

STRATEGI PENGEMBANGAN MINUMAN TRADISIONAL WEDANG REMPAH DI PENDOPO nDE' LUWEH RESTAURAN SEBAGAI WISATA KULINER DI YOGYAKARTA

M. Fathurrahman Nurul Hakim
Universitas Bina Sarana Informatika
Email: m. fathurrahman.mfi@bsi.ac.id

ABSTRAK

This research aims to find the right strategy in order to develop a traditional drink wedang rempah in the Pendopo nDe'luweh restaurant as a culinary tourism product in Yogyakarta and also found for the factors considered in the community to consume traditional drink wedang spices. This research uses a qualitative approach with case study method is find out symptoms overall according to the context or purpose to get a complete picture about something humanly he studied, this recent research carried out for 5 months, the source data in the form of primary and secondary data sources with data collection techniques such as interviews, observation and study documentation tools for analyzing the data which is using Tringulasi data. Based on the results of research conducted in order to answer the problems showed that difernsasi strategy is the most powerful strategy to be applied in the development of traditional drinks wedang rempah in the pendopo nDe'luweh restaurant because of the unique products that are not encountered elsewhere in the atmosphere and in harmony with the room design This makes the concept of differentiating strategy that makes the most dominant force while the factors that affect the consuming public is the spice wedang internal factors are behavioral lifestyle and demographics, while external factors include the marketing mix is the product place, people, price, and service

Keywords: *difernsasi strategy, development, wedang rempah culinary product*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mencari strategi yang tepat guna untuk mengembangkan minuman tradisional wedang rempah di pendopo nDe'luweh restoran sebagai produk wisata kuliner di Yogyakarta dan mencari faktor yang dipertimbangkan masyarakat dalam mengkonsumsi minuman tradisional wedang rempah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode study kasus dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran secara menyeluruh mengenai suatu hal, menurut pandangan manusia yang ditelitinya, penelitian dilakukan selama 5 bulan, sumber data berupa data primer dan sekunder dengan tehnik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan study dokumentasi alat untuk menganalisa data yakni menggunakan Tringulasi data. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dalam rangka menjawab permasalahan menunjukkan bahwa strategi difernsasi adalah strategi yang paling kuat untuk bisa di terapkan dalam pengembangan minuman tradisional wedang rempah di pendopo nDe'luweh restoran karena keunikan produk yang tidak di temui ditempat lain, atmosfir dan desain ruangan yang selaras dengan konsep membuat strategi pembeda ini yang menjadikan kekuatan yang paling dominan sedangkan faktor yang mempengaruhi masyarakat mengkonsumsi wedang rempah adalah faktor internal yaitu prilaku gaya hidup dan demografi sedangkan faktor eksternal mencakup bauran pemasaran yaitu produk place, price, people dan service

Kata kunci : Strategi Pembeda, pengembangan, wedang Rempah produk wisata kuliner.

PENDAHULUAN

Potensi pariwisata di Yogyakarta sangatlah besar, baik pariwisata Heritage, Budaya, Alam, serta Kuliner yang merupakan daya tarik bagi para wisatawan. Yogyakarta berada pada tingkat kunjungan pariwisata terbesar kedua, yang memiliki tradisi sosial kemasyarakatan dijiwai oleh semangat gotong royong. Tersedianya sarana dan prasarana penunjang seperti hotel, restoran, biro perjalanan wisata dan yang lainnya, membuat kunjungan wisatawan ke Yogyakarta meningkat.

Memformulasikan strategi menyangkut memilih strategi-strategi yang sudah dikenal ataupun menciptakan strategi baru. Formulasi strategi tersebut tidak lepas dari hasil pemantuan lingkungan yang di hadapi organisasi atau perusahaan, baik lingkungan *internal* maupun *eksternal*. Kegiatan memantau kedua lingkungan tersebut di sebut *Strength, Weakness, Opportunity, Threat*, Analisis yang di singkat dengan *SWOT Analysis*.

Dari *observasi* awal yang dilakukan terhadap minuman tradisional Wedang Rempah di Pendopo nDe'luweh restoran, diketahui Wedang Rempah ini memiliki karakter dan citra rasa yang unik namun belum banyak dikenal oleh masyarakat, belum sepopuler minuman-minuman lain, Melihat cara dari pengolahan sampai penyajian serta harga yang sangat terjangkau, Wedang Rempah memiliki peluang besar untuk dikembangkan menjadi alternatif produk wisata kuliner. Wedang rempah dengan pengolahan tradisional ini, dapat membuka peluang dalam meningkatkan pembangunan kepariwisataan khususnya wisata kuliner di Kota Yogyakarta.

Berikut hasil analisis *Strenght, Weaknes, Opportunity*, dan *Treaths (SWOT)* yang dilakukan terhadap Wedang Rempah dapat diuraikan sebagai berikut :

Faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*faktor internal*) bagi Wedang Rempah dikembangkan sebagai produk wisata kuliner di kota Yogyakarta antara lain : (1) Merupakan wisata kuliner

tradisional yang dimiliki Yogyakarta. (2) Mempunyai citarasa yang unik dan khas. (3) Cara membuat dan proses penyajian mudah dan unik. (4) Semua bahan dapat diperoleh didaerah sekitar/lokal. (5) Dapat divariasikan dengan berbagai bahan lain.

Faktor-faktor yang menjadi kelemahan (*faktor internal*) bagi Wedang Rempah antara lain : (1) Kurangnya melakukan promosi/publikasi sehingga belum banyak yang tahu tentang Wedang Rempah. (2) *Konsistensi* rasa, terkadang berubah-ubah, belum standar. (3) Masih terbatasnya restaurant yang menjual produk ini.

Hal-hal yang dapat menjadi peluang (*faktor eksternal*) bagi Wedang Rempah untuk dikembangkan adalah sebagai berikut : (1) Yogyakarta sebagai kota wisata dan kota pelajar yang banyak sekali di datangi dan dikunjungi masyarakat dari luar daerah Yogyakarta. (2) Pasar masih sangat luas karena belum banyak yang menawarkan minuman Tradisional Wedang Rempah. (3) Ketersediaan bahan baku yang sangat mudah dapat didaerah tersebut.

Hal-hal yang dapat menjadi ancaman (*faktor eksternal*) bagi Wedang Rempah antara lain : (1) Banyaknya *Variant* minuman yang dianggap lebih bergengsi. (2) Banyaknya Restoran minuman tradisional yang berkonsep *modern*. (3) Banyaknya *variant* minuman *modern* dengan harga yang *relatif* murah.

Dari urian diatas perlu dicari solusi agar potensi wisata kuliner terutama Wedang Rempah dapat dioptimalkan sehingga akan meningkatkan Pendapatan daerah Kota Yogyakarta, oleh karenanya penelitian ini mengambil judul "Strategi Pengembangan Minuman Tradisional wedang Rempah di Pendopo nDe'luweh restoran sebagai wisata kuliner Kota Yogyakarta", harapannya penelitian ini dapat menjawab dan memberikan gambaran jelas tentang strategi pengembangan minuman Tradisional Wedang Rempah di Kota Yogyakarta.

KAJIAN LITERATUR

Menurut Udayana (2013) manajemen strategi adalah suatu pola pemikiran dari para pimpinan organisasi/ perusahaan dengan memformulasikan dan melaksanakan strategi mereka dan mencapai keunggulan bersaing sedangkan Pengembangan adalah memperdalam dan memperluas pengetahuan yang telah ada (Sugiono 2009).

Pengertian minuman Tradisional

Tradisional memiliki makna sebagai sesuatu yang sifatnya turun temurun dan menurut adat suatu daerah atau kawasan, sedangkan minuman memiliki arti segala bentuk cairan yang pada umumnya masuk tubuh kita dengan melalui mulut kecuali obat dan soup (Atmodjo, 2002) sehingga pengertian minuman tradisional secara sederhana berarti sebagai segala sesuatu yang dikonsumsi masyarakat suatu daerah secara turun temurun guna memenuhi kebutuhan cairan bagi tubuhnya.

Dari beberapa pengertian tersebut, minuman tradisional kota Yogyakarta dapat diartikan sebagai minuman yang diolah dan dibuat oleh masyarakat lokal Yogyakarta dengan menggunakan perpaduan bahan - bahan lokal yang memiliki rasa dan aroma *spesifik* yang tidak dimiliki oleh daerah lainnya dan dibuat secara turun - temurun.

Istilah Wedang menurut Atmodjo (2002) minuman yang berasal dari pulau Jawa biasa disajikan secara hangat atau panas dengan menggunakan bahan rempah lokal di tambah dengan gula (teh, jahe, dan sebagainya) , dipergunakan untuk menghangatkan tubuh, sedangkan arti Rempah Menurut Partinah (2003) adalah sekumpulan dari bumbu-bumbu hasil bumi, bumbu sendiri berarti berbagai jenis hasil tanaman yg berbau harum atau sedap, seperti jahe, kunyit, lengkuas, pala, merica, kapulaga digunakan untuk menyedapkan masakan atau minuman. Jadi wedang rempah bisa diartikan sebagai minuman yang berasal dari pulau Jawa terbuat dari rempah-rempah lokal diseduh menggunakan air panas

ditambah dengan gula yang berfungsi sebagai penghangat tubuh dan penambah cairan dalam tubuh, hal ini sangat berhubungan erat dengan kuliner dan seninya.

Dari seni kuliner berkembanglah tren yang sangat marak pada dewasa ini yaitu wisata kuliner. Wolf dalam Suriani (2009) menyatakan bahwa *“Culinary tourism is not prentious for exlusive. Its includes any unique and memorable gastronomic experience, not just restaurant rate four star or better and include both food and all type of beverages”* bahwasanya wisata kuliner bukanlah suatu yang mewah dan *eksklusif*. Wisata kuliner menekankan pada pengalaman bukan pada kemewahan restoran maupun kelengkapan jenis makanan maupun minuman yang tersedia. *World Culinary Tourism Association* (WCTA) dalam Suriani (2009) menyatakan wisata kuliner bukan hal yang baru, berhubungan dengan agrowisata namun lebih terfokus pada bagaimana suatu makanan maupun minuman dapat menarik kedatangan wisatawan untuk menikmatinya. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa wisata kuliner menekankan pada pengalaman *gastronomi* yang unik dan mengesankan. Bukan suatu hal yang mewah, walaupun sederhana tetapi memberikan kesan lain dari biasanya

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Penelitian ini tidak menguji teori namun bertujuan untuk menemukan teori. Dalam penelitian *kualitatif* peneliti merupakan alat penelitian yang utama, peneliti memiliki lebih banyak kelebihan dari pada daftar pertanyaan yang lazim digunakan pada penelitian *kuantitatif* (*kuesioner*).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus yang mana berusaha mengetahui faktor-faktor apakah yang dipertimbangkan masyarakat mengkonsumsi minuman tradisional wedang rempah dan bagaimana strategi pengembangan minuman tradisional wedang rempah sebagai wisata kuliner di pendopo nDe'luweh Restoran kota Yogyakarta.

Studi kasus lebih berupaya menjawab pertanyaan-pertanyaan "how" (bagaimana), "why" (mengapa), serta pada tingkat tertentu juga menjawab pertanyaan "what" (apa/apakah), dalam kegiatan penelitian.

PEMBAHASAN

Minuman tradisional Wedang Rempah memiliki karakter dan citarasa yang berbeda dengan minuman lain, disamping sebagai minuman penghilang rasa haus juga bisa menjadi obat herbal karena minuman ini terbuat dari bahan-bahan yang murni disediakan oleh alam, Minuman Wedang Rempah merupakan warisan leluhur kota Yogyakarta yang perlu dikembangkan hal ini yang membuat inspirasi pengusaha muda, pemilik Pendopo nDe'luweh untuk mengembangkan minuman tradisional wedang Rempah sebagai Salah satu Minuman Tradisional di Yogyakarta yang diharapkan bisa menambah minat wisatawan untuk datang ke Yogyakarta.

Pendopo nDe'luweh Restoran berdiri pada tanggal 01 Januari 2014 restoran ini adalah salah satu cabang dari Group HS Siver. Group HS ini memiliki restoran yang cukup terkenal diantaranya Omah Dhuwur Restoran, Pendopo Dalem Restoran Dan Pendopo Sompilan semua restoran ini bernuansa Tradisional Jawa dan memiliki segmen pasar yang berbeda.

Pendopo nDe'luweh restoran Buka dari jam 18.00 sampai jam 23.00 Wib serta memiliki manajemen yang sangat sederhana. Diawali dari sikap keprihatinan bapak Irsyam melihat potensi bangunan Galeri Furniture yang telah tutup serta di biarkan begitu saja, serta memiliki rumah tradisional Jawa,

yaitu Joglo dengan desain "chere ganjet" maka dibukalah usaha restoran dengan konsep tradisional Jawa, yang bernuansa pedesaan yang menyajikan makanan dan minuman tradisional ditambah dengan tanaman yang bercirikan pedesaan seperti Jahe, Markisa, Sledri, serta tanaman rempah-rempah lainnya disamping memiliki tumbuhan sebagai pengharum seperti melati, kanthil serta bunga sedap malam menambah nikmatnya suasana santai di pedesaan diiringi dengan instrumen keroncong ditambah dengan kemericik air yang membikin suasana semakin nikmat.

Bahan dan proses pembuatan Minuman Tradisional Wedang Rempah

Bahan utama terbuat dari Jahe, cengkeh, Kapulogo, kayu secang, sere dan kayumanis ditambah dengan pemanis gula Jawa, gula batu atau gula kristal. Dan bisa dicampur dengan aneka buah dan bumbu tambahan.

Cara pembuatan minuman tradisional ini tidaklah sulit yang pertama dilakukan adalah membakar jahe dahulu sampai keluar aroma yang sedap kemudian dikupas serta di memarkan setelah itu dicampur dengan air serta dididihkan kemudian dimasukan Kapulogo secang dan kayu manis setelah air panas dimasukan cengkeh dan batang sereh yang sudah dimemerkan, kemudian disaring serta ditambahkan buah-buahan ataupun bahan yang lain kemudianditambah dengan pemanis, bisa menggunakan gula kristal atau Gula batu atau gula Jawa maka jadilah minuman wedang rempah ini minuman ini bisa Hiasan dengan batang sere ataupun ditambah dengan irisan jeruk, Pada dasarnya wedang rempah ini mudah dikembangkan, di pendopo nDe'luweh Restoran sudah memiliki 30 macam variant minuman yang berasal dari wedang rempah diantaranya :

Wedang Jambu Kluthuk, Wedang Mangga, Wedang Teh susu rempah ditarik, Wedang seledri, Wedang rempah susu, wedang blimbing, wedang NDe'luweh, wedang klenkeng, wedang

Coklat, wedang Pear, wedang Salak, wedang pandan, Kopi Rempah, wedang Nangka, wedang Gedhang dan masih banyak variant lain yang bisa di campur menggunakan wedang rempah ini bisa di bilang wedang rempah sebagai induknya, seperti *Demiglass sebagai Mother of sauce Hot* dan *Mayonaise sebagai Mother Of sauce Cold*

Deskripsi Hasil Temuan

Dari hasil wawancara terhadap pertanyaan tentang faktor-faktor yang dipertimbangkan masyarakat dalam mengkonsumsi Minuman Tradisional wedang Rempah ditemukan jawaban sebagai berikut :

Faktor-faktor yang mempengaruhi Masyarakat mengkonsumsi minuman tradisional wedang Rempah di Pendopo nDe'luweh :

Pemilik dan pengelola.

Pemilik dan pengelola Pendopo nDe'luweh Restoran berpendapat bahwa faktor yang dominan mempengaruhi keputusan pembelian minuman tradisional wedang rempah adalah keunikan produk kemudian tempat yang merupakan faktor dominan kedua dimana. Pelayanan menduduki nomer tiga di mana kualitas pelayanan juga sangat mempengaruhi keputusan pembelian karena di set utuh secara alami.

Harga tidak begitu mempengaruhi karena nyaman telah disajikan orang akan nikmat dan rela untuk membayar dengan harga yang akan lebih.

Masyarakat penikmat minuman Tradisional Wedang Rempah

Keunikan produk di tambah dengan pelayanan yang baik, (*energik, honesty*) di tambah dengan *produk knowledge* yang baik, juga merupakan bahan pertimbangan *consumer* memilih menu wedang Rempah, selain kedua faktor tadi juga masih ada faktor tempat yang menjadi pilihan konsumen untuk membeli produk seperti akses yang mudah, memiliki ruang parkir yang besar serta nyaman suasana.

Pendopo nDe'luweh restoran memiliki suasana pedesaan sangat kental, walaupun restoran ini berada di dalam kota. *Artsitektur* bangunan Jawa di tambah dengan aksesoris yang bernuansa tradisional menambah kekhasan restoran ini. Ke khasan Tradisional inilah yang mendorong mengkonsumsi wedang Rempah disamping rasa ingin tahu, serta manfaat bahan – bahan yang di campur, menghasilkan rasa yang sangat enak.

Faktor yang mempengaruhi memilih produk ini adalah kemanfaatan produk dan rasa serta presentasi yang unik serta di tawarkannya berbagai *variants* yang membuat nyaman tersendiri. Faktor yang mempengaruhi mengkonsumsi wedang Rempah: (a) Faktor *internal, aspek psikologi, karekteristik* konsumen dan faktor Lingkungan; (b) Faktor *Eksternal* adalah Produk, *Place* (Tempat), dan *People* Pelayanan Karyawan). dan *Promotion* (promosi).

Strategi pengembangan minuman tradisional Wedang Rempah

Pemilik dan Pengelola Pendopo nDe'luweh Restoran. Berpendapat karena keunikan produk pada minuman Rempah ini maka strategi pembeda adalah strategi yang paling menonjol untuk di kembangkan, keunikan produk di tunjang dengan kemanfaatnya akan memberikan nilai yang sangat positif dalam pengembangan, Strategi Fokus juga bisa diterapkan dengan strategi yang terfokus pada marketing maupun produk ini sendiri.

Masyarakat Penikmat Wedang Rempah di pendopo nDe'luweh restoran Penggunaan strategi dalam penghematan biaya, amat dimungkinkan karena sudah sesuai dengan konsep Tradisional baik tempat maupun produknya, karena bahan yang di pakai dalam pembuatan produk, juga berasal dari bahan lokal yang mudah didapatkan, dengan harga yang relatif murah, di tunjang dengan penanam tumbuhan produk, di sekitar restoran ini, seperti sere, jahe, markisa, jinten, dan lain-lainnya, hal ini juga terlihat

dari penggunaan: (a) Strategi diferensiasi sangatlah kental di warung ini karena produk yang di tawarkan hanya ada di warung ini disamping sumber daya manusia yang bekerja di Pendopo NDe'luweh restoran ini memiliki *multi skill (Multi Task)* yang dimana *waiters* juga bisa membuat produk minuman; (b) Penggunaan *strategi low cost* juga sangat mungkin diterapkan dengan menggunakan bahan-bahan lokal yang mudah didapat serta dengan harga yang relatif murah disamping penggunaan media sosial yang berbasis gratis mudah di dapatkan, minuman tradisional ini haruslah menuju untuk *go international* atau minuman tradisional ini harus dikenalkan pada dunia jadi penggunaan semua media haruslah di maksimalkan baik media sosial, media elektronik maupun media cetak. *Strategi diferensiasi* dalam *produk* maupun *place* sangat cocok dan paling kuat untuk di terapkan dalam pengembangan di nDe'luweh restaurant karena *atmosfir* lingkungan dan tempat yang tidak *mainstreem*, *diferensiasi* produk juga diterapkan dalam pengolahan minuman wedang Rempah karena bisa di campur dengan berbagai macam *variants* buah tetapi buah ini di masak bersamaan dengan wedang rempah sehingga sari buah akan tercampur dengan wedang rempah secara utuh dan menyeluruh.

Dalam penerapan Strategi pengembangan harus *fokus* dalam produk dan proses merujuk kepada kenyamanan pelanggan dalam menikmati minuman Wedang Rempah ini, publikasi yang terencana dan terarah akan memberikan dampak yang sangat baik bagi pengembangan Minuman Tradisional Wedang Rempah dan juga Pendopo nDe'luweh Restoran, tertuju pada produk itu sendiri seperti pemilihan bahan yang baik, bersih serta *hygienes* proses pengolahan yang baik dengan *timeing* yang tepat akan menghasilkan produk unggulan serta pemberian *edukasi* yang baik kepada tamu tentang manfaat dan kegunaan wedang rempah.

Strategi diferensiasi atau kekuatan pembeda dengan produk-produk lain

atau memberikan keunikan tersendiri pada produknya hal ini hanya memberikan kontribusi yang kurang maksimal dalam pengembangan wedang Rempah, *methode* pencampuran bahan-bahan yang sudah terkenal atau di cintai masyarakat dengan bahan dasar wedang rempah akan memberikan *alternative* dalam pengembangan wedang Rempah itu sendiri.

Pengembangan *strategi fokus* dalam pengkonsepian serta fokus pada proses produksi serta hasil produksi serta pemilihan pangsa pasar yang tepat membuat banyak pelanggan menyukainya karena memiliki nilai keunikan sendiri.

Pakar Culinary dan Beverage

Dari hasil wawancara terhadap pertanyaan Strategi Pengembangan minuman tradisional wedang Rempah di Pendopo nDe'luweh restoran Yogyakarta ditemukan jawaban sebagai berikut : Sebelum mengkaji tentang Strategi pengembangan haruslah di kaji dulu tentang Analisis *Streng, Weeknes, Oppurtunity, Threet (SWOT)* jadi kita bisa melihat *Bergining Power Position* di mana wedang Rempah itu Berada baik meliputi aspek-aspek SWOT tadi terutama di bagian *weeknesnya* yang perlu dikaji lebih mendalam jadi strategi tersebut bisa tercipta. Sedangkan Untuk Strategi bisa di maksimal dengan menggunakan beberapa faktor.

Peran Pemerintah untuk mengatur regulasi pada Hotel dan restoran untuk menggunakan muatan makanan dan minuman tradisional dalam *seting* menyunya.

Pemilik Modal disamping untuk meningkatkan investasi yang mereka miliki hendaklah diberikan kesadaran tentang potensi makanan dan minuman tradisional yang perlu di garap secara bersama-sama dengan baik.

Pegunaan strategi diferensiasi pada produk tradisional sangatlah pas untuk diterapkan karena memiliki tingkat ke originalan yang tinggi di samping memiliki kemanfaat produk dalam kesehatan.

Strategi Fokus juga perlu digunakan karena keberhasilan suatu produk dalam pengembangan juga karena semua lini terfokus dalam misi tersebut seperti bagian produk harus fokus terhadap standart mutu yang tinggi bidang sales juga harus fokus dalam menjual produk tersebut.

Strategi Low cost biasanya sudah terjadi pada bahan bakunya di karenakan jenis ini dalah minuman tradisional daerah maka

Strategi Yang bisa digunakan dalam pengembangan Minuman tradisional ini dengan cara : (a) Promosi menggunakan potensi lokal seperti biro perjalanan diwajibkan untuk mengenalkan minuman tradisional ini; (b) Pemberian sampling gratis di Airport dan Stasiun dan di berikan literatur kemanfaatannya; (c) Fokus dalam pengembangan segmen pasar yang hendak dituju; (d) Diferensasi produk menjadikan keunggulan untuk di explore serta di kembangkan.

Faktor-faktor yang dipertimbangan masyarakat dalam mengkonsumsi Minuman Tradisional Wedang Rempah.

Pengaruh dari faktor internal nampak ketiga aspek berpengaruh terhadap minat masyarakat mengkonsumsi minuman Tradisional Wedang Rempah namun demikian aspek karakteristik konsumen berpengaruh paling besar, berikutnya aspek psikologi dan faktor lingkungan berpengaruh paling rendah. Sedangkan faktor eksternal konsumen yang dipertimbangan dalam mengkonsumsi Minuman Tradisional Wedang Rempah dari yang paling dominan menyusul yang paling rendah dipertimbangan yaitu: Kualitas produk, tempat/lokasi restoran, pelayanan karyawan, promosi dan harga. Meski dalam teori bauran pemasaran faktor harga (*price*), menjadi bahan pertimbangan kedua dalam menentukan suatu pilihan namun pertimbangan masyarakat dalam mengkonsumsi Wedang Rempah faktor harga merupakan pertimbangan yang paling rendah. Sedangkan faktor

manusia/karyawan (*people*), dalam teori bauran pemasaran merupakan faktor yang dipertimbangan konsumen paling rendah/ terakhir tetapi dalam pemilihan Wedang Rempah menjadi faktor kuat ke tiga yang dipertimbangan masyarakat.

Strategi Yang digunakan guna pengembangan Wedang Rempah sebagai Wisata Kuliner Di Yogyakarta.

Dari hasil penelitian secara mendalam terhadap para pemilik, pengelola dan penikmat serta para ahli kulineray berhasil di temukan tentang Startegi yang paling dominan dan bisa secara terus menerus di lakukan pada pengembangan minuman tradisional wedang Rempah adalah

Strategi Diferensasi (Pembeda) Strategi ini paling banyak disebutkan oleh beberapa sumber yang di teliti seperti : (a) Produk memiliki keunggulan di karenakan belum banyak di temui di restoran yang berada di Yogyakarta; (b) Tempat memiliki nuansa pedesaan walaupun berada di dalam kota serta akses yang mudah di tunjang dengan ruang parkir yang nyaman.

PENUTUP

Strategi pengembangan minuman Tradisional Wedang Rempah yang tepat guna menggunakan :

Strategi Diferensasi Strategi sebagai strategi Kekuatan pembeda pada: Produk Wedang Rempah di banding dengan produk-produk minuman lain, karena produk ini mempunyai dua kemanfaat sekaligus yaitu Sebagai minuman pengganti cairan tubuh juga mempunyai kemanfaatan sebagai minuman kesehatan (Herbal) dan bisa dikembangkan sebagai minuman terapi, kehebatan minuman tradisional di ciptakan oleh para leluhur dengan kemanfaatan yang banyak. selain produk yang mempunyai kekuatan pembeda yang tinggi hendaklah digunakan juga dalam publishernya yang mudah di akses dengan bahasa yang mudah di pahami dan bisa menarik untuk di amati.

Tempat yang bernuansa pedesaan walaupun berada di dalam kota amatlah selaras dengan produk yang di tawarkan sehingga membuat konsumen akan lebih banyak menikmati suasana maupun produk yang di tawarkan, selain akses yang mudah di jangkau dengan keadaan ruang parkir yang cukup besar.

Saran sebagai upaya dalam perbaikan penelitian ini adalah dari uraian bahan-bahan dapat ditarik saran sebagai berikut : (1) Penggunaan dan pemaksimalan strategi diferensiasi secara terus menerus akan menimbulkan dampak yang sangat positif, hal inilah yang harus di terapkan dalam pengelola Pendopo nDe'luweh restoran dalam pengembangan Wedang Rempah; (2) Pemilihan Ruang Promosi yang tepat dan dikemas secara menarik yang menimbulkan rasa penasaran terhadap Masyarakat hendaklah di ciptakan dengan melibatkan sekolah-sekolah yang berbasis Ilmu Informatika dan Desain Grafis; (3) *Maintenance* Komunitas-Komunitas Hendaklah dijalin dengan baik sehingga memudahkan promosi dalam pengembangan Wedang Rempah sebagai Minuman Tradisional Yogyakarta; (4) Perlu di adakannya lomba-lomba Bartender dengan tema Minuman Tradisional; (5) Para Akademisi atau peneliti terhadap warisan budaya terutama makanan atau minuman Tradisional hendaklah dilanjutkan guna penghasilan strategi yang lebih tepat dalam pengembangan Minuman Tradisional yang nantinya bisa dimaksimalkan sebagai Icon Wisata yang berada di Yogyakarta.

REFERENSI

Ardika. I Wayan. 2009. *Pusaka Budaya dan Pariwisata*. Bali : Pustaka Larasan.

Moleong. Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Pitana, I Gde. 2002. "*Pengembangan Ekowisata di Bali*". Makalah di sajikan pada seminar Ekowisata di Audoturium Universitas Udayana Bali. Bali. Pada tanggal 29 juni 2002.

Rambat Lupiyoadi - A. Hamdani. 2008. *Manajemen Pemasaran Jasa* . Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suprihatin-Partinah. 2003. *Minuman Tradisional Yang berkhasiat*: Yogyakarta.

Tjiptono, Fandy, 2005, *Manajemen Jasa*, Yogyakarta. Andi.

Udayana Jusuf, Lucky Yunia Wennadi, Devi Angrahini. *Manajemen Stratejik*. Yogyakarta: Graha ilmu.

BIODATA PENULIS

M Fathurrahman Nurul Hakim. S. Par., M.M lahir di Yogyakarta, 08 Mei 1975, Menyelesaikan S1 Program Studi Kepariwisata Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo tahun, 2013 dan Program S2 pada tahun 2015 di Magister Management Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia Semarang. Beliau lebih dari 17 tahun bekerja di industry perhotelan, beliau juga aktif sebagai pembicara di sejumlah training konsultan, beliau termasuk asesor di food and beverages Service, Barista, Venue Management dan Room Atendant. Hingga saat beliau aktif sebagai Dosen di Universitas Bina Sarana Informatika.