikmati pantai sunari dengan biaya yang terjangkau. (S3;O5)	3	4	4	4	3	3	3	3	27	0.200	3	0.600
6	Menawarkan paket tur yang aman dan terpercaya kepada agen perjalanan untuk memasarkan pantai sunari kepada pengunjung. (S4;O3)	3	3	3	3	3	3	2	2	22	0.163	3	0.489
Jumlah										135	1.000		2.881
Weakness - Opportunity													
1	Menawarkan diskon atau paket bundling untuk menarik wisatawan yang mencari nilai tambah. (W1;O1)	4	2	4	3	3	3	3	3	25	0.179	3	0.536

2	Membangun platform online untuk memesan makanan di pantai sunari sebelum kedatangan. (W2;O2)	3	3	2	4	2	3	3	3	23	0.164	3	0.493
3	Mengajak agen perjalanan untuk mengunjungi dan meninjau fasilitas yang telah ditingkatkan sebagai bagian dari paket promosi yang diperbarui. (W3;O3)	1	1	1	2	2	1	1	1	10	0.071	1	0.071
4	Mengembangkan program magang atau kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk meningkatkan keahlian profesional dalam industri pariwisata. (W5;O5)	3	3	3	2	3	3	3	4	24	0.171	3	0.514
5	Menyediakan edukasi kepada pengunjung tentang pentingnya pelestarian lingkungan dan melibatkan komunitas lokal dalam kegiatan pemulihan lingkungan. (W6;O1)	3	3	3	3	3	2	2	2	21	0.150	3	0.450
6	Mengimplementasikan program perbaikan fasilitas secara bertahap untuk meningkatkan pengalaman pengunjung. (W3;O5)	3	3	3	3	3	3	3	3	24	0.171	3	0.514
7	Mengadakan workshop atau pelatihan untuk agen perjalanan tentang daya tarik dan layanan yang ditawarkan pantai sunari. (W4;O3)	1	2	1	1	2	2	2	2	13	0.093	2	0.186
Jumlah										140	1		2.764
Strenght - Threats													
1	Mengembangkan tur virtual atau pengalaman digital dari spot-spot foto utama pantai sunari untuk menarik pengunjung selama pembatasan perjalanan fisik. (S1;T5)	2	3	1	2	2	1	3	3	17	0.213	2	0.425
2	Memperkuat promosi lokal untuk menarik wisatawan regional yang dapat dijangkau melalui transportasi darat atau laut. (S2;T3)	2	2	3	3	3	3	3	3	22	0.275	3	0.825

3	Memasukkan perlindungan asuransi perjalanan dalam paket rekreasi untuk memberikan jaminan kepada pengunjung. (S3;T4)	1	2	2	1	1	1	1	1	10	0.125	1	0.125
4	Melibatkan pemerintah daerah dalam program pengawasan keamanan bersama untuk memastikan lingkungan yang aman bagi pengunjung. (S4;T2)	2	1	3	2	1	1	1	4	15	0.188	2	0.375
5	Meningkatkan kolaborasi dengan objek wisata lain untuk mempromosikan destinasi yang saling melengkapi. (S5;T1)	2	2	2	3	2	2	2	1	16	0.200	2	0.400
Jumlah										80	1.000		2.150
Weakness - Threats													
1	Menawarkan diskon khusus atau paket penginapan jangka panjang kepada pengunjung yang ingin mengisolasi diri atau bekerja dari jarak jauh di pantai sunari selama pandemi. (W1;T5)	2	1	2	2	1	1	1	1	11	0.124	1	0.124
2	Melakukan pembaruan terhadap fasilitas yang memerlukan perawatan dan memperbaiki infrastruktur yang rentan terhadap dampak cuaca buruk atau bencana alam. (W3;T4)	4	4	3	4	4	3	3	3	28	0.315	4	1.258
3	Mengadakan pertemuan dengan pemerintah daerah untuk meningkatkan dukungan dan regulasi terkait industri pariwisata di pantai sunari. (W4;T2)	1	1	1	1	2	2	1	2	11	0.124	1	0.124
4	Mengusulkan insentif pajak atau subsidi kepada pemerintah daerah untuk menurunkan biaya operasional, sehingga dapat menawarkan harga kamar yang lebih terjangkau kepada pengunjung. (W1;T2)	3	2	1	1	1	1	2	2	13	0.146	1	0.146

5	Menerapkan strategi pemasaran yang responsif terhadap kondisi cuaca dan bencana alam dengan platform media sosial untuk memberikan update real-time. (W4;T4)	1	1	2	2	2	1	1	1	11	0.124	1	0.124
6	Membangun program pengembangan karir dan pelatihan yang berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan dan profesionalisme staf dalam mengelola operasi sunari resort. (W5;T1)	2	2	1	2	2	2	2	2	15	0.169	2	0.337
Jumlah										79	1.000		2.112

No.	Alternatif Strategi	AS	Bobot	TAS
Strenght - Opportunity				
1	Mengembangkan panduan digital interaktif atau aplikasi peta untuk membantu pengunjung menemukan spot-spot foto terbaik di sekitar pantai sunari. (S1;O4)	3	0.170	0.511
2	Menawarkan diskon atau paket khusus untuk menarik kunjungan dari agen perjalanan. (S2;O3)	3	0.178	0.533
3	Menyediakan transportasi publik atau shuttle bus ke sunari dari titik-titik strategis di sekitarnya dan menawarkan tiket masuk yang terjangkau atau paket transportasi + tiket masuk untuk menarik lebih banyak pengunjung. (S3;O4)	3	0.170	0.511
4	Membangun pusat informasi atau pos panduan di sekitar pantai sunari untuk memberikan informasi yang akurat dan terbaru kepada pengunjung. (S5;O2)	2	0.119	0.237
5	Mengadakan acara promosi seperti diskon musiman atau hari-hari spesial untuk menarik wisatawan yang ingin menikmati pantai sunari dengan biaya yang terjangkau. (S3;O5)	3	0.200	0.600
6	Menawarkan paket tur yang aman dan terpercaya kepada agen perjalanan untuk memasarkan pantai sunari kepada pengunjung. (S4;O3)	3	0.163	0.489
Jumlah			1.000	2.881
Weakness - Opportunity				
1	Menawarkan diskon atau paket bundling untuk menarik wisatawan yang mencari nilai tambah. (W1;O1)	3	0.179	0.536
2	Membangun platform online untuk memesan makanan di pantai sunari sebelum kedatangan. (W2;O2)	3	0.164	0.493
3	Mengajak agen perjalanan untuk mengunjungi dan meninjau fasilitas yang telah ditingkatkan sebagai bagian dari paket promosi yang diperbarui. (W3;O3)	1	0.071	0.071
4	Mengembangkan program magang atau kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk meningkatkan keahlian profesional dalam industri pariwisata. (W5;O5)	3	0.171	0.514

5	Menyediakan edukasi kepada pengunjung tentang pentingnya pelestarian lingkungan dan melibatkan komunitas lokal dalam kegiatan pemulihan lingkungan. (W6;O1)	3	0.150	0.450
6	Mengimplementasikan program perbaikan fasilitas secara bertahap untuk meningkatkan pengalaman pengunjung. (W3;O5)	3	0.171	0.514
7	Mengadakan workshop atau pelatihan untuk agen perjalanan tentang daya tarik dan layanan yang ditawarkan pantai sunari. (W4;O3)	2	0.093	0.186
Jumlah			0.821	2.229
Strenght - Weakness				
1	Mengembangkan tur virtual atau pengalaman digital dari spot-spot foto utama pantai sunari untuk menarik pengunjung selama pembatasan perjalanan fisik. (S1;T5)	2	0.213	0.425
2	Memperkuat promosi lokal untuk menarik wisatawan regional yang dapat dijangkau melalui transportasi darat atau laut. (S2;T3)	3	0.275	0.825
3	Memasukkan perlindungan asuransi perjalanan dalam paket rekreasi untuk memberikan jaminan kepada pengunjung. (S3;T4)	1	0.125	0.125
4	Melibatkan pemerintah daerah dalam program pengawasan keamanan bersama untuk memastikan lingkungan yang aman bagi pengunjung. (S4;T2)	2	0.188	0.375
5	Meningkatkan kolaborasi dengan objek wisata lain untuk mempromosikan destinasi yang saling melengkapi. (S5;T1)	2	0.200	0.400
Jumlah			1.000	2.150
Weakness - Threats				
1	Menawarkan diskon khusus atau paket penginapan jangka panjang kepada pengunjung yang ingin mengisolasi diri atau bekerja dari jarak jauh di pantai sunari selama pandemi. (W1;T5)	1	0.124	0.124
2	Melakukan pembaruan mendesak terhadap fasilitas yang memerlukan perawatan dan memperbaiki infrastruktur yang rentan terhadap dampak cuaca buruk atau bencana alam. (W3;T4)	4	0.315	1.258
3	Mengadakan pertemuan dengan pemerintah daerah untuk meningkatkan dukungan dan regulasi terkait industri pariwisata di pantai sunari. (W4;T2)	1	0.124	0.124
4	Mengusulkan insentif pajak atau subsidi kepada pemerintah daerah untuk menurunkan biaya operasional, sehingga dapat menawarkan harga kamar yang lebih terjangkau kepada pengunjung. (W1;T2)	1	0.146	0.146
5	Menerapkan strategi pemasaran yang responsif terhadap kondisi cuaca dan bencana alam dengan platform media sosial untuk memberikan update real-time. (W4;T4)	1	0.124	0.124
6	Membangun program pengembangan karir dan pelatihan yang berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan dan profesionalisme staf dalam mengelola operasi sunari resort. (W5;T1)	2	0.169	0.337
Jumlah			1.000	2.112

No.	Alternative Strategi	Nilai TSK
1	Melakukan pembaruan terhadap fasilitas yang memerlukan perawatan dan memperbaiki infrastruktur yang rentan terhadap dampak cuaca buruk atau bencana alam. (W3;T4)	1.258
2	Memperkuat promosi lokal untuk menarik wisatawan regional yang dapat dijangkau melalui transportasi darat atau laut. (S2;T3)	0.825
3	Mengadakan acara promosi seperti diskon musiman atau hari-hari spesial untuk menarik wisatawan yang ingin menikmati pantai sunari dengan biaya yang terjangkau. (S3;O5)	0.600
4	Menawarkan diskon atau paket bundling untuk menarik wisatawan yang mencari nilai tambah. (W1;O1)	0.536
5	Menawarkan diskon atau paket khusus untuk menarik kunjungan dari agen perjalanan. (S2;O3)	0.533
6	Mengembangkan program magang atau kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk meningkatkan keahlian profesional dalam industri pariwisata. (W5;O5)	0.514
7	Mengimplementasikan program perbaikan fasilitas secara bertahap untuk meningkatkan pengalaman pengunjung. (W3;O5)	0.514
8	Mengembangkan panduan digital interaktif atau aplikasi peta untuk membantu pengunjung menemukan spot-spot foto terbaik di sekitar pantai sunari. (S1;O4)	0.511
9	Menyediakan transportasi publik atau shuttle bus ke sunari dari titik-titik strategis di sekitarnya dan menawarkan tiket masuk yang terjangkau atau paket transportasi + tiket masuk untuk menarik lebih banyak pengunjung. (S3;O4)	0.511
10	Membangun platform online untuk memesan makanan di pantai sunari sebelum kedatangan. (W2;O2)	0.493
11	Menawarkan paket tur yang aman dan terpercaya kepada agen perjalanan untuk memasarkan pantai sunari kepada pengunjung. (S4;O3)	0.489
12	Menyediakan edukasi kepada pengunjung tentang pentingnya pelestarian lingkungan dan melibatkan komunitas lokal dalam kegiatan pemulihan lingkungan. (W6;O1)	0.450
13	Mengembangkan tur virtual atau pengalaman digital dari spot-spot foto utama pantai sunari untuk menarik pengunjung selama pembatasan perjalanan fisik. (S1;T5)	0.425
14	Meningkatkan kolaborasi dengan objek wisata lain untuk mempromosikan destinasi yang saling melengkapi. (S5;T1)	0.400
15	Melibatkan pemerintah daerah dalam program pengawasan keamanan bersama untuk memastikan lingkungan yang aman bagi pengunjung. (S4;T2)	0.375
16	Membangun program pengembangan karir dan pelatihan yang berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan dan profesionalisme staf dalam mengelola operasi sunari resort. (W5;T1)	0.337
17	Membangun pusat informasi atau pos panduan di sekitar pantai sunari untuk memberikan informasi yang akurat dan terbaru kepada pengunjung. (S5;O2)	0.237

18	Mengadakan workshop atau pelatihan untuk agen perjalanan tentang daya tarik dan layanan yang ditawarkan pantai sunari. (W4;O3)	0.186
19	Mengusulkan insentif pajak atau subsidi kepada pemerintah daerah untuk menurunkan biaya operasional, sehingga dapat menawarkan harga kamar yang lebih terjangkau kepada pengunjung. (W1;T2)	0.146
20	Memasukkan perlindungan asuransi perjalanan dalam paket rekreasi untuk memberikan jaminan kepada pengunjung. (S3;T4)	0.125
21	Menawarkan diskon khusus atau paket penginapan jangka panjang kepada pengunjung yang ingin mengisolasi diri atau bekerja dari jarak jauh di pantai sunari selama pandemi. (W1;T5)	0.124
22	Mengadakan pertemuan dengan pemerintah daerah untuk meningkatkan dukungan dan regulasi terkait industri pariwisata di pantai sunari.(W4;T2)	0.124
23	Menerapkan strategi pemasaran yang responsif terhadap kondisi cuaca dan bencana alam dengan platform media sosial untuk memberikan update real-time. (W4;T4)	0.124
24	Mengajak agen perjalanan untuk mengunjungi dan meninjau fasilitas yang telah ditingkatkan sebagai bagian dari paket promosi yang diperbarui. (W3;O3)	0.071

RIWAYAT HIDUP



WINDI ATRIANI, lahir pada tanggal 12 Januari 2000 di kota Benteng, Kabupaten Kepulauan Selayar, Sulawesi Selatan. Riwayat Pendidikan penulis mulai dari TK Kemala Bhayangkari tamat tahun 2006. Selanjutnya penulis melanjutkan sekolah dasar di SDI Benteng II Selayar dan tamat pada tahun 2012. Penulis melanjutkan Pendidikan menengah pertama di SMP Negeri I Benteng dan selesai pada tahun 2015. Selanjutnya penulis melanjutkan Pendidikan di SMA Negeri I Benteng. Pada tahun 2022 penulis menyelesaikan pendidikan S1 di Universitas Negeri Makassar pada Program Studi Manajemen (S.M) dengan Judul Skripsi “Analisis Rasio Profitabilitas untuk Menilai Kinerja Keuangan PT. Gudang Garam Tbk di Bursa Efek Indonesia”. Setelah lulus, pada tahun yang sama penulis melanjutkan study di Universitas Hasanuddin pada Program Studi Magister Manajemen (M.M).