

ABSTRAK

Curug 7 Bidadari merupakan objek wisata yang memiliki potensi sangat besar, namun saat ini masih ditemukan berbagai tantangan dalam aspek atraksi, fasilitas, aksesibilitas, dan pelayanan tambahan. sehingga perlu adanya pengembangan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan karakteristik wisatawan, mengestimasi nilai kesediaan membayar (*Willingness to Pay*) untuk pengembangan objek wisata, menganalisis peran pemangku kepentingan, dan memformulasikan strategi tata kelola yang efektif.

Penelitian ini menggunakan data primer dan didapatkan jumlah responden sebanyak 150 orang dengan menggunakan teknik *accidental sampling*. Metode statistik deskriptif digunakan untuk menganalisis karakteristik sosial ekonomi wisatawan, sedangkan metode *Contingent Valuation Method (CVM)* digunakan untuk mengestimasi nilai kesediaan membayar pengunjung.

Karakteristik pengunjung objek wisata Curug 7 Bidadari sebagian besar adalah pria (60%) dan berusia muda, dengan 80% berusia 30 tahun ke bawah. Sebagian besar (68,18%) belum menikah dan memiliki tingkat pendidikan setara SLTA (77,33%). Pendapatan rata-rata pengunjung adalah Rp. 2.739.800 per bulan. Berdasarkan hasil analisis CVM, 99,33% wisatawan bersedia membayar untuk pengembangan objek wisata Curug 7 Bidadari, dengan nilai WTP sebesar Rp 16.000 untuk skenario 1 dan Rp 25.000 untuk skenario 2. Analisis pemangku kepentingan mengidentifikasi berbagai aktor kunci dalam pengembangan wisata, termasuk Pokdarwis, pengelola, dan pemerintah setempat. Strategi pengembangan yang diusulkan meliputi promosi digital, peningkatan fasilitas, pelatihan masyarakat, dan perbaikan infrastruktur, dengan penekanan pada pariwisata berkelanjutan dan pelibatan masyarakat lokal.

Kata kunci : Pengembangan wisata, *Willingness To Pay* (WTP), dan Potensi ekonomi wisata.