



**SURVEY BISNIS WAHANA OLAHRAGA REKREASI MUNCUL  
RIVER TUBING KECAMATAN BANYUBIRU KABUPATEN  
SEMARANG TAHUN 2019**

**SKRIPSI**

Diajukan dalam rangka penyelesaian studi Strata 1  
untuk mencapai gelar Sarjana Pendidikan  
pada Universitas Negeri Semarang

Oleh

HENDRA ADI PUTRA  
6101415117

**PENDIDIKAN JASMANI KESEHATAN DAN REKREASI  
FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN  
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG  
2020**

## ABSTRAK

Hendra Adi Putra. 2020. Survey Bisnis Wahana Olahraga Rekreasi Muncul River Tubing Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang Tahun 2019. Skripsi Jurusan Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi Fakultas Ilmu Keolahragaan, Universitas Negeri Semarang. Pembimbing Supriyono, S.Pd., M.,Or.

**Kata kunci :** Survey, Bisnis, Olahraga Rekreasi, River Tubing.

Muncul River Tubing merupakan wahana olahraga rekreasi yang berada di Kecamatan Banyubiru, Kabupaten Semarang. Wahana tersebut berkembang sangat pesat dan mampu mendatangkan banyak pengunjung sehingga menjadi lahan bisnis untuk masyarakat sekitar, sebagai fokus penelitian ini adalah bisnis wahana olahraga rekreasi muncul River Tubing Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang.

Jenis penelitian ini deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sasaran dalam penelitian ini adalah pelaku bisnis olahraga rekreasi Muncul River Tubing. Teknik analisis data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian: (1) Menggunakan media social dan website sebagai alat utama pemasaran mereka. (2) Bagian keuangan bersifat transparan. (3) Sumber daya manusia adalah warga setempat dan kebanyakan masih remaja. Hal tersebut memberikan dampak positif bagi desa Muncul untuk mengurangi pengangguran, menambah penghasilan kas desa dan perekonomian meningkat. (4) Fasilitas yang ditawarkan menarik namun sarana dan prasarana harus tetap dijaga dengan baik agar pengunjung tetap merasa nyaman.

Simpulan dan saran dalam penelitian ini adalah bisnis wahana olahraga rekreasi muncul river tubing Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang, untuk pemasaran mereka menggunakan media sosial dan website. Untuk administrasi keuangan di muncul rivertubing sendiri sudah baik dapat tunjukkan melalui laporan keuangan. Sumberdaya manusia di Muncul River Tubing adalah warga setempat sehingga berdampak positif bagi desa muncul seperti mengurangi pengangguran. Dan fasilitas yang di tawarkan tergolong sudah baik. Memiliki strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, dan fasilitas yang tertata sehingga mampu memenuhi tuntutan akan perkembanganya serta pemilik harus lebih meningkatkan mutu dan perlengkapan agar bisnis dapat berkembang.

## **ABSTRACT**

Hendra Adi Putra. 2020. Business Survey for Recreational Sports Vehicles Appears River Tubing, Banyubiru District, Semarang Regency in 2019. The thesis of the Department of Physical Education and Recreation, Faculty of Sport Sciences, Semarang State University. Supervisor Supriyono, S.Pd., M., Or.

**Keywords:** Survey, Business, Recreational Sports, River Tubing.

Muncul River Tubing is a recreational sport vehicle located in Banyubiru District, Semarang Regency. The vehicle is developing very rapidly and can bring in a lot of visitors so that it becomes a business area for the surrounding community, as the focus of this research is the business of recreational sports vehicles Muncul River Tubing Banyubiru District Semarang Regency.

This type of research is descriptive qualitative with methods of collecting data on observation, interviews, and documentation. The targets in this study are the business players of the recreational sport Muncul River Tubing. Data analysis techniques, data reduction, data presentation, and concluding.

Research results: (1) Using social media and websites as their main marketing tools. (2) The financial part is transparent. (3) Human resources are residents and most are still teenagers. This has had a positive impact on Muncul villages to reduce unemployment, increase village cash income, and increase the economy. (4) The facilities offered are attractive, but the facilities and infrastructure must be maintained properly so that visitors remain comfortable.

Conclusions and suggestions in this study are the business of recreational sports media muncul river tubing in Banyubiru District, Semarang Regency, for marketing them using social media and websites. For financial administration, river tubing itself is good, it can be shown through financial statements. Human resources in Muncul River Tubing are residents so that a positive impact on the village appears like reducing unemployment. And the facilities offered are quite good. Have a marketing strategy, financial management, human resources, and facilities that are arranged so that they can meet the demands of their development and the owner must further improve the quality and equipment so that the business can flourish.

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hendra Adi Putra

NIM : 6101415117

Jurusan : Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi

Fakultas : Ilmu Keolahragaan

Judul Skripsi : Survey Bisnis Wahana Olahraga Rekreasi Muncul River Tubing  
Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang Tahun 2019

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan karya saya sendiri dan tidak menjiplak (plagiat) karya orang lain, baik seluruhnya maupun sebagian. Bagian dalam skripsi ini merupakan kutipan dari karya ahli atau orang lain, telah diberikan penjelasan sumbernya sesuai dengan tata cara pengutipan.

Apabila pernyataan ini tidak benar saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Negeri Semarang dan sanksi hukum sesuai dengan ketentuan yang berlaku di wilayah Negara Republik Indonesia

Semarang, . Maret 2020

Yang menyatakan



Hendra Adi Putra  
6101415117

## PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diajukan sidang.

Nama : Hendra Adi Putra  
NIM : 6101415117  
Judul : Survey Bisnis Wahana Olahraga Rekreasi Muncul River Tubing  
Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang Tahun 2019.  
Pada Hari :  
Tanggal :

Menyetujui,

Ketua Jurusan



Dr. Rumini, S.Pd., M.Pd.  
NIP. 197002231995122001

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Supriyono".

Supriyono, S.Pd., M.Or.  
NIP. 197201271998021001

## PENGESAHAN

Skripsi atas nama Hendra Adi Putra NIM 6101415117 Program Studi Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi Judul Survey bisnis wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang telah dipertahankan di hadapan sidang Panitia Penguji Skripsi Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Semarang pada hari Selasa, 7 April 2020.

Ketua



Prof. Dr. Tandiyo Rahayu, M. Pd.  
NIP. 19610320 198403 2 001

Panitia Ujian

Sekretaris

Donny Wira Yudha K, S.Pd., M.Pd., Ph. D  
NIP. 198402192009121004

Dewan Penguji

1. Dr. Bambang Priyono, M.Pd  
NIP. 196004221986011001
2. Agus Raharjo, S.Pd., M.Pd.  
NIP. 19820828200641003
3. Supriyono, S.Pd., M.Or.  
NIP. 197201271998021001

(Ketua)

(Anggota)

(Anggota)

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO**

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

### **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua saya Bapak Sularjo dan Ibu Duriyah yang tak henti-hentinya selalu memberikan motivasi, doa dan nasehat kepada anaknya.
2. Kakak saya tercinta Rifki Handoko yang selalu memberi semangat untuk segera menyelesaikan skripsi ini agar saya cepat kerja.
3. Keluarga besar saya yang telah memberikan dukungan sehingga saya dapat menyelesaikan perkuliahan dan menyelesaikan skripsi ini hingga selesai dan mendapatkan gelar sarjana.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Survey Bisnis Wahana Olahraga Rekreasi Muncul River Tubing Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang Tahun 2019”.

Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Strata 1 (satu) untuk meraih gelar Sarjana Pendidikan. Saya menyampaikan rasa terima kasih atas segala bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada:

1. Rektor Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu dengan segala kebijakannya.
2. Dekan Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Semarang yang dengan kebijaksanaanya memberikan kesempatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dan studi dengan baik.
3. Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan arahan kepada penulis.
4. Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dengan penuh kesabaran, arahan, serta saran selama penyusunan skripsi.
5. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Semarang, atas semua bekal ilmu dan pengetahuan yang telah diberikan kepada penulis.
6. Yazid manager Muncul River Tubing yang telah bersedia menjadi narasumber dalam penelitian ini.



7. Wulan, Dwi Sasongko, Zaki, Naufal, Tika, Reza karyawan Muncul River Tubing yang telah bersedia menjadi narasumber dan melengkapi data dalam skripsi ini.
8. Devi Lailatul, Dika, Rahma yang telah bersedia menjadi narasumber pada penelitian ini.
9. Kedua orang tuaku yang senantiasa memberikan doa, motivasi dan dukungan yang tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dengan lancar.
10. Sahabat-sahabat SMA Fatma Rahmawati, Dina Ayulies Ulfahmi, Ahida Cipta Rahmantika, Sarah Enka Prihapsari, Windhika Bintang Sustamadji, Ardian Noor Wahida yang menemaniku dari awal penelitian sampai skripsi ini selesai.
11. Teman-teman seperjuangan Fakultas Ilmu Keolahragaan angkatan 2015, yang namanya tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas kebersamaan, masukan, dan motivasi yang diberikan selama ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua yang sudah membantu. Demikian, semoga skripsi ini dapat bermanfaat, memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan bagi para pembaca..

Semarang, Februari 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
ABSTRAK .....	ii
PERNYATAAN .....	iv
PERSETUJUAN .....	v
PENGESAHAN .....	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Fokus Masalah .....	6
1.3 Pertanyaan Penelitian .....	7
1.4 Tujuan Penelitian .....	7
1.5 Manfaat Penelitian .....	8
BAB II LANDASAN TEORI .....	9
2.1 Pengertian Bisnis .....	9
2.2 Tujuan Bisnis .....	12
2.3 Bentuk-Bentuk Usaha Bisnis Secara Umum .....	14
2.4 Bisnis Olahraga .....	15
2.5 Proses Manajemen .....	18
2.5.1 Perencanaan ( <i>Planning</i> ) .....	18
2.5.2 Pengorganisasian ( <i>Organizing dan Staffing</i> ) .....	20

2.5.3 Pengarahan ( <i>Leading</i> ).....	21
2.5.4 Pengendalian ( <i>Controlling</i> ).....	22
2.5.5 Proses Manajemen dalam Praktik.....	23
2.6 Manajemen Bisnis .....	24
2.6.1 Manajemen Pemasaran.....	24
2.6.2 Manajemen Keuangan.....	27
2.6.3 Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM).....	30
2.7 Olahraga rekreasi .....	32
2.7.1 Pengertian olahraga rekreasi .....	32
2.7.2 Pembinaan Dan Pengembangan Olahraga Rekreasi.....	32
2.8 River Tubing .....	33
2.8.1 Definisi River Tubing.....	33
2.8.2 Peralatan river tubing .....	34
2.9 Muncul River Tubing .....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>39</b>
3.1 Pendekatan Penelitian.....	39
3.2 Lokasi dan Sasaran Penelitian .....	40
3.2.1 Lokasi .....	40
3.2.2 Sasaran Penelitian.....	40
3.3 Instrumen dan Metode Pengumpulan Data.....	40
3.3.1 Instrumen Penelitian.....	40
3.3.2 Metode Pengumpulan data .....	42
3.4 Pemeriksaan Keabsahan Data .....	47
3.4.1 Derajat kepercayaan ( <i>credibility</i> ) .....	47
3.4.2 Keterlatihan ( <i>Transferability</i> ) .....	47
3.4.3 Kepastian ( <i>confirmability</i> ) .....	48
3.5 Teknik Analisis Data.....	48
3.5.1 Reduksi Data .....	48

3.5.2 Penyajian Data.....	49
3.5.2 Penarikan Kesimpulan.....	49
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>50</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	50
4.1.1 Strategi Pemasaran .....	54
4.1.2 Manajemen .....	55
4.1.3 Sumber daya manusia.....	60
4.1.4 Sarana dan prasarana .....	62
4.2 Pembahasan.....	65
4.2.1 Strtegi Pemasaran .....	65
4.2.2 Manajemen.....	66
4.2.3 Sumber daya manusia.....	67
4.2.4 Sarana dan prasarana .....	68
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
5.1 Kesimpulan .....	70
5.2 Saran.....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>76</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel	Halaman
3.1 Kisi-kisi Instrumen Penelitian.....	41
3.2 Pedoman Observasi.....	43
3.3 Pedoman Wawancara.....	45
3.4 Pedoman Dokumentasi .....	46
4.1 Biaya Pengarungan Muncul River Tubing .....	55
4.2 Pembayaran Kas Dusun Muncul.....	57
4.3 Pendapatan Muncul River Tubing Bulan February 2019 .....	58
4.1 Laporan Keuangan Muncul River Tubing.....	59

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Ban yang sudah dilengkapi dengan webbing .....	34
2.2 Pelindung kepala (helm).....	35
2.3 Pelampung khusus.....	36
2.4 Pelindung Siku dan Lutut .....	36
2.5 Sandal Gunung dan Sepatu Karet .....	37
4.1 Visi Muncul River Tubing.....	53
4.2 Misi Muncul River Tubing .....	53
4.3 Struktur Organisasi Muncul River Tubing .....	61
4.4 Tempat Penyimpanan Peralatan.....	63
4.5 Tempat Istirahat Pengunjung .....	64
4.6 Kamar Ganti .....	65

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Surat Penetapan Dosen Pembimbing .....	76
2. Surat Izin Penelitian .....	77
3. Pedoman Observasi.....	78
4. Hasil Observasi .....	79
5. Kisi-kisi Instrumen Penelitian .....	80
6. Daftar Pertanyaan Wawancara .....	82
7. Hasil Wawancara .....	85
8. Tabel Reduksi Data.....	96
9. Dokumentasi .....	100

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Undang-Undang Dasar Bab I ayat (18) ketentuan umum UU No. 3 Tahun 2005 tentang Sistem Keolahragaan Nasional menyebutkan industri olahraga adalah kegiatan bisnis di bidang olahraga dalam bentuk produk barang dan atau jasa (UU. RI, 2006). Industri olahraga merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam perkembangan ekonomi suatu negara. Diberbagai industri maju dan modern seperti di Amerika, Inggris, Jerman, Prancis, Italia, Korea dan China, olahraga telah menjadi industri unggulan sebagai pemasok devisa negara. Selain itu olahraga juga dirancang sebagai industri modern berskala global. Dalam membangun karakter bangsa, olahraga sudah menjadi identitas industri yang memiliki nilai tambah yang signifikan. Di Indonesia perkembangan industri olahraga masih memerlukan peran serta dari pemerintah dalam mensosialisasikan besarnya peluang wirausaha dalam bidang olahraga. Indonesia sudah harus melakukan industrialisasi olahraga sebagai salah satu cara menanggulangi masalah tersebut. Sekaligus, ketertarikan negara-negara barat dan Amerika Serikat untuk berinvestasi dalam bidang olahraga di Asia merupakan *moment* tepat untuk mengembangkan industrialisasi olahraga (Ibnu, 2011:1)

Menurut pendapat Nur Arief Wahyudi dalam Nur Arief Wahyudi,2018 Kementrian Negara Pemuda dan Olahraga melalui Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga sebagai lembaga pengembang industri olahraga di



Indonesia telah mencanangkan suatu gagasan untuk mengembangkan industri olahraga sebagai industri kreatif yang berdaya saing tinggi dalam pencanturan globalisasi. Langkah-langkah koordinasi yang diambil dengan berbagai *stakeholder* telah ditempuh, kini Kementrian Negara Pemuda dan Olahraga melalui Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga mencoba untuk melangkah lebih jauh dalam rangka mengembangkan industri olahraga di Indonesia. Salah satu langkah penting yang sangat mendesak untuk segera diimplementasikan adalah melakukan identifikasi dan pembinaan sentra-sentra industri olahraga yang telah ada dan mengembangkan berbagai pusat peralatan olahraga dan jasa olahraga yang dapat diakses oleh masyarakat dengan mudah.

Olahraga dan Rekreasi merupakan salah satu kebutuhan manusia untuk kesehatan yang sangat penting demi mendukung kegiatan kita sehari-hari. olahraga adalah segala kegiatan yang sistematis untuk mendorong, membina serta mengembangkan potensi jasmani, rohani dan social (UU Sistem Keolahragaan Nasional, 2005:5). Olahraga adalah salah satu bentuk dari upaya dari peningkatan kualitas manusia Indonesia yang diarahkan pada pembentukan waktu dan kepribadian, kedisiplinan dan sportifitas yang tinggi serta peningkatan prestasi yang dapat membangkitkan rasa kebanggaan nasional. Pemerintah telah mencanangkan tekad, yaitu memasyarakatkan olahraga dan mengolahragakan masyarakat. Hal tersebut dimaksudkan agar masyarakat menggemari olahraga dan menciptakan tenaga pembangunan yang tangguh.

Pada era modern pada saat ini masyarakat disibukkan dengan rutinitas mereka sehari-hari seperti halnya pekerjaan atau rutinitas lainnya yang menyita otak dan tenaga mereka, sehingga masyarakat membutuhkan waktu untuk mengembalikan semangat mereka dengan berbagai cara, salah satunya yaitu dengan olahraga rekreasi. Olahraga rekreasi merupakan kegiatan olahraga waktu ruang yang dilakukan secara sukarela oleh perseorangan, kelompok, dan masyarakat seperti olahraga masyarakat, olahraga tradisional, olahraga kesehatan, dan olahraga petualang yang tumbuh dan berkembang dalam masyarakat (UU NO 3 tahun 2005 tentang Sistem Keolahragaan Nasional pasal 19). Olahraga rekreasi mempunyai daya tarik tersendiri bagi pelakunya, karena olahraga rekreasi memberikan pengalaman yang berbeda dari olahraga-olahraga yang lainnya. Dengan aktifitas river tubing masyarakat bisa menghilangkan penat dan melupakan kesibukan dan masalah mereka sehari-hari. Olahraga rekreasi berbentuk petualang seperti river tubing kini mulai digemari masyarakat sebagai olahraga pilihan mereka untuk lari dari kesibukan mereka sehari-hari, hal tersebut bisa kita lihat dari banyaknya tempat-tempat di berbagai daerah yang menyediakan wahana olahraga bertema petualang ini. Di Indonesia sendiri olahraga rekreasi bertema petualang khususnya arung jeram sendiri sudah ada sejak lama, dimulai sekitar awal tahun 1970an dengan istilah Olahraga Arus Deras (ORAD). Dipelopori oleh rekan-rekan pecinta alam dari Bandung dan Jakarta, olahraga ini kemudian menjadi salah satu olahraga petualang yang cukup diminati para pecinta alam. Peralatan yang dipakai mulai meningkat kualitasnya, dimulai dari ban dalam, prahu Icr tentara, sampai prahu karet khusus sungai (*river raft*) juga prahu

kayak. Hal ini mendorong arung jeram berkembang pesat cukup pesat, dan menarik para pengarang jeram untuk mengarungi sungai-sungai yang jauh dan penuh tantangan dan membuat olahraga ini berkembang pesat pada saat ini. Secara komersial wisata arung jeram diperkenalkan oleh Sobek expedition yang kemudian membuka wisata arung jeram di Sungai Ayung Bali, Sungai Alas di Aceh, Sungai Sadaan di Toraja, Sulawesi selatan dan Citarik Jawa Barat. Saat ini sudah banyak operator wisata arung jeram, baik di Jawa, Bali, Sumatra Barat, Aceh dan Sulawesi Utara. Dengan berkembangnya wisata arung jeram ini, maka saat ini arung jeram telah menjadi olahraga petualang sekaligus wisata dan rekreasi keluarga siap menantang siapa saja yang ingin menikmati pengalaman baru, dan bukan lagi hanya kegemaran dari para petualang sejati. Dengan banyak potensi sungai di Indonesia yang dapat dikembangkan sebagai sarana wisata arung jeram, sementara disisilain terdapat keterbatasan sumberdaya manusia di bidang ini yang belum terjembatani. Hal ini merupakan peluang dan tantangan tersendiri bagi para pengiat arung jeram di Indonesia, untuk meningkatkan kualitas diri dibidang arung jeram.

Dengan melihat minat masyarakat yang cukup tinggi terhadap olahraga rekreasi tersebut sehingga para pelaku bisnis pun mulai melirik bisnis bidang olahraga rekreasi dan mulai mendirikan tempat atau penyedia jasa yang menyediakan olahraga rekreasi semisal wahana river tubing. Hal ini menjadi peluang bisnis yang menjanjikan bagi sebagian orang yang jeli memanfaatkan situasi dan kondisi, bisnis di bidang olahraga rekreasi terus berkembang di Indonesia hal itu dapat dilihat dari

mulai banyaknya tempat yang menyediakan dan menawarkan jasa wahana olahraga rekreasi saat ini.

Jawa tengah sendiri telah dikenal dengan keanekaragaman budaya dan keindahan alamnya, sehingga menjadi salahsatu tujuan favorit masyarakat untuk wisata dan melepaskan penat dari kesibukan mereka sehari-hari, dengan potensi tersebut banyak pelaku bisnis yang mendirikan usaha dibidang ini, di Jawa tengah sendiri sudah ada beberapa tempat yang menyediakan wahana olahraga rekreasi, sebut saja the pikas resort dan serayu adventure di Banjarnegara, serta elo rivers adventure di Magelang.

Kabupaten Semarang merupakan salah satu Kabupaten dari 29 kabupaten dan 6 kota yang ada di Provinsi Jawa Tengah. Terletak pada posisi  $110^{\circ} 14' 54,74''$  -  $110^{\circ} 39' 3''$  Bujur Timur dan  $7^{\circ} 3' 57''$  -  $7^{\circ} 30' 0''$  Lintang Selatan. Luas keseluruhan wilayah Kabupaten Semarang adalah 95.020,674 Ha atau sekitar 2,92% dari luas Provinsi Jawa Tengah.

Di Kabupaten Semarang sendiri terdapat tempat yang menyediakan wahana olahraga rekreasi tersebut yaitu Muncul River Tubing yang terletak di Kecamatan Banyubiru, Kabupaten Semarang sendiri terkenal dengan keindahan alam dan sungai-sungai yang bersih dan masih alami yang mempunyai jeram cukup bagus, sehingga menjadi lokasi yang cukup strategis bagi para pelaku bisnis untuk mendirikan tempat olahraga rekreasi. usaha River Tubing tersebut dikelola oleh Bapak Yazid. Walaupun tanpa bantuan dari dinas terkait, tempat tersebut mampu mendatangkan banyak

pengunjung dan seiring berjalanya waktu bisnis tersebut pun mulai berkembang, dan tentunya berdampak positif pula perekonomian pelaku bisnis tersebut.

Sebuah bisnis atau usaha pastinya tidak lepas dari manajemen, menurut Griffin yang dikutip dalam Hani handoko (2008:8) Manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran (*goals*) secara efektif dan efisien. Efektif adalah tujuan yang dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisien adalah tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal. Itu artinya jika suatu usaha melakukan proses manajemen dengan baik maka usaha tersebut akan mendapatkan hasil yang baik pula, berlaku juga sebaliknya. Selain manajemen faktor-faktor lain seperti sarana dan pra sarana, keuangan, sumber daya, dan strategi pemasaran juga sangat berpengaruh terhadap keberhasilan suatu bisnis.

Berdasarkan hal-hal yang penulis jelaskan penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “SURVEY BISNIS WAHANA OLAHRAGA REKREASI MUNCUL RIVER TUBING KECAMATAN BANYUBIRU KABUPATEN SEMARANG TAHUN 2019”.

## **1.2 Fokus Masalah**

Berdasarkan latarbelakang masalah, maka yang menjadi fokus masalah pada penelitian ini adalah bagaimana bisnis wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kabupaten Semarang.

### **1.3 Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan fokus masalah, maka muncul pertanyaan sebagai berikut:

- 1 Bagaimana strategi pemasaran wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kabupaten Semarang?
- 2 Bagaimana manajemen wahana olahraga rekreasi River Muncul River Tubing Kabupaten Semarang?
- 3 Bagaimana sumberdaya manusia wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kabupaten Semarang?
- 4 Bagaimana sarana dan prasarana wahana olahraga rekreasi River Muncul River Tubing Kabupaten Semarang?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bisnis wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang:

1. Untuk Mendeskripsikan strategi pemasaran wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kabupaten Semarang.
2. Untuk Mendeskripsikan manajemen wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kabupaten Semarang.
3. Untuk Mendeskripsikan sumberdaya manusia wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kabupaten Semarang.
4. Untuk Mendeskripsikan sarana dan prasarana wahana olahraga rekreasi Muncul River Tubing Kabupaten Semarang.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bahan masukan untuk para pelaku bisnis yang akan masuk kedalam bidang olahraga rekreasi.
2. Bagi peneliti sendiri untuk menambah wawasan dan pengetahuan peneliti tentang bisnis dibidang olahraga rekreasi.
3. Bagi piak yang diteliti, penelitian ini juga sebagai ajang memperkenalkan tempat tersebut kedunia luas, sebab tempat tersebut belum pernah dijadikan sebagai obyek penelitian oleh pihak manapun.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Pengertian Bisnis

*“Business is the organized effort of individuals to produce and sell for a profit, the goods and services that satisfy societies needs. The general term business refer to all such effort within a society or within industry”*. bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam industri. Orang yang mengusahakan uang dan waktunya dan menanggung resiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut entrepreneur (Allan afuah 2004).

Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. *(business then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society)* artinya Bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat (Huat, T Chwee 1990).

*“Business is an institution which produces goods and services demanded by people”*. Artinya bisnis ialah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat maka lembaga bisnis pun meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba (Steinfeld 1979).

*“Business is all those activities involved in providing the goods and service needed or desired by people”*. Dalam pengertian ini bisnis sebagai aktivitas yang



menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen. Dapat dilakukan oleh organisasi perusahaan yang memiliki badan hukum, perusahaan yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti pedagang kaki lima, warung yang tidak memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Tempat Usaha (SIUP) serta usaha informal lainnya (Griffin dan ebert 1996).

“*Business is an organization that provides goods or services in order team provit*”. Sejalan dengan definisi tersebut, aktifitas bisnis melalui penyediaan barang dan jasa bertujuan untuk menghasilkan laba (*profit*). Suatu perusahaan dikatakan menghasilkan laba apabila total penerimaan pada suatu periode (*total revenues*) lebih besar dari total biaya (*total cost*) pada periode yang sama. Laba merupakan daya tarik utama untuk melakukan kegiatan bisnis, sehingga melalui laba pelaku bisnis dapat mengembangkan skala usahanya untuk meningkatkan laba yang lebih besar (Hughes dan Kapoor, 2008).

Bisnis adalah suatu perusahaan yang berkaitan dengan produksi dan distribusi barang untuk dijual kembali ke pasar atau memberikan harga dalam setiap barang atau jasa. Bisnis merupakan bentuk kegiatan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan bagi yang berkepentingan atau mengusahakan kegiatan tersebut. (Darwin:2017)

Bisnis telah menjadi aktifitas manusia setiap hari. Transaksi dalam memenuhi hajat primer, sekunder maupun tersier sulit dilepaskan dari unsur bisnis. Bahkan, kalau merujuk pada sejarah kehidupan manusia, tahap demi tahap mampu

membentuk tatanan yang perspektif dalam aktifitas memenuhi hajat sesuai dengan situasi dan kondisinya. (Riyadi:2016).

Menurut Hooper (2008:35) Bisnis adalah segala dan keseluruhan kompleksitas yang ada pada berbagai bidang seperti penjualan (*commerce*) dan industri, industri dasar, proses, dan industri manufaktur dan jaringan, distribusi perbankan, asuransi, transportasi dan seterusnya yang kemudian melayani dan memasuki secara utuh (*which serve and interpenetrate*) dunia bisnis secara menyeluruh.

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang atau organisasi yang menciptakan nilai melalui penciptaan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi. (Konadi:2012).

Bisnis diartikan sebagai seuruh kegiatan yang di oganisasikan oleh mereka yang berkecimpung di dalam perniagaan baik sebagai produsen, pedagang, konsumen didalam suatu industry dimana perusahaan tersebut berada, dalam rangka untuk memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka. (Astuti:205).

Menurut pengertian beberapa ahli di atas dapat disimpulkan bisnis adalah segala perusahaan yang membuat, mendistribusikan atau menyediakan segala barang ataupun jasa yang dibutuhkan oleh anggota masyarakat lainnya serta bersedia dan mampu untuk membeli atau membayarnya.

## 2.2 Tujuan Bisnis

Menurut skinner dalam panji anoraga (2007:12) tujuan sangat diperlukan bagi setiap bisnis agar tetap beroperasi dan memiliki kelangsungan hidup. Ada beberapa tujuan bisnis diantaranya adalah:

1. Mencari keuntungan/*profit*
2. Mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan,
3. Pertumbuhan perusahaan, dan
4. Tanggungjawab social.

Tujuan keuntungan memegang peran penting dalam bisnis. Keuntungan dapat dipandang dari dua sisi, yaitu keuntungan bisnis dan keuntungasn ekonomi. Keuntungan bisnis merupakan selisih pendapatan (penghasilan) dengan pengeluaran (biaya-biaya) yaitu selisih antara harga jual dengan semua biaya produksi termasuk pajak. Kesuksesan organisasi bisnis dalam menghasilkan keuntungan karena produk dan jasa mereka secara efektif memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen. Sedangkan keuntungan ekonomis adalah sisa hasil usaha setelah pengeluaran nyata dan biaya oportunitas diperhitungkan dari pendapat yang di terima. Yang di maksud dengan biaya oportunitas adalah biaya dari pemilihan alternatiff terbaik penggunaan sumber-sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan dengan mengorbankan alternative terbaik lainnya bagi sumberdaya tersebut. Bisnis dapat menghasilkan suatu keuntungan jika ia mengambil suatu resiko memasuki pasar baru atau dengan menghadapi persaingan dengan biasnis lain, itu karena untuk menghasilkan

keuntungan dalam bisnis terkadang factor resiko. Semakin tinggi Keuntungan yang diharapkan semakin besar pula resiko yang dihadapi bisnis perusahaan. Organisasi bisnis yang mengevaluasi kebutuhan dan permintaan konsumen dan kemudian bergerak secara efektif masuk dalam suatu pasar dapat menghasilkan keuntungan substansi. Sedangkan kegagalan bisnis sebagian besar adalah karena kesalahan atau kekurangan manajemen atas manusia, teknologi, bahan baku dan modal. Perencanaan pengorganisasian, pengendalian, pengarahan, dan *staffing* yang efisien dapat menghasilkan keuntungan yang memuaskan. Namun demikian, selain efektifitas manajemen tingkat keuntungan bisnis sangatlah tergantung pada besarnya industry, besarnya bisnis, dan lokasi bisnis.

Selain tujuan keuntungan, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan adalah tujuan yang wajar, karena tujuan yang lain dapat dicapai hanya bila bisnis tetap bertahan hidup. Sedangkan bertahan hidup merupakan suatu tujuan karena bisnis tidak dapat tetap seperti semula adanya. Seperti manusia bisnis juga perlu bertumbuh dan berkembang, Peningkatan *market share*, pengembangan pribadi dan individu, dan peningkatan produktifitas merupakan tujuan yang penting.

Saat ini, pertanggung jawaban social juga merupakan tujuan yang penting. Bisnis, seperti manusia di masyarakat harus menerima tanggungjawab social mereka seperti pengendalian polusi/pencemaran lingkungan selain itu perusahaan juga bertanggung jawab untuk memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat.

Keempat tujuan bisnis yaitu *profit/keuntungan*, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan perusahaan, dan pertanggung jawaban social salintg terkait, karena keuntungan perusahaan digunakan untuk mempertahankan hidup perusahaan dan menumbuh kembangkan perusahaan serta merupakan bukti pertanggung jawaban social perusahaan dalam bentuk memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat.

### **2.3 Bentuk-Bentuk Usaha Bisnis Secara Umum**

1. Perusahaan perseorangan : perusahaan perseorangan adalah bisnis yang kepemilikannya dipegang oleh satu orang. Pemilik perusahaan perseorangan memiliki tanggungjawab tak terbatas atas harta perusahaan artinya apabila bisnis mengalami kerugian, pemilik yang harus menanggung seluruh kerugian itu.
2. Persekutuan : persekutuan adalah bentuk bisnis dimana dua orang atau lebih berkerjasama mengoprasikan perusahaan untuk mendapatkan profit. Sama seperti perusahaan perseorangan, setiap sekutu (anggota persekutuan) memiliki tanggung jawab tak terbatas atas harta perusahaan. Persekutuan dapat di kelompokkan menjadi persekutuan komonditer dan firma.
3. Perseroan : perseroan adalah bisnis yang kepemilikannya dipegang oleh beberapa orang dan diawasi oleh dewan direktur. Setiap pemilik memiliki tanggung jawab yang terbatas atas harta perusaha
4. Koperasi adalah bisnis yang beranggotakan orang-orang atau benda hukum koprasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Koprasi

bertujuan untuk menyejahterakan anggotanya. Karakteristik utama koperasi yang membedakan dengan badan usaha lain adalah anggota koperasi memiliki identitas ganda. Identitas ganda maksudnya anggota koperasi merupakan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi.

#### **2.4 Bisnis Olahraga**

Pengertian bisnis olahraga adalah ‘setiap produk, barang, servis, tempat, orang-orang dengan pemikiran yang ditawarkan pada publik berkaitan dengan olahraga (Pitts; Fielding, and Miller, 1994 dalam panji anoraga 2007:45). Sebelum kita beranjak membicarakan hal tersebut diatas, ada baiknya kita cermati tiga pola yang berkaitan dengan tumbuh kembangnya bisnis olahraga dibawah ini: 1) di Indonesia terdapat adanya potensi pelaku olahraga dan berbagai ruang lingkup/dimensi keolahragaan yang besar. Ini merupakan salah satu keberhasilan program pemerintah untuk memasyarakatkan olahraga, 2) terdapat tiga areal sector bidang garapan olahraga yaitu olahraga pendidikan, olahraga rekreasi dan olahraga prestasi, dan 3) besarnya peluang tumbuh kembangnya bisnis dibidang olahraga. Dari ketiga area bidang garapan tersebut diatas, maka bisnis olahraga dapat menembus diberbagai segmen pasar. Disamping memilih dan melakukan berbagai pendekatan untuk kesuksesan dalam bisnis olahraga, kiranya juga perlu dibangun sebuah komunikasi yang baik dengan berbagai pihak. Dengan komunikasi mampu memecahkan adanya sebuah konflik, sehingga akan didapatkan konsep solusi yang lebih berkualitas, meskipun akan ada sebuah perubahan, namun perubahan tersebut mengarah ke yang lebih baik.

Disimpulkan oleh ahli Pitts Fielding and Militer (1994) dalam (Bambang Priyono, 2012) industri olahraga adalah setiap produk, barang, servis, tempat, orang-orang dengan pemikiran yang ditawarkan pada publik berkaitan dengan olahraga. Adapun ciri-ciri industri olahraga (Bambang Priyono, 2012) sebagai berikut:

- 1) Perhatian terus – menerus pada bisnis
- 2) Merupakan bagian atau cabang bisnis
- 3) Sesuatu yang mempekerjakan banyak pekerja dan modal, yang merupakan kegiatan yang nyata dari perdagangan (*websler's New Collegiate Dictionary*)

Industri olahraga memiliki beberapa segmen dengan tipe produknya, seperti yang dikemukakan oleh Paarks, Zanger and Ouartermen,1998 dalam (Bambang Priyono, 2012)

- 1) *Sport Performance* / penampilan olahraga, segmen ini bermacam-macam produk. Seperti olahraga sekolah, perkumpulan kebugaran, camp olahraga, olahraga profesional, dan taman olahraga kota
- 2) *Sport Production* / produksi olahraga, segmen produksi olahraga dapat diberikan contoh seperti bola basket, bola tenis, kolam renang, serta perlengkapan olahraga lainnya
- 3) *Sport Promotion* / promosi olahraga, segmen ini dapat berupa barang dagangan seperti kaos, atau baju yang berlogo, media cetak atau elektronika, *sport marketing, agancy, sport event organizer.*

Bentuk industri olahraga dalam Undang-undang tentang Sistem Keolahragaan Nasional dijelaskan dalam pasal 79, sebagai berikut:

- 1) Industri olahraga dapat berbentuk prasarana dan sarana yang diproduksi, diperjual belikan, dan/atau disewakan untuk masyarakat.
- 2) Industri olahraga dapat berbentuk jasa penjualan kegiatan cabang olahraga sebagai produk utama yang dikemas secara profesional yang meliputi: 1. Kejuaraan nasional dan internasional. 2. Pekan olahraga daerah, wilayah, nasional, dan internasional dan 3. Promosi, pameran, dan festival olahraga, atau keagenan, layanan informasi, dan konsultasi keolahragaan.
- 3) Masyarakat yang melakukan usaha industri olahraga sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) dapat bermitra dengan pemerintah, pemerintah daerah, organisasi olahraga, dan/atau organisasi lain, baik dalam negeri maupun luar negeri.
- 4) Dalam melaksanakan kemitraan sebagaimana dimaksud ayat (3) masyarakat membentuk badan usaha sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
- 5) Masyarakat melakukan olahraga industri jasa olahraga memperhatikan kesejahteraan pelaku olahraga dan kemajuan olahraga.

Tentang pembinaan dan pengembangan industri olahraga, juga diatur dalam pasal 80 Undang-undang Sistem Keolahragaan Nasional, seperti berikut:

- 1) Pembinaan dan pengembangan industri olahraga dilaksanakan melalui kemitraan yang saling menguntungkan agar terwujud kegiatan olahraga yang mandiri dan profesional.
- 2) Pemerintah dan/atau pemerintah daerah memberikan kemudahan pembentukan sentra-sentra pembinaan dan pengembangan industri olahraga.



3) Pemerintah dan/atau pemerintah daerah memfasilitasi perwujudan kemitraanpelaku industri olahraga dengan media massa dan media lainnya.

Dari uraian diatas maka bisnis olahraga dapat didefinisikan sebagai kegiatan bisnis yang dilakukan dengan cara memproses atau mengolah barang dan/atau jasa. Dengan demikian sudah mengubah pemikiran bahwa bisnis olahraga hanya memproduksi barang atau alat olahraga saja. Pada konteks industri olahraga dalam manajemen modern meliputi barang dan jasa yang dalam hal ini berhubungan dengan olahraga.

## **2.5 Proses Manajemen**

Banyak variasi fungsi-fungsi manajemen, menurut Hanafi (2008) terdapat lima fungsi manajemen. Dari yang sederhana, yaitu tiga fungsi sampai yang lebih banyak, yaitu llima fungsi (Perencanaan, Pengorganisasian Pengarahan, Pengendalian, dan proses Manajemen dalam praktik) Berikut ini adalah penjelasan masing masing fungsi manajemen tersebut.

### **2.5.1 Perencanaan (*Planning*)**

Perencanaan berarti kegiatan menetapkan tujuan organisasi dan memilih cara yang terbaik untuk mencapai tujuan tersebut. Pengambilan keputusan merupakan bagian dari perencanaan yang berarti menentukan atau memilih alternatif pencapaian tujuan dari beberapa alternatif yang ada. Perencanaan diperlukan untuk mengarahkan kegiatan organisasi. Langkah pertama, rencana ditetapkan untuk organisasi secara keseluruhan. Kemudian, rencana yang lebih detail untuk masing-masing bagian atau

divisi ditetapkan. Dengan cara semacam itu, organisasi mempunyai perencanaan yang konsisten secara keseluruhan.

Beberapa manfaat perencanaan adalah (1) mengarahkan kegiatan organisasi yang meliputi penggunaan sumber daya dan penggunaannya untuk mencapai tujuan organisasi, (2) memantapkan konsistensi kegiatan anggota organisasi agar sesuai dengan tujuan organisasi, dan (3) memonitor kemajuan organisasi. Jika organisasi berjalan menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, dapat dilakukan perbaikan. Manfaat nomor tiga tersebut erat kaitannya dengan kegiatan pengendalian. Pengendalian memerlukan perencanaan dan perencanaan bermanfaat bagi pengendalian.

Menurut Ritha F. Dalimunthe (2003:04), bahwa salah satu aspek penting dalam suatu pembuatan perencanan adalah pembuatan keputusan, proses pengembangan dan penyeleksian beberapa kegiatan untuk memecahkan suatu masalah tertentu.

M Manullang (2012:9) mendefinisikan perencanaan adalah penentuan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pembatasan yang agak kompleks merumuskan perencanaan sebagai penetapan apa yang harus dicapai, bila hal itu dicapai, dimana hal itu harus dicapai, bagaimana hal itu harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab, dan penetapan mengapa hal itu harus dicapai.

George Terry dalam Harsuki (2012:85) mengartikan perencanaan yang pada dasarnya adalah penyusunan sebuah pola tentang aktivitas-aktivitas masa yang akan datang yang terintegrasi dan dipredeterminasi. Hal tersebut mengharuskan adanya

kemampuan untuk meramalkan, memvisualisasikan, dan melihat ke depan yang dilandasi dengan tujuan-tujuan tertentu. Sehingga fungsi perencanaan yang merupakan suatu fungsi yang fundamental dari manajemen sangat diperlukan.

Berdasarkan beberapa pendapat yang telah dikemukakan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa perencanaan adalah suatu tindakan pengambilan keputusan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan pada masa yang akan datang.

### **2.5.2 Pengorganisasian (*Organizing dan Staffing*)**

Tahap berikutnya adalah pengorganisasian. Pengorganisasian dapat diartikan sebagai kegiatan mengkoordinasi sumber daya, tugas, dan otoritas di antara anggota organisasi agar tujuan organisasi dapat dicapai dengan cara yang efisien dan efektif. Sebagai contoh, kegiatan perusahaan kebanyakan diorganisasi berdasarkan fungsi pokok perusahaan, seperti pemasaran, keuangan, produksi, administrasi, dan personalia.

Menurut Ritha F. Dalimunthe (2003:05), pengorganisasian merupakan proses penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan suatu organisasi, sumber daya – sumber daya yang dimilikinya, dan lingkungan yang melingkupinya.

Menurut T Hani Handoko (2017:9) pengorganisasian berarti bahwa para manajer mengkoordinasi sumber daya-sumber daya manusia dan material organisasi. Sedangkan menurut M Manullang (2012:10) organizing dimaksud mengelompokkan kegiatan yang diperlukan, yakni penetapan susunan organisasi serta tugas dan fungsi-fungsi dari setiap unit yang ada dalam organisasi, serta menetapkan kedudukan dan sifat hubungan antara masing-masing unit tersebut.

Menurut George Terry dalam Harsuki (2012:106) menyatakan bahwa definisi pengorganisasian adalah tindakan mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang, hingga mereka dapat bekerja sama secara efisien dan demikian memperoleh kepuasan pribadi dalam hal melaksanakan tugas-tugas tertentu dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran tertentu.

Pengorganisasian juga berarti mempersatukan orang-orang pada tugas yang saling berkaitan. Istilah pengorganisasian berasal dari perkataan "*organism*", yang merupakan sebuah entitas dengan bagian-bagian yang terintegrasi sedemikian rupa sehingga hubungan mereka satu sama lain dipengaruhi oleh hubungan mereka terhadap keseluruhan. Apabila suatu kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih bekerja sama ke arah tujuan bersama, maka hubungan antara mereka dapat menimbulkan permasalahan, misalkan siapa yang mengambil keputusan, siapa yang melaksanakan pekerjaan dan seperti apa, tindakan apa yang perlu dilakukan apabila terdapat kondisi-kondisi tertentu (Harsuki, 2012:77).

### **2.5.3 Pengarahan (*Leading*)**

Setelah struktur organisasi ditetapkan, orang-orangnya ditentukan. Langkah selanjutnya adalah membuat bagaimana orang-orang tersebut bekerja untuk mencapai tujuan organisasi. Manajer perlu "mengarahkan" orang-orang tersebut. Lebih spesifik lagi pengarahan meliputi kegiatan memberi pengarahan (*directing*), memengaruhi orang lain (*influencing*), dan memotivasi orang tersebut untuk bekerja (*motivating*).

Pengarahan biasanya dikatakan sebagai kegiatan manajemen yang paling menantang dan paling penting karena langsung berhadapan dengan manusia.

Dalam hal ini, seorang manajer harus memiliki hubungan dengan bawahan yang sifatnya mendukung dan meningkatkan rasa percaya diri menggunakan kelompok keputusan. Seperti apa yang dikatakan oleh Keith Davis (1995),” Menggerakkan ialah kemampuan membujuk orang-orang mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dengan penuh semangat”.

Dalam hal ini, para manajer tidak harus memberikan perhatian utama pada cara, teknik, atau metode penggerakkan para anggota organisasi agar mereka mau dan ikhlas bekerja dengan sebaik mungkin demi tercapainya tujuan organisasi dan berbagai sarannya. Seperti yang dikatakan Sondang P. Siagan (1992) mengenai penggerakkan ialah, “keseluruhan usaha, cara, teknik, dan metode untuk mendorong anggota organisasi agar mau dan ikhlas bekerja dengan sebaik mungkin demi tercapainya tujuan organisasi dengan efisien, efektif, dan ekonomis”.

#### **2.5.4 Pengendalian (*Controlling*)**

Elemen terakhir proses manajemen adalah pengendalian. Pengendalian bertujuan melihat apakah kegiatan organisasi sesuai dengan rencana. Manajer harus selalu memonitor kemajuan organisasi. Fungsi pengendalian meliputi empat kegiatan: (1) menentukan standar prestasi, (2) mengukur prestasi yang telah dicapai selama ini, (3) membandingkan prestasi yang telah dicapai dengan standar prestasi, dan (4) melakukan perbaikan jika ada penyimpangan dari standar prestasi yang telah ditentukan. Kemudian, kembali lagi ke fungsi perencanaan untuk periode berikutnya.

Pengendalian adalah proses pengukuran kinerja, membandingkan antara hasil sesungguhnya dengan rencana serta mengambil tindakan pembetulan yang diperlukan. Melalui pengendalian, manajer melakukan kontak secara aktif dengan apa yang dilakukan oleh karyawan, mendapatkan serta menginterpretasikan laporan tentang kinerja serta menggunakan informasi tersebut untuk merencanakan tindakan yang bersifat membangun serta perubahan (Schermerhorn, 1996) dalam Andri (2014).

Menurut Victor M. Situmorang dan Jusuf Juhir dalam Raharjo Adisasmita (2011:15), pengawasan adalah setiap usaha dan tindakan dalam rangka untuk mengetahui sampai dimana pelaksanaan tugas yang dilaksanakan menurut ketentuan dan sasaran yang hendak dicapai.

### **2.5.5 Proses Manajemen dalam Praktik**

Gambar proses manajemen di muka menunjukkan urutan proses manajemen secara teoretis. Semua manajer melakukan empat fungsi yang telah dibicarakan (planning, organizing, leading, dan controlling). Meskipun demikian, dalam praktik gambaran semacam itu tidak begitu terlihat. Sering kali kita melihat kegiatan manajer yang sibuk ke sana kemari yang sepertinya tidak punya waktu untuk berpikir dan merencanakan sesuatu dengan tenang. Aktivitas manajer dalam praktik sepertinya reaktif, bereaksi terhadap suatu kejadian. Mereka lebih action oriented. Model proses manajemen seperti yang digambarkan di muka tampaknya tidak sesuai dengan praktik manajemen.

## **2.6 Manajemen Bisnis**

### **2.6.1 Manajemen Pemasaran**

Manajemen pemasaran adalah usaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya yang dibutuhkan konsumen, dan bagaimana cara pemenuhan dapat diwujudkan. Manajemen pemasaran juga melakukan kegiatan dalam proses penyampaian produk kepada konsumen.

#### **2.6.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran**

Manajemen pemasaran adalah proses yang melibatkan analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian yang mencakup barang, jasa dan gagasan yang tergantung pada pertukaran dengan tujuan menghasilkan kepuasan bagi pihak-pihak yang terkait. (Hartono:2012)

Manajemen pemasaran diartikan sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang umum. (Kotler:2011).

Manajemen pemasaran adalah sebagai analisis, perencanaan, penerapan dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pasar sasaran dengan maksud untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi. (Priangani:2013)

Kesulitan yang sering dihadapi adalah bahwa banyak orang menyamakan antara penjualan dengan pemasaran. Penjualan bukan satu-satunya aspek dari pemasaran, dan bukan pula yang terpenting dari pemasaran. Penekanan pada

pendekatan pemasaran adalah pada penentuan apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh pelanggan dan kemudian memenuhinya. (Kotter & Andreasen, 1987 Dalam Harsuki 2012:209). Fokus dari pemasaran adalah pada kebutuhan pelanggan dan bukan kebutuhan si pelaku pemasaran. Pada penjualan penekanan ada pada kebutuhan penjual, dan fokus dari penjualan adalah produk. Suatu program pemasaran yang tepat dapat membuat penjualan berlebihan. Dengan demikian, menurutnya tujuan pemasaran adalah untuk mengetahui dan mengerti pelanggan dengan baik, sehingga produk atau pelayanan (*service*) terjual dengan sendirinya (Peter drucker 1973 dalam harsuki 2012:212).

#### **2.6.1.2 Pengertian Pemasaran Olahraga**

Pemasaran olahraga adalah proses merencanakan dan melaksanakan kegiatan-kegiatan untuk produksi, pemberian harga, promosi, dan distribusi dari suatu produk olahraga untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan para pelanggan serta untuk mencapai tujuan institusi (Pitts and Stotlar, 1996 dalam Harsuki 2012:213).

#### **2.6.1.3 Ruang Lingkup Pemasaran Olahraga**

Dalam berbagai usaha bisnis yang berkembang saat ini, baik yang menghasilkan barang maupun jasa, peran pemasaran sangatlah penting karena merupakan salah satu faktor kunci penentu keberhasilan bisnis. Dengan kata lain, pemasaran merupakan inti dari seluruh aktivitas bisnis.

Khusus mengenai pemasaran olahraga dikatakan oleh Mullin (1985) yang dikutip dari Harsuki (2012:214) bahwa pemasaran olahraga barangkali merupakan bagian dari manajemen olahraga yang paling dinamis dan paling mengesankan oleh



karena meliputi lingkup promosi, pengiklanan, penjualan, dan hubungan masyarakat. Ini adalah fungsi manajemen di mana produk (jasa) bertemu dengan pelanggan, dan secepat selera pelanggan berubah, maka strategi pemasaran juga harus diubah.

Empat unsur utama yang terlibat dalam pemasaran dinamakan “*marketing mix*”. “*marketing mix*” terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Unsur-unsur ini diciptakan dengan baik di dalam industri pemasaran dan dikenal dengan 4P.

1. *Product* (produk) adalah suatu barang yang nyata (a tangible or object), suatu service, atau suatu kualitas barang yang tidak nyata (tangible) yang memuaskan keinginan atau kebutuhan pelanggan.
2. *Price* (harga) mewakili nilai dari produk dan harga dan pelanggan harus menerima untuk mendapatkan produk tersebut. Pelanggan menentukan nilai dari suatu produk dengan menyeimbangkan manfaat yang diharapkan dari pembelian produk tersebut terhadap harga yang diharapkan dari produk. Jika manfaat yang diakibatkan oleh suatu produk melebihi harga yang tercakup pada produk, maka pelanggan percaya bahwa produk tersebut mempunyai nilai.
3. *Place* (tempat) mewakili alur distribusi di mana pelanggan dapat memperoleh suatu produk.
4. *Promotion* (promosi) melibatkan penggunaan teknik untuk mengkomunikasikan kesan dan pesan tentang suatu produk, guna memotivasi pelanggan agar membeli produk tersebut.

Selanjutnya 4P yang telah disebutkan diatas dijabarkan lagi menjadi 10P, yaitu (1) Tujuan, (2) Produk, (3) Pangsa pasar, (4) Posisi, (5) Pemilihan pemain, (5) Paket, (6) Harga, (7) Promosi, (8) Tempat, (9) Tempat, (10) Janji. (Pitts and Stotlar,1996 dalam Harsuki 2012:214).

Strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana perusahaan berharap untuk menciptakan nilai pelanggan dan mencapai hubungan yang menguntungkan (Kotler anf Armstrong, 2006:58) dalam Husni Muharram Ritongga, dkk (2018:4) Salah satu unsure dalam strategi pemasaran terpadu adalah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang merupakan strategi perusahaan yang berkaitan dengan penentuan, bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada satu segmen pasar tertentu yang merupakan target sasaran pasarnya. Baruan pemasaran (*marketing mix*) merupakan kombinasi variabel atau kegiatan sistem pemasaran. Variabel-variabel kegiatan tersebut perlu dikoordinasikan dan dikombinasikan oleh peruahaan ketika melakukan pemasarannya (Kotler, 2005a) dalam (Husni Muharram Ritongga, dkk,2018)

## **2.6.2 Manajemen Keuangan**

### **2.6.2.1 Pengertian Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan adalah proses manajemen yang diterapkan pada fungsi-fungsi keuangan. Manajemen keuangan sering disebut juga sebagai manajemen aliran dana. Sebabnya tidak lain adalah karena kalau dipandang dari waktu ke waktu, akan ada dana yang masuk kedalam perusahaan dan yang keluar dari perusahaan.

Manajemen keuangan merupakan salah satu area yang dapat dipakai meningkatkan nilai perusahaan melalui kebijakan-kebijakan yang diambil. Tiga kebijakan utama dalam manajemen keuangan adalah kebijakan pendanaan, kebijakan investasi dan kebijakan dividen. (Morrow: 2007).

Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien. (Sartono2011).

Manajemen keuangan merupakan salah satu bidang manajemen fungsional dalam dalam suatu perusahaan yang mempelajari tentang penggunaan dana, memperoleh dana dan pembagian hasil operasi perusahaan. (Nofianti:2010)

Manajemen keuangan merupakan aktivitas yang berkaitan dengan perolehan dana, bagaimana pengelolaan dana dan bagaimana dana tersebut di manajemen dengan dasar tujuan umum seperti efisiensi dalam penggunaan dan memaksimalkan keuntungan. (Vahlia:2019)

Manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian kegiatan keuangan. Mereka yang melaksanakan kegiatan tersebut sering disebut sebagai menejer keuangan. Banyak keputusan yang harus diambil oleh menejer keuangan dan berbagai kegiatan yang harus dijalankan mereka. (Husnan:2014)

Manajemen keuangan merupakan suatu manajemen dana yang bukan hanya berhubungan dengan cara perolehan dana tetapi mencakup masalah penggunaan dana pengalokasian dana tersebut seefisien mungkin. (Meiliana:2013)

Kinerja manajemen keuangan dalam mengambil keputusan keuangan dicerminkan oleh arus kas bebas. Nilai perusahaan dapat tercermin dari harga sahamnya, tetapi nilai perusahaan yang dinilai dengan harga saham yang ada di dalamnya, belum mencerminkan nilai perusahaan yang sesungguhnya, karena berubahnya harga saham tidak selalu dipengaruhi oleh kinerja perusahaan, bisa saja disebabkan oleh faktor lain yang tidak bersangkutan sama sekali. (Murtini: 2008)

### **2.6.2.2 Fungsi Manajemen Keuangan**

Fungsi manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yang harus diambil oleh perusahaan, yakni (J. Van horne, 1999 dalam anoraga 2007;197)

#### **2.6.2.2.1 Keputusan investasi**

Termasuk kedalam keputusan investasi adalah:

1. Investasi modal, yaitu pengalokasian modal ke dalam usaha-usaha investasi yang manfaatnya akan direalisasikan di masa yang akan datang.
2. Keputusan mengalokasikan kembali modal, apabila modal yang terikat pada suatu aktiva tidak dapat dibenarkan lagi dari segi ekonomi.
3. Penentuan jumlah aktiva yang dimiliki perusahaan. Hal ini berhubungan dengan jumlah dana/modal yang harus disediakan untuk pembelian aktiva-aktiva tersebut.
4. Corak resiko bisnis dari perusahaan itu menurut persepsi pemasok modal.

#### **2.6.2.2.2 Keputusan *financing* (pembelajaan)**

Keputusan ini mencakup penentuan *financing mix* atau struktur modal yang terbaik. Dalam hal ini, manajer keuangan harus membuat keputusan mengenai bagaimana kombinasi pembelajaan yang akan digunakan, apakah akan menggunakan kombinasi *short term debt* atau dengan *long term debt* dengan modal sendiri atau kombinasi ketiganya.

#### **2.6.2.2.3 Keputusan *dividen***

Keputusan ini meliputi keputusan tentang penentuan pembagian pendapatan antara penggunaan pendapatan untuk dibayarkan kepada para pemegang saham sebagai dividen atau untuk digunakan dalam perusahaan tersebut sebagai laba yang ditahan.

Laba yang ditahan merupakan salah satu dari sumber dana yang dapat digunakan untuk membiayai pertumbuhan perusahaan, sedangkan dividen merupakan aliran kas yang dibayarkan kepada para pemegang saham. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan berfungsi untuk mengelola arus dana yang masuk maupun keluar dari suatu perusahaan seefisien dan seefektif mungkin.

### **2.6.3 Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)**

#### **2.6.3.1 Pengertian Manajemen Sumber daya Manusia**

Manajemen telah banyak disebut sebagai “seni untuk menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain”. Definisi ini yang dikemukakan oleh Mary Parker Follett, mengandung arti bahwa para manajer mencapai tujuan-tujuan organisasi melalui pengaturan orang-orang lain untuk melaksanakan berbagai pekerjaan yang

diperlukan, atau dengan kata lain dengan tidak melakukan pekerjaan-pekerjaan itu sendiri (Handoko, 2008).

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu hal yang berkaitan dengan pendayagunaan manusia dalam melakukan suatu pekerjaan untuk mencapai tingkat maksimal atau efektif dan efisien dalam mewujudkan tujuan yang akan dicapai dalam perusahaan, seorang karyawan dan juga masyarakat. (Susan:2019)

Manajemen sumber daya manusia adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian atas pengadaan tenaga kerja, pengembangan, kompensasi, integrasi, pemeliharaan, dan pemutusan hubungan kerja dengan sumber daya manusia untuk mencapai sasaran perorangan, organisasi, dan masyarakat. (Almasri:2017)

Manajemen sumber daya manusia merupakan ilmu, seni dan proses dalam aktivitas-aktivitas perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, pelaksanaan dan pengawasan terhadap pengadaan pengembangan, pemberian balas jasa, pemeliharaan dan pemisahan tenaga kerja sehingga tercapai tujuan organisasi. (Musyaddad:2014)

Manajemen memang dapat mempunyai pengertian lebih luas daripada itu, tetapi define di atas memberikan kepada kita terutama mengelola sumberdaya manusia bukan material atau finansial. *We are managing human resources*. Didalam pihak, manajemen mencakup fungsi-fungsi *perencanaan* (penetapan apa yang akan dilakukan), *pengorganisasian* (perencanaan dan penugasan kelompok kerja ), *penyusunan personalia* (penarikan,seleksi,pengembangan, pemberian kompensasi

dan penilaian prestasi kerja), *pengarahan* (motivasi, kepemimpinan, integrasi, dan pengelolaan konflik) dan *pengawasan*.

## **2.7 Olahraga rekreasi**

### **2.7.1 Pengertian olahraga rekreasi**

Olahraga rekreasi adalah olahraga yang dilakukan oleh masyarakat dengan kegemaran dan kemampuan yang tumbuh dan berkembang sesuai dengan kondisi dan nilai budaya masyarakat setempat untuk memperoleh kesehatan, kebugaran jasmani dan kegembiraan; membangun hubungan social; (UU NO 3 Tahun 2005).

Menurut Herbert Hagg (1994) *“Recreational sport/leisure time sport are formd of physical activity in leisure under a time perspective. It comprises sport after work, on weekends, in vacations, in retirement, or during periods of (unfortunate) unemployment.”*

Rekreasi menurut David Gray dalam Butler (1976:10) mendefinisikan bahwa : *“Recreation is an emotional condition within an individual human being that flows from a feeling of well-being and self-satisfaction”*. Menurut pendapat sebagian orang rekreasi merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mencari hiburan, atau sekedar untuk melepaskan kelelahan setelah dihadapkan pada berbagai kesibukan dan pekerjaan. Sedangkan olahraga rekereasi adalah olahraga yang dilakukan untuk mengisi waktu luang dengan tujuan akhirnya.

### **2.7.2 Pembinaan Dan Pengembangan Olahraga Rekreasi**

Pembinaan dan pengembangan olahraga rekreasi dilaksanakan dan diarahkan untuk memassalkan olahraga sebagai upaya mengembangkan kesadaran masyarakat

dalam meningkatkan kesehatan, kebugaran, kegembiraan, dan hubungan sosial. Pembinaan dan pengembangan dilaksanakan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dan/atau masyarakat dengan membangun dan memanfaatkan potensi sumberdaya, prasarana dan sarana olahraga rekreasi. Pembinaan dan pengembangan olahraga rekreasi yang bersifat tradisional dilakukan dengan menggali, mengembangkan, melestarikan, dan memanfaatkan olahraga tradisional yang ada dalam masyarakat. Pembinaan dan pengembangan olahraga rekreasi dilaksanakan berbasis masyarakat dengan memperhatikan prinsip mudah, murah, menarik, manfaat, dan massal. Pembinaan dan pengembangan olahraga rekreasi dilaksanakan sebagai upaya menumbuhkembangkan sanggar-sanggar dan mengaktifkan perkumpulan olahraga dalam masyarakat, serta menyelenggarakan festival olahraga rekreasi yang berjenjang dan berkelanjutan pada tingkat daerah, nasional, maupun internasional (UU NO 3 tahun 2005).

## **2.8 River Tubing**

### **2.8.1 Definisi River Tubing**

River Tubing atau disebut dengan donat boat adalah salah satu wisata air dalam bentuk pengarungan sungai dengan memakai ban dalam kendaraan yang telah dimodifikasi sedemikian rupa untuk keamanan dan kenyamanan pengarungnya. Pemain river tubing juga dilengkapi alat pengaman lain seperti helem untuk melindungi kepala dari benturan dan pelampung atau life jacket yang menjaga badan tetap mengapung di air sekaligus melindungi tubuh dari benturan.



Untuk mengendarai ban river tubing, pemain pemain cukup duduk diatas ban dan mengiokuti arus sungai. Sepanjang pengarungan, para guide akan menemani untuk memastikan keselamatan dan kenyamanan sepanjang pengarungan sungai.

### **2.8.2 Peralatan river tubing**

Berikut peralatan yang digunakan dalam river tubing adalah ban yang sudah dilengkapi webbing, pelindung kepala (helm), pelampung khusus, pelindung lutut, dan sepatu karet atau sandal gunung.

#### **2.8.2.1 Ban yang sudah dilengkapi webbing**

Dalam river tubing, wisatawan akan menaiki perahu dari ban truk satu persatu, setiap orang menaiki banya masing-masing. Namun, tak sembarang ban, ban yang digunakan adalah ban dalam bekas truk, yang dapat melindungi tubuh peserta dari sisi kanan dan kiri.



**Gambar 2.1 Ban yang sudah dilengkapi dengan webbing**

Ban truk tersebut kemudian dilengkapi webbing, atau tali khusus outdoor di bagian bawahnya. Tali-temali ini berfungsi menjaga bagian pantat dari peserta saat melewati jeram.

#### **2.8.2.2 Pelindung Kepala (helm)**

Pelindung kepala pun menjadi hal yang mutlak untuk peserta river tubing, yakni untuk melindungi kepala dari benturan benda-benda keras seperti bebatuan dan benturan dengan peserta lain.

Pelindung kepala tersebut tentu yang berstandar, memiliki kekuatan dibagian luar dan lembut dengan busa tebal dibagian dalam.



**Gambar 2.2 Pelindung kepala (helm)**

### 2.8.2.3 Pelampung khusus

Pelampung yang digunakan dalam river tubing diusahakan berbusa tebal dan berbahan luar kain yang tak mudah robek. Kain tersebut biasa digunakan untuk bahan tas gunung ataupun jaket, sehingga tidak mudah sobek saat bergesekan dengan batu.



**Gambar 2.3 Pelampung khusus**

### 2.8.2.4 Pelindung Lutut dan Siku

Pelindung lutut dan siku akan melindungi lutut dan siku dari bebatuan dan benda benda tajam di sekitar sungai saat proses pengarungan berlangsung.



**Gambar 2.4 Pelindung Siku dan Lutut**

### 2.8.2.5 Sepatu karet atau sandal gunung

Saat wisatawan jatuh atau terlempar dari prahu, kaki akan menginjak batuan batuan tajam di dasar sungai tersebut. Maka disarankan menggunakan sepatu karet ataupun sandal gunung.



**Gambar 2.5 Sandal Gunung dan Sepatu Karet**

## 2.9 Muncul River Tubing

Muncul River Tubing merupakan wahana river tubing yang berada di Kabupaten Semarang, tepatnya di Desa Muncul Kecamatan Banyubiru. Wahana river tubing ini merupakan salah satu dari beberapa wahana river tubing yang ada di Kabupaten Semarang, bisnis ini merupakan bisnis keluarga yang dimiliki dan dikelola langsung oleh Bapak Yazid.

Muncul River Tubing merupakan wahana river tubing yang berada di Kabupaten Banyubiru, Muncul River Tubing didirikan pada bulan agustus 2015 di Desa Muncul Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang yang banyak memiliki aliran sungai yang masih alami dan belum termanfaatkan dengan maksimal, hal inilah

yang membuat pemilik tertarik mendirikan sebuah bisnis wahana yang bertemakan olahraga rekreasi yaitu river tubing, selain itu juga karena melihat minat masyarakat yang cukup besar terhadap river tubing sehingga pemilik tidak ragu untuk mendirikan sebuah bisnis di bidang olahraga rekreasi ini. Dengan minat masyarakat dan potensi sumberdaya alam yang ada, daya saing juga merupakan salah satu factor pemilik berminat mendirikan bisnis wahana river tubing.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Pendekatan Penelitian**

Penelitian yang digunakan oleh penulis dalam skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif. Untuk memperoleh gambaran mengenai pola-pola yang berlaku maka pendekatan kualitatif disini memusatkan perhatiannya pada prinsip-prinsip umum yang mendasari perwujudan satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia, atau pola-pola yang dianalisis gejala-gejala sosial budaya dengan menggunakan kebudayaan dari masyarakat yang bersangkutan. (Ashshofa, 2013:20)

Metode kualitatif digunakan karena beberapa pertimbangan yang pertama, menyesuaikan metode penelitian kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan jamak. Kedua, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden. Ketiga, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penamaan pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi. (Moleong, 2007:9)

Sejalan dengan itu, dalam penelitian kualitatif peneliti sendiri atau dengan bantuan orang lain merupakan alat pengumpul data utama, sehingga hanya manusia yang mampu memahami kaitan kenyataan-kenyataan yang terjadi dalam proses penelitian. Sehingga pada akhirnya data yang dihasilkan berupa data deskriptif setelah terlebih dahulu dilakukan pemeriksaan atau pelacakan kesesuaian data yang ada.

## **3.2 Lokasi dan Sasaran Penelitian**

### **3.2.1 Lokasi**

Penelitian ini mengambil lokasi di kantor dan sungai bisnis olahraga Muncul River Tubing yang terletak di Desa Rowoboni Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang yang merupakan obyek dari penelitian yang penulis teliti.

### **3.2.2 Sasaran Penelitian**

Sasaran dalam penelitian ini adalah pengelola, karyawan dan pengunjung wahana river Tubing Muncul River Tubing Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang, dimana di tempat tersebut terdapat beberapa responden yaitu manajer, pegawai, dan pengunjung wahana.

## **3.3 Instrumen dan Metode Pengumpulan Data**

### **3.3.1 Instrumen Penelitian**

Instrumen adalah alat atau fasilitas yang digunakan peneliti untuk mengukur informasi (Darmadi, 2011: 85 dalam Tri Indra Prasetya 2012:108) Instrumen digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar dalam pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik. Instrumen mempunyai peranan yang sangat penting dalam sebuah penelitian Karena dengan adanya instrumen, mutu suatu penelitian dapat diketahui, jika instrumen yang dibuat, memiliki kriteria yang baik, maka mutu penelitiannya juga baik, begitupun sebaliknya Zaenal Arifin (2017:29). Adapun pedoman observasi, wawancara dan dokumentasi yang digunakan oleh peneliti untuk menggali informasi salah satunya menggunakan pedoman kisi-kisi instrument

penelitian. Berdasarkan teknik pengumpulan data yang digunakan, Maka instrument penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Tabel 3.1 Kisi-kisi Instrumen Penelitian

No	Aspek	Indicator	Sub indicator	Metode pengumpulan data		
				ob	Ww	Dok
1.	Strategi pemasaran	- <i>Product</i> (Produk)	- Produk	√	√	√
		- <i>Price</i> (Harga)	- Harga		√	
		- <i>Place</i> (Tempat)	- Sarana Fisik	√	√	√
		- Promotion (Promosi)	- Promosi		√	√
2.	Manajemen	- <i>Man</i>	- Perekrutan		√	
		- <i>Money</i>	- Keuangan		√	
		- <i>Materials</i>	- Peralatan		√	√
		- <i>Machine</i>	- Fasilitas		√	√
		- <i>Method</i>	- Strategi kerja		√	
		- <i>Market</i>	- Pemasaran		√	
3.	SDM	- Penorganisasian	- penugasan kelompok kerja		√	
		- penyusunan personalia	- seleksi - kompensasi - penilaian prestasi kerja		√ √ √	
		- pengarahan	- motifasi - integrase - pengelolaan konflik		√ √ √	
		- pengawasan	- Pengawasan		√	



4.	Sarana & Prasarana	- Sarana	- Perlengkapan river tubing	√	√	√
			- Jumlah perlengkapan	√	√	√
			- Perawatan	√	√	√
		- Prasarana	- Penunjang bisnis river tubing	√	√	√

Keterangan: o: observasi

w: wawancara

d: dokumentasi

### 3.3.2 Metode Pengumpulan data

Sugiyono (2015:308) Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam mendapatkan sebuah data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

#### 3.3.2.1 Observasi

Teknik observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung (Syaodih, 2011:220). Observasi dapat dilakukan dengan cara partisipatif maupun nonpartisipatif. Dalam partisipatif (*participatory observation*) pengamat ikut serta dalam kegiatan yang sedang berlangsung. Dalam observasi nonpartisipatif (*nonparticipatory observation*) pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan, dia hanya berperan mengamati kegiatan dan tidak ikut dalam kegiatan. Proses pengamatan dimulai dengan melakukan pengamatan menyeluruh dan selanjutnya lebih terfokus. Pengamatan menyeluruh digunakan untuk mendapatkan

catatan-catatan lapangan mengenai situasi umum di sekitar obyek penelitian, sedangkan pengamatan terfokus dilakukan untuk mengamati peristiwa yang lebih mendetail, rinci dan menggambarkan informasi yang lebih spesifik tentang bisnis wahana river tubing Muncul River Tubing.

Tabel 3.2 Pedoman Observasi

No	Aspek	Hal-Hal yang Diamati	Keterangan
1.	Strategi pemasaran	- Produk	Produk yang diberikan kepada konsumen oleh Kranji River Tubing
		- Tujuan organisasi	Penataan dan pengelolaan organisasi Kranji River Tubing
2.	Sarana & Prasarana	- Jumlah perlengkapan	Jumlah perlengkapan river tubing di Kranji River Tubing
		- Prosedur penggunaan	Prosedur penggunaan sarana dan prasarana river tubing di Kranji River Tubing
		- Perawatan	Perawatan sarana dan prasarana river tubing di Kranji River Tubing

### 3.3.2.2 Wawancara

Wawancara (*interview*) merupakan salah satu bentuk teknik pengumpulan data yang banyak digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Wawancara dilakukan secara lisan dalam pertemuan tatap muka secara individu maupun kelompok (Syaodih, 2011:216).

Sebelum melakukan wawancara beberapa peneliti menyiapkan instrumen wawancara yang disebut pedoman wawancara (*interview guide*). Pedoman ini berisi sejumlah pertanyaan atau pernyataan untuk dijawab atau direspon oleh responden. Isi pertanyaan atau pernyataan bisa mencakup fakta, data, pengetahuan, konsep, pendapat, persepsi atau evaluasi responden berkenaan dengan fokus masalah atau variable-variable yang dikaji dalam penelitian.

Bentuk pertanyaan atau pernyataan dalam wawancara bisa berstruktur, suatu pertanyaan dan pernyataan umum diikuti pertanyaan atau pernyataan yang lebih khusus atau lebih terurai, sehingga jawaban atau penjelasan dari responden menjadi lebih dibatasi dan diarahkan. Bentuk pertanyaan atau pernyataan juga bisa sangat terbuka, sehingga responden mempunyai keleluasaan untuk memberikan jawaban atau penjelasan. Dalam pelaksanaan wawancara, pertanyaan-pertanyaan tersebut akan dikembangkan lebih lanjut sesuai dengan kondisinya. Pengembangan pertanyaan pokok menjadi pertanyaan lanjutan atau lebih terurai disebut "*probing*" atau perluasan dan pendalaman. Hal penting lain yang harus diperhatikan dari pewawancara adalah perekam atau pencatat data.

Tabel 3.3 Pedoman Wawancara

No	Indikator	Uraian	Sumber Data		
			Pm	Mn	Kns
1.	<i>Product</i>	Jasa yang diberikan kepada konsumen	√	√	√
2.	<i>Price</i>	Tarif harga muncul river tubing	√	√	
		Pendistribusian	√	√	
3.	<i>Place</i>	Sarana fisik	√	√	
4.	<i>Promotion</i>	Upaya untuk menawarkan produk	√	√	
5.	<i>Man</i>	Perekrutan tenaga kerja	√	√	
6.	<i>Money</i>	Modal awal muncul river tubing	√	√	
		Gaji tenaga kerja	√	√	
7.	<i>Machine</i>	Fasilitas Muncul river tubing	√	√	
8.	<i>Method</i>	Strategi Muncul yang diterapkan	√	√	
9.	Watak professional karyawan	Sesuai profesi	√	√	
		Upah sesuai	√	√	
		Pendidikan	√	√	
		Pelatihan	√	√	
		Kualitas kerja	√	√	
10.	Sarana dan Prasarana	Jumlah perlengkapan river tubing di Kranji River Tubing	√	√	
		Prosedur penggunaan sarana dan prasarana river tubing di Kranji River Tubing	√	√	√
		Perawatan sarana dan prasarana olahraga rekreasi di Kranji River Tubing	√	√	

Keterangan: Pm : Pemilik

Mn : Menejer

Kns : Konsumen

### 3.3.2.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berupa tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang. Dokumen-dokumen yang berkaitan dengan objek penelitian bertujuan untuk memperkuat dan melengkapi data yang diperoleh. Metode dokumentasi digunakan guna memperoleh data yang akurat tentang bisnis wahana river tubing Muncul River Tubing.

Tabel 3.4 Pedoman Dokumentasi

No	Sub Indikator	Hasil yang didokumentasikan	Keterangan
1.	Produk	Dokumentasi river tubing	Dokumentasi kegiatan rivertabing yang berlangsung
2.	Tempat	Dokumentasi kantor dan lokasi river tubing	Dokumentasi lokasi kantor dan tempat arungjeram dilakukan
3.	Peralatan	Dokumentasi peralatan yang digunakan	Data dokumentasi peralatan river tubing
4.	Fasilitas	Dokumentasi fasilitas	Dokumentasi fasilitas di Muncul River Tubng
5.	Perlengkapan river tubing	Dokumentasi sarana	Dokumentasi sarana river tubing
6.	Jumlah perlengkapan	Dokumentasi jumlah peralatan	Dokumentasi peralatan river tubing

### **3.4 Pemeriksaan Keabsahan Data**

Keabsahan data merupakan hal yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Karena keabsahan data merupakan jaminan kepercayaan dalam pencapaian pemecahan masalah yang diteliti.

#### **3.4.1 Derajat kepercayaan (credibility)**

Dalam pemeriksaan keabsahan data, penelitian menggunakan cara triangulasi sumber dan tehnik. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan caramengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber, sedangkan Triangulasi tehnik merupakan pengumpulan data dari sumber yang sama dengan tehnik yang berbeda beda untuk mendapatkan data. Pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan tehnik triangulasi. Triangulasi adalah data/informasi dari satu pihak yang harus dicek kebenarannya dengan cara memperoleh data dari sumber lain, yaitu dengan membandingkan hasil data observasi, wawancara, dan sumber data lainnya untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda- beda dengan tehnik yang sama. (Sugiyono, 2015:373)

#### **3.4.2 Keterlatiahan (Transferbility)**

Transferbility menunjukkan derajat ketetapan atas dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil. Nilai tranfer ini berkenaan dengan pertanyaan, hingga mana hasil penelitian dapat diterapkan atau dapat digunakan dalam situasi yang lain. Oleh karena itu peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas,

sistematis dan dapat dipercaya, sehingga sipembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut, memenuhi standar transferability Sugiyono (376-377).

#### **3.4.3 Kepastian (confirmability)**

Dalam penelitian kualitatif, menguji confirmability yang berarti juga menguji hasil sebuah penelitian, yang dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar confirmability. Dalam penelitian, jangan sampai proses tidak ada tetapi hasil ada ((Sugiyono, 2015:373)

### **3.5 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data merupakan salah satu langkah yang penting dalam proses penelitian karena disinilah hasil penelitian akan terlihat, pengumpulan data yang dihasilkan berbentuk catatan tertulis, hasil wawancara, dokumentasi dan rekaman yang berisi tentang audio percakapan. Analisis data dalam kualitatif menggunakan 3 tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan data.

#### **3.5.1 Reduksi Data**

Reduksi data merupakan pemilihan data dengan melakukan pengurangan data atau merangkum data, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan membuang data hasil penelitian yang tidak perlu atau memusatkan penelitian pada penyederhanaan (Sugiyono, 2015:338). Dalam hal ini peneliti melakukan reduksi data berdasarkan hasil seluruh keterangan-keterangan yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, kuisisioner dan dokumentasi mengenai bisnis wahana River Tubing Muncul Kabupaten Semarang.

### **3.5.2 Penyajian Data**

Data yang telah direduksi merupakan sekumpulan informasi yang kemudian disusun dan dikategorikan menurut pokok permasalahan yang ada, dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, pie chart, pictogram dan sejenisnya sehingga memudahkan peneliti dalam memahami apa yang terjadi (Sugiyono: 2015:341)

### **3.5.2 Penarikan Kesimpulan**

Setelah dilakukan penyajian data, maka langkah selanjutnya menarik kesimpulan yang berdasarkan pada reduksi data yang merupakan jawaban atas masalah yang diangkat dalam penelitian. Menurut Miles dan Huberman kesimpulan awal masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak disertai bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya, tetapi kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2015:345). Sehingga dari penarikan kesimpulan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui bisnis wahana River Tubing Muncul Kabupaten Semarang



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

Penelitian ini membahas tentang survey bisnis wahana river tubing Muncul Kabupaten Semarang, penelitian dilakukan di wahana river tubing Muncul yang terletak di desa Rowoboni Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang, tujuan diadakanya penelitian ini adalah untuk mengetahui bisnis yang dilakukan oleh Muncul River Tubing.

Setelah melaksanakan penelitian pada tanggal 20 September 2019 pada wahana Muncul River Tubing yang berada di Kabupaten Semarang. Terdapat data-data mengenai pengelolaan bisnis wahana river tubing di Muncul River Tubing yang meliputi pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, sarana dan prasarana, dan juga data-data yang berkaitan dengan tujuan bisnis di wahana Muncul River Tubing yang meliputi Strategi Pemasaran, Manajemen, SDM, dan Sarana & Prasarana.

Muncul River Tubing merupakan wahana river tubing yang berada di Kabupaten Semarang, tepatnya di Desa Muncul Kecamatan Banyubiru. Wahana river tubing ini merupakan salah satu dari beberapa wahana river tubing yang ada di Kabupaten Semarang, bisnis ini merupakan bisnis keluarga yang dimiliki dan dikelola langsung oleh Bapak Yazid.

Muncul River Tubing merupakan wahana river tubing yang berada di Kabupaten Banyubiru, Muncul River Tubing didirikan pada bulan agustus 2015 di

Desa Muncul Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang yang banyak memiliki aliran sungai yang masih alami dan belum termanfaatkan dengan maksimal, hal inilah yang membuat pemilik tertarik mendirikan sebuah bisnis wahana yang bertemakan olahraga rekreasi yaitu river tubing, selain itu juga karena melihat minat masyarakat yang cukup besar terhadap river tubing sehingga pemilik tidak ragu untuk mendirikan sebuah bisnis di bidang olahraga rekreasi ini. Dengan minat masyarakat dan potensi sumber daya alam yang ada, daya saing juga merupakan salah satu faktor pemilik berminat mendirikan bisnis wahana river tubing ini. Sampai saat ini baru ada dua wahana river tubing di Kabupaten Semarang yaitu Muncul River Tubing dan Fun Tubing yang letaknya berhadapan di desa Rowoboni Kecamatan Banyubiru.

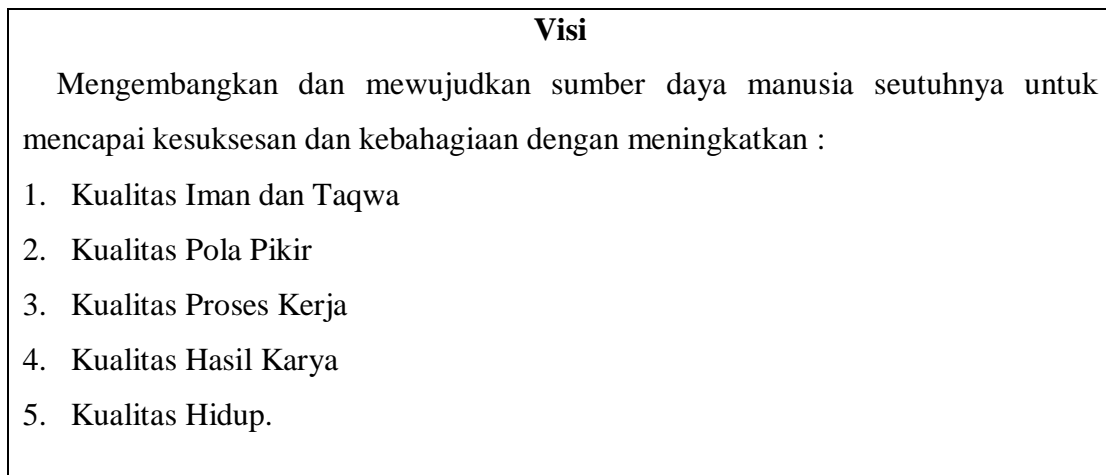
Lokasi river tubing di desa muncul sendiri cukup menarik karena ada sejarah atau asal muasal kenapa daerah tersebut bisa disebut dengan desa muncul. Asal usul desa muncul masih ada kaitannya dengan asal usul rawa pening. Didalam cerita rawa pening terdapat cerita yang bernama baru klinting. Ketika baru klinting itu diburu oleh penduduk setempat untuk dijadikan santapan pesta rakyat, bagian tubuh baru klinting terpotong-potong menjadi beberapa bagian. Kepala baru klinting terlempar di pusat mata air yang sekarang disebut desa Muncul. Cerita desa muncul ada dua versi yang pertama dinamakan muncul karena desa itu terkenal dengan sumber airnya yang melimpah. Muncul berarti keluar, airnya keluar kemudian menjadi Desa Muncul. Kemudian yang kedua disebut muncul karena sungai muncul diyakini tempat munculnya atau pintu keluarnya para penghuni kerajaan rawa pening yang melewati kali santer. Bahkan kemunculan kepala baru klinting sering kali muncul di desa itu.

Dan pada saat itu orang-orang tidak berani menyebut langsung nama baru klinting, biasanya hanya menyebut sing bahu rekso muncul kemudian jadilah nama Desa Muncul. Maka bisnis river tubing ini dinamakan Muncul River Tubing. Pemilik mendirikan Muncul River Tubing di tanah milik sendiri yang letaknya dekat dengan sungai di Desa Muncul Kabupaten Semarang, karena didirikan di lahan sendiri pemilik hanya membutuhkan dana untuk membangun beberapa fasilitas seperti tempat istirahat, kamar ganti, dan ruang penyimpanan peralatan juga untuk membeli beberapa peralatan river tubing diantaranya ban, helm dan pelampung. Selain itu juga untuk membeli alat transportasi yang digunakan untuk membawa pengunjung dan ban yang akan digunakan berupa mobil pick-up.

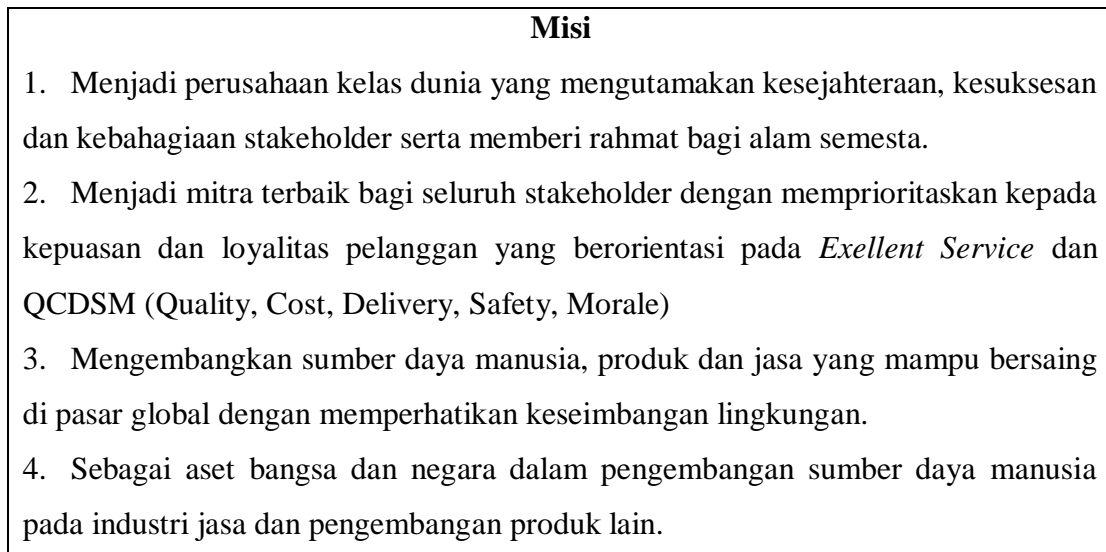
Wahana ini menawarkan suasana pedesaan yang asri kepada para pengunjung yang juga menjadi salah satu keunggulan dari wahana ini, tujuannya agar pengunjung benar-benar menikmati liburan mereka. Selain itu fasilitas yang ditawarkan dari wahana ini sudah cukup lengkap yaitu adanya kamar ganti, mushola, tempat makan, toilet, dan tempat beristirahat, dsb. Harga yang ditawarkan oleh Muncul River Tubing sendiri terbilang terjangkau dengan harga 40 ribu rupiah, dengan harga tersebut pelanggan mendapatkan fasilitas berupa alat atau perlengkapan river tubing, DVD Dokumentasi, Asuransi, minuman, dan transportasi menuju *start point*. Untuk target pengunjung, pemilik menargetkan 500 pengunjung setiap bulanya, dan ketika musim libur target pun bertambah menjadi 700 bulanya setiap minggunya. Pelayanan yang baik dan ramah dijadikan strategi pemilik untuk menarik minat pengunjung, dengan

harapan pengunjung puas dan akan berkunjung lagi di lain waktu untuk menikmati liburan mereka.

Sebagai sebuah bisnis Muncul River Tubing tentunya mempunyai visi dan misi yang hendak dicapai, yaitu:



Gambar 4.1 Visi Muncul River Tubing



Gambar 4.2 Misi Muncul River Tubing

#### **4.1.1 Strategi Pemasaran**

Untuk kegiatan pemasaran di Muncul River Tubing sepenuhnya dilakukan oleh pemilik Muncul River Tubing yang juga manajer wahana Muncul River Tubing, pemilik menjelaskan, untuk memasarkan wahana Muncul River Tubing pemilik menggunakan beberapa cara, contohnya menerapkan harga spesial untuk pelajar atau mahasiswa, dan pemasaran iklan lewat media sosial seperti instagram, facebook dan twitter. Hal tersebut dikarenakan promosi melalui media internet dapat menjangkau semua kalangan dan lebih menghemat biaya jika dibandingkan dengan promosi melalui media lainnya, selain biaya pemasaran yang murah, pemasaran menggunakan media sosial dan internet dikarenakan untuk mengikuti perkembangan zaman yang sekarang berubah ke era digital sehingga menurut pemilik, media sosial akan jauh lebih efektif untuk memasarkan Muncul River dibandingkan promosi menggunakan media yang lainnya.

Setelah melakukan penelitian di Muncul River Tubing, dari 3 responden yang diwawancarai mereka mengaku baru pertama kali melakukan river tubing di sini, alasan mereka memilih wahana ini selain harga yang ditawarkan relatif terjangkau juga melihat iklan-iklan atau informasi tentang Muncul River Tubing yang mereka temukan di internet. Pengunjung yang datang ke wahana ini tidak hanya berasal dari Kabupaten Semarang saja, namun ada pula pengunjung yang datang dari luar Kabupaten Semarang, misalnya dari Kota Semarang, Magelang, dan daerah-daerah yang tidak jauh dari Kabupaten Semarang bahkan ada wisatawan dari luar negeri untuk mencoba sensasi berpetualang susur sungai dengan ban atau river tubing.

Pegunjung yang datang ke wahana ini berasal dari berbagai kalangan, dari anak-anak sampai orang dewasa yang ingin berlibur bersama. Tanggapan pengunjung mengenai sarana dan prasarana di Muncul River Tubing sendiri pada umumnya pengunjung sudah merasa cukup puas dengan fasilitas yang ditawarkan, namun untuk beberapa fasilitas pengunjung rasa masih ada yang kurang seperti tidak adanya deker pelindung siku dan alas kaki yang disediakan agar kedepannya pihak pengelola dapat memperbaiki atau mengganti bahkan menambah sarana dan prasarana yang kurang memadai sehingga pengunjung bisa lebih menikmati dan puas ketika berkunjung ke wahana ini di lain waktu.

Tabel 4.1 Biaya Pengarungan Muncul River Tubing

Kelompok	Tarif Pengarungan
Umum	Rp. 40.000
Pelajar	Rp. 35.000

Tarif pengarungan wahana Muncul River Tubing ini tergolong sangat terjangkau yaitu untuk umum Rp. 40.000 dan untuk pelajar senilai Rp. 35.000 jarak pengarungan 1.5 km dengan durasi 30-40 menit.

#### **4.1.2 Manajemen**

Muncul River Tubing ini adalah bisnis milik keluarga, maka kebanyakan pengelola disini adalah keluarga atau kerabat dekat dari pemilik dan msyarakat setempat, semua tugas dilakukan oleh semua karyawan berdasarkan instruksi atau perintah langsung oleh pemilik. Pemilik hanya melakukan pengawasan ketika awal

pemberangkatan selanjutnya pemilik mempercayai karyawannya untuk melanjutkan operasional.

Muncul River Tubing merupakan wahana river tubing yang memiliki fasilitas yang baik dan cukup lengkap dimana keadaan sarana dan prasarana di wahana ini terbilang sudah cukup baik, namun ada beberapa yang perlu untuk ditambahkan, seperti pelindung siku tangan dan lutut, alas kaki, dan kamar ganti yang jumlahnya terbatas yang membuat pengunjung harus menunggu untuk berganti pakaian sesudah river tubing.

Bagian keuangan yang ada di wahana Muncul River Tubing rinciannya sangat jelas, yaitu dicatat jumlah pemasukan dan pengeluaran dalam suatu buku dengan rincian yang jelas, sehingga pemasukan dan pengeluaran telah terekap secara keseluruhan, pemilik mengakui hal tersebut harus ada rincian yang jelas karena untuk melihat kenaikan omzet yang didapat tiap bulannya.

Keuntungan dapat dipandang dari dua sisi, yaitu keuntungan bisnis dan keuntungan ekonomis. Keuntungan bisnis merupakan selisih pendapatan (penghasilan) dengan pengeluaran (biaya-biaya) yaitu selisih antara harga jual dengan semua biaya produksi dan semua penjualan produk termasuk pajak. Kesuksesan organisasi bisnis dalam menghasilkan keuntungan karena produk dan jasa mereka secara efektif memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen. Sedangkan keuntungan ekonomis adalah sisa hasil usaha setelah pengeluaran nyata dan biaya oportunitas diperhitungkan dari pendapatan yang diterima. Yang dimaksud dengan biaya oportunitas adalah biaya dari pemilihan alternatif terbaik penggunaan sumber

daya yang ada untuk mencapai tujuan dengan mengorbankan alternatif terbaik lainnya bagi penggunaan sumber daya tersebut, untuk mencari keuntungan yang maksimal, pemilik dari wahana Muncul River Tubing sudah berupaya dengan memanfaatkan segala sumber daya yang ada mulai dari promosi menggunakan brosur, ataupun melalui media sosial, meskipun demikian keuntungan yang didapat Muncul River Tubing terbilang belum mencapai target yang diharapkan pemilik, strategi promosi yang dirasa belum mencapai target serta kurang lengkapnya peralatan dan fasilitas yang ada di wahana ini menjadi salah satu penyebab pengunjung kurang tertarik untuk berkunjung ke wahana ini, pembenahan di bidang manajemen, fasilitas dan peralatan perlu dilakukan pengelola agar kedepannya keuntungan yang didapat sesuai dengan target yang telah ditetapkan sebelumnya.

Tabel 4.2 Pembayaran Kas Dusun Muncul

No	Tanggal	Jumlah Peserta	Nominal	Keterangan
1	2 Februari 2019	92	92.000	√
2	3 Februari 2019	35	35.000	√
3	5 Februari 2019	21	21.000	√
4	9 Februari 2019	118	118.000	√
5	10 Februari 2019	48	48.000	√
6	11 Februari 2019	83	83.000	√
7	16 Februari 2019	34	34.000	√
8	17 Februari 2019	9	9.000	√
9	19 Februari 2019	8	8.000	√
10	22 Februari 2019	8	8.000	√
11	23 Februari 2019	17	17.000	√
12	25 Februari 2019	11	11.000	√
13	26 Februari 2019	4	4.000	√
14	27 Februari 2019	30	30.000	√



River Tubing bermanfaat bagi masyarakat dusun Muncul Kec Banyubiru Kab Semarang. Kontribusi River Tubing terhadap masyarakat dusun muncul diberikan mealui pembayaran kas dusun muncul. Adapun pembayaran kas yang di berikan oleh River Tubing. Hasil pembayaran River tubing terhadap kas dusun muncul dapat dilihat pada Table 4.2 di atas.

Pembayaran Kas dusun Muncul oleh Muncul River Tubin merupakan bagian dari pendapatan yang di peroleh dibulan february 2019. Pendapatan di bulan february terdiri dari 14 pemesan dengan total 528 peserta, data dapat dilihat pada Tabel 4.3 dibawah ini.

Tabel 4.3 Pendapatan Muncul River Tubing Bulan February 2019

No	Tanggal Pemesanan	Nama Pemeaan	Jumlah Peserta	Keterangan
1	2 Februari 2019	Ibu Ambar	92 orang	√
2	3 Februari 2019	Bapak Fikri	35 orang	√
3	5 Februari 2019	Ilham	21 orang	√
4	9 Februari 2019	Bapak Ajik	118 orang	√
5	10 Februari 2019	Bayu	48 orang	√
6	11 Februari 2019	Ibu Fitri	83 orang	√
7	16 Februari 2019	Wildan	34 orang	√
8	17 Februari 2019	Bapak dodik	9 orang	√
9	19 Februari 2019	Fatma	8 orang	√
10	22 Februari 2019	Richo	8 orang	√
11	23 Februari 2019	Sanjaya	17 orang	√
12	25 Februari 2019	Fredy	11 orang	√
13	26 Februari 2019	Didik	14 orang	√
14	27 Februari 2019	Ibu Siti	30 orang	√

TABEL 4.1 LAPORAN KEUANGAN MUNCUL RIVER TUBING

Hari/Tanggal	Keterangan	Pemasukan	Pengeluaran					
			Iuran Wajib	Kas Kali	Kas Desa	Fee Karyawan	Transpotasi	Kas Desa Rowoganjar
2 Feb 2019	River Tubig 92	3.680.000	1.255.000	266.000	92.000	5.250.000	1.065.000	92.000
3 Feb 2019	River Tubing 35	1.400.000			35.000			35.000
5 Feb 2019	River Tubing 21	840.000			21.000			21.000
9 Feb 2019	River Tubing 118	4.720.000			118.000			118.000
10 Feb 2019	River Tubing 48	1.920.000			48.000			48.000
11 Feb 2019	River Tubing 83	3.320.000			83.000			83.000
16 Feb 2019	River Tubing 34	1.360.000			34.000			34.000
17 Feb 2019	River Tubing 9	360.000			9.000			9.000
19 Feb 2019	River Tubing 8	320.000			8.000			8.000
22 Feb 2019	River Tubing 8	320.000			8.000			8.000
23 Feb 2019	River Tubing 17	680.000			17.000			17.000
25 Feb 2019	River Tubing 11	440.000			11.000			11.000
26 Feb 2019	River Tubing 4	160.000			4.000			4.000
27 Feb 2019	River Tubing 30	1.200.000			30.000			30.000

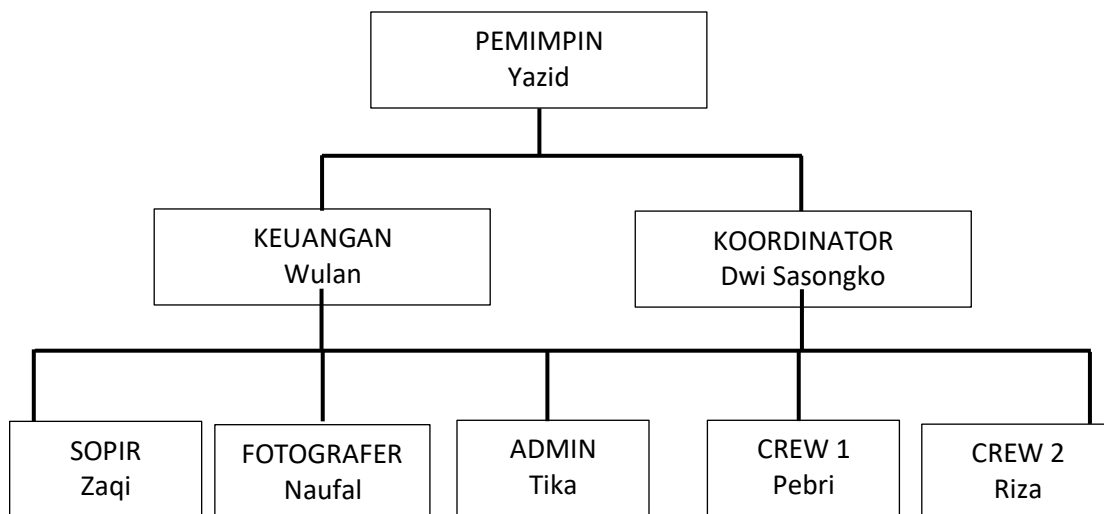
Sesuai data wawancara yang peneliti lakukan, seperti yang diungkapkan pemilik bahwa target pengunjung yang ditetapkan oleh pemilik yaitu 500 pengunjung setiap bulannya, dari target tersebut dan dengan tarif pengangkutan yang telah ditetapkan, jadi Muncul River Tubing memperoleh pendapatan kotor Rp.20.720.000 setiap bulannya dari pendapatan tersebut masih dikurangi untuk kebutuhan operasional wahana, semisal gaji karyawan, belanja kebutuhan konsumsi, kas desa, kas kali, biaya transportasi serta kebutuhan-kebutuhan yang menunjang keperluan operasional wahana Muncul River Tubing sendiri, sesuai table proyeksi perhitungan keuntungan yang dilakukan peneliti Muncul River Tubing memperoleh laba bersih Rp.11.878.000 setiap bulannya.

#### **4.1.3 Sumber daya manusia**

Muncul River Tubing mempunyai 12 karyawan dengan tugas yang berbeda-beda, diantaranya ada yang bertugas menjadi *river guide*, bidang transportasi dan dokumentasi dan bidang peralatan, jika musim libur tiba pemilik akan menyiapkan pegawai tambahan guna mendukung operasional mereka. Karena Muncul River Tubing ini adalah bisnis milik keluarga, maka kebanyakan pengelola di sini adalah keluarga atau kerabat dekat dari pemilik dan masyarakat setempat, semua tugas dilakukan oleh karyawan berdasarkan intruksi atau perintah langsung oleh pemilik. Pemilik hanya melakukan pengawasan ketika awal pemberangkatan selanjutnya pemilik percaya kepada karyawannya untuk melanjutkan operasionalnya.

Di Muncul River Tubing sendiri untuk manajemen sumberdaya manusia masi

sangat minim, pengaturan pegawai (*staffing*) dilakukan oleh pemilik selaku manajer Muncul River Tubing dengan cara menempatkan karyawan sesuai skil. Pemilik sendiri merekrut orang untuk menjadi pegawai melalui koneksi antar kerabat, seperti perekrutan *river guide* dan bagian transportasi,. Aktivitas-aktivitas manajemen sumber daya manusia yang lain seperti sistem *reward*, *performance*, *benefit*, pengembangan karyawan dan organisasi masih belum ada, hal ini menjadikan motivasi karyawan sangat rendah untuk bekerja lebih dari yang diharapkan, dikarenakan tidak ada penghargaan khusus jika karyawan melakukan sesuatu pekerjaan yang lebih dari harapan pemilik. Pemilik membagi beberapa tugas bagi karyawannya agar memudahkan operasional wahana Muncul River Tubing, diantaranya bertugas sebagai bendahara, *river guide*, bagian dokumentasi, dan bagian transportasi. Pembagian tugas tersebut digambarkan dalam struktur organisasi sebagai berikut :



Gambar 4.3 Struktur Organisasi Muncul River Tubing

#### **4.1.4 Sarana dan prasarana**

Sarana adalah segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai tujuan. Prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggaranya suatu proses.

##### **4.1.4.1 Sarana Muncul River Tubing**

Di Muncul River Tubing sendiri untuk sarana tergolong cukup lengkap Muncul River Tubing mempunyai 120 bandalam yang sudah di modifikasi, total keseluruhan pelampung berjumlah 115 yang terdiri dari 75 pelampung dewasa 40 untuk anak-anak, dan 80 helm. Fasilitas pendukung lainnya berupa sebuah mobil pick up untuk mengangkut pengunjung ke *start point*. Pemeliharaan fasilitas yang ada di Muncul River Tubing sudah dilakukan dengan baik, seperti membilas ban dalam, helm dan pelampung setelah digunakan dan diletakkan di tempat khusus sehingga peralatan tetap terjaga kondisinya.

##### **4.1.4.2 Prasarana Muncul River Tubing**

Muncul River Tubing memiliki tempat penyimpanan peralatan seluas 3x2,5m. terdapat tali untuk menyimpan pelampung yang dapat memuat sekitar 120 pelampung, rak untuk menyimpan helm yang dapat menyimpan sekitar 90 helm dan rak untuk menyimpan perahu yang terbuat dari ban dalam bekas yang telah dimodifikasi sedemikian rupa dapat menyimpan sekitar 130 ban dalam. Keadaanya bersih dan semua tertata tertata rapi.



Gambar 4.4 Tempat Penyimpanan Peralatan

Muncul River Tubing mempunyai tempat istirahat yang memiliki luas bangunan 3x4 meter yang didalamnya terdapat televisi 32inch, kipas angin dan lantai yang di selimuti oleh tikar. Kira-kira bisa ditempati 25 orang. Tempatnya bersih dan nyaman untuk beristirahat setelah pengarungan. Selain itu tempat istirahat berdekatan dengan kamar ganti, sehingga pengunjung dapat mengantri kamar ganti dengan nyaman.



Gambar 4.5 Tempat Istirahat Pengunjung

Muncul River Tubing mempunyai tiga kamar ganti. Masing-masing kamar ganti berukuran 2x2 meter, keadaanya lumayan bersih karena kamar ganti tersebut selalu dibersihkan dengan rutin dilakukan 3 kali dalam satu minggu. Terdapat air yang sangat jernih karena letaknya yang berada dekat dengan sumber mata air. Ada beberapa gantungan untuk menggantungkan pakaian ganti maupun handuk. Di depan kamar ganti terdapat cermin.



Gambar 4.6 Kamar Ganti

## **4.2 Pembahasan**

### **4.2.1 Strategi Pemasaran**

Pemasaran memegang peranan sangat penting dalam dunia bisnis. Pemasaran menentukan akan keberhasilan suatu bisnis, jika strategi pemasaran perusahaan tersebut bagus dan mencapai sasaran bisa dikatakan perusahaan tersebut dalam jalur



yang benar untuk mencapai keberhasilan, juga sebaliknya, jika strategi pemasaran suatu usaha dilakukan secara asal-asalan dan tidak dapat mencapai sasaran yang diharapkan hampir bisa dipastikan perusahaan tersebut berpeluang kecil untuk berhasil. Pemasaran erat kaitannya dengan suatu usaha perusahaan untuk memperkenalkan suatu produk/layanan mereka kepada masyarakat luas dengan tujuan agar masyarakat mau menggunakan produk/layanan yang mereka tawarkan yang tujuan utamanya adalah untuk mencari keuntungan, pemasaran dilakukan dengan berbagai cara sesuai dengan kemampuan dan keinginan pemilik perusahaan atau suatu usaha bisnis, ingin masuk ke kalangan apa, dan dimana, serta siapa saja yang menjadi target mereka. Pemanfaatan teknologi dan media sosial yang dilakukan oleh pengelola atau pemilik wahana Muncul River Tubing terbilang sudah cukup bagus, pemilik sangat jeli dalam melihat potensi pasar yang ada, sehingga dengan pengamatan tersebut pemilik memutuskan untuk menjadikan media sosial dan website sebagai sarana mereka dalam kegiatan pemasaran. Hal tersebut dinilai lebih efektif oleh pemilik untuk sarana promosi dibandingkan dengan alat-alat promosi yang lainnya dikarenakan faktor perkembangan zaman yang cenderung beralih ke arah digital.

#### **4.2.2 Manajemen**

Bagian keuangan yang ada di wahana Muncul River Tubing riciannya sangat jelas, yaitu dicatat jumlah pemasukan dan pengeluaran dalam suatu buku dengan rincian yang jelas, sehingga pemasukan dan pengeluaran telah terekap secara

keseluruhan, pemilik mengakui hal tersebut harus ada rincian yang jelas karena untuk melihat keuntungan yang didapat tiap bulannya.

Sesuai data wawancara yang peneliti lakukan, seperti yang diungkapkan pemilik bahwa target pengunjung yang ditetapkan oleh pemilik yaitu 500 pengunjung setiap bulanya, dari target tersebut dan dengan tarif pengurangan yang telah ditetapkan, jadi Muncul River Tubing memperoleh pendapatan kotor Rp.20.720.000 setiap bulanya dari pendapatan tersebut masih dikurangi untuk kebutuhan operasional wahana, semisal gaji karyawan, belanja kebutuhan konsumsi, kas desa, kas kali, biaya transportasi serta kebutuhan-kebutuhan yang menunjang keperluan operasional wahana Muncul River Tubing sendiri, sesuai table proyeksi perhitungan keuntungan yang dilakukan peneliti Muncul River Tubing memperoleh laba bersih Rp.11.878000 setiap bulannya.

#### **4.2.3 Sumber daya manusia**

Selain sumber daya alam, sumber daya manusia adalah salah satu unsur terpenting dalam suatu usaha bisnis, pengelolaan yang tepat mengenai sumber daya manusia akan mempengaruhi berjalannya suatu bisnis. Aktivitas yang dilakukan manajemen sumber daya manusia meliputi Desain organisasional, *Staffing*, Komunikasi dan hubungan masyarakat, *Kinerja/performance* manajemen Sistem reward, *benefit* dan pemenuhan, Pengembangan karyawan dan organisasi. Di Muncul River Tubing sendiri untuk manajemen sumber daya manusia masih minim, pengaturan pegawai (*staffing*) dilakukan oleh pemilik selaku manajer Muncul River

Tubing, pemilik sendiri merekrut orang untuk menjadi pegawai melalui koneksi karangtaruna, seperti perekrutan *river guide*, juru masak (konsumsi), bagian transportasi, melalui koneksi kerabatnya, sumber daya manusia yang dimiliki oleh wahana Muncul River Tubing masih terbilang belum profesional, hal itu ditandai dengan adanya beberapa *river guide* yang masih belum mempunyai sertifikat di bidang arung jeram, seharusnya pengelola dalam merekrut karyawannya harus memperhatikan secara serius tentang standar-standar keahlian yang harus dimiliki calon pegawainya tersebut, dikarenakan aktivitas seperti arung jeram memiliki resiko yang cukup besar, jadi keselamatan dan standar operasioanl harus benar-benar diperhatikan. Aktivitas-aktivitas manajemen sumber daya manusia yang lain seperti sistem *reward, performance, benefit*, pengembangan karyawan dan organisasi masih belum ada, hal ini menjadikan motivasi karyawan sangat rendah untuk bekerja lebih dari yang diharapkan, dikarenakan tidak ada penghargaan khusus jika karyawan melakukan sesuatu pekerjaan yang lebih dari harapan pemilik.

#### **4.2.4 Sarana dan prasarana**

Sarana adalah tempat aktivitas itu dilakukan sedangkan prasarana adalah barang atau benda tidak bergerak yang dapat menunjang atau mendukung pelaksanaan tugas dan unit kerja. Di Muncul River Tubing sendiri untuk sarana dan prasarana tergolong cukup lengkap Muncul River Tubing mempunyai 120 bandalam yang sudah di modifikasi, total keseluruhan pelampung berjumlah 115 yang terdiri dari 75 pelampung dewasa 40 untuk anak-anak, dan 80 helm.. Fasilitas pendukung

lainnya berupa sebuah mobil pick up untuk mengangkut pengunjung ke *start point*, ruang ganti, serta kamar mandi untuk keperluan membilas setelah berarung jeram. Pemeliharaan fasilitas yang ada di Muncul River Tubing sudah dilakukan dengan baik, seperti membilas ban dalam, helm, dan pelampung setelah digunakan dan diletakkan di khusus sehingga peralatan tetap terjaga kondisinya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Muncul River Tubing menggunakan media social dan website sebagai alat utama pemasaran mereka. Hal tersebut sangat efektif bagi Muncul River Tubing karena berhasil mendatangkan pengunjung yang lumayan banyak.
2. Bagian keuangan yang ada di Muncul River Tubing tercatat cukup jelas. Pemasukan dan pengeluaranya semua tercatat, seperti iuran wajib, kas kali, kas desa fee karyawan, transportasi, dan kas desa rowo ganjar. Sehingga bisa dilihat dengan jelas kenaikan omzet tiap bulannya.
3. Sumber daya manusia di Muncul River Tubing adalah warga setempat dan kebanyakan masih remaja. Hal tersebut memberikan dampak positif bagi desa muncul seperti mengurangi pengangguran, menambah penghasilan kas desa dan perekonomian meningkat.
4. Fasilitas yang ditawarkan oleh Muncul River Tubing tergolong sangat baik namun sarana dan prasarana harus tetap dijaga dengan baik agar pengunjung tetap merasa nyaman saat menggunakannya.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas maka peneliti memberikan saran sebagai berikut

1. Kepada pengelola agar memperpanjang jalur pengarungan agar pengunjung lebih puas.
2. Kepada pengelola agar meningkatkan kualitas kerja dan menerapkan standar perekrutan karyawan agar karyawan yang berkerja di wahana Muncul River Tubing sesuai dengan kompetensi.
3. Kepada karyawan agar meningkatkan kualitas kerja, agar kenyamanan dan keamanan semakin terjaga.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ade Priangani. 2013. *Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global*. Jurnal Kebangsaan 2 (4)
- Afuah, Allan. 2004. *Business Model: A Strategic Management Approach*. New York: McGraw-Hill
- Agus Sartono. 2011. *Manajemen Keuangan*. Teori dan Aplikasi. Edisi Kedua UGM Yogyakarta.
- Ashshofa, Burhan. 2013. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta
- Bambang Priyono. 2012. Pengembangan Pembangunan Industri Olahraga Berdasarkan Pendekatan Pengaturan Manajemen Pengelolaan Kegiatan Olahraga. *Jurnal Media Ilmu Keolahragaan Indonesia*. Desember, 2012, ISSN: 2088-6802
- Chwee Huat T. 1990. *Pengantar Bisnis*. Jurnal Busines and Management
- Darmadi, Hamid. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta
- Darwin Endang. 2017. Restoran Bisnis Berbasis Standard Kompetensi. Jurnal Pariwisata.
- David, Gray. 1976. *Introduction to Community Recreation*. Fifth edition. McGaw-Hill Book Company.
- Dewi Astuti. 2005. *Kajian Bisnis Francise Makanan Di Indonesia*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan
- Dharmmesta. 2008. Peran Pemasaran Dalam Perusahaan dan Masyarakat. Jurnal Manajemen Pemasaran.
- Eri Susan. 2019. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jurnal Manajemen Pendidikan Islam 9 (2)
- Griffin and Ronald J. Ebert. 1996. *Bisnis*. Buku Satu, Edisi Ke 4. Jakarta.
- Haag, Herbert. 1994. *Sport Sience Studies: Theoretical Foundation of Sport Sience as a Scientific Discipline*. Schorndorf. Verlag Karl Hofmann.
- Hanafi, Mamduh. 2008. *Manajemen Keuangan*. Edisi 1. Yogyakarta: BPFE

- Hani, Handoko. 2008. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Liberty
- Harsuki. 2012. *Pengantar Manajemen Olahraga*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Hendry Hartono, dkk. 2012. *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian*. Binus Business Review
- Hooper, D, Coughlan, J and Mullen M. 2008. *Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit*. *Electronic Journal of Business Research*
- Husni Muharram Ritonga, dkk. 2018. Strategi Pemasaran Wisata Di Kecamatan Bandar Pasir Madonge, Asahan. *Jurnal Ilmiah "DUNIA ILMU"*. Oktober, 2018: Vol 4
- Ira Vahlia. 2019. *Pelatihan E-commerce Dan Manajemen Keuangan Sebagai Langkah Meningkatkan Pendapatan Pada Keripik Pisang Arjuna*. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS* 2 (4)
- Ishak. 2005. *Pentingnya Kepuasan Konsumen dan Implementasi Strategi Pemasarannya*. *Jurnal Siasat Bisnis*.
- Kholid Musyaddad. 2014. *Prinsip-Prinsip Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Islam*. *Jurnal Kependidikan Islam IAIN*
- Kotler dan Keller. 2011. *Manajemen Pemasaran Edisi 14*. Global Edition. Tearson Prentice Hol.
- Leny Nofianti, Angrieta Denziana. 2010. *Manajemen Keuangan Keluarga*. *Jurnal Perempuan, Agama dan Jender* 9 (2)
- Madnasir dan Khoiruddin. 2012. *Etika Bisnis Dalam Islam*. IAIN Rade Intan Bandar Lampung
- Meliana Stevani Aulia. 2013. *Pengaruh Financial Leverage Terhadap EPS Dan ROE Pada Perusahaan Sub Sektor Telekomunikasi Yang Terdaftar di Buesa Efek Indonesia*. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* 1 (4)
- M. Manullang. 2012. *Dasar-Dasar Manajemen Bagi Pimpinan Perusahaan*. Jakarta : Gajah Muda Press.




- M. Nazar Almasri. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Implementasi dalam Pendidikan Islam*. Kutubkhanah 19 (2)
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metode Kualitatif Kuantitatif Edisi Revisi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Morrow, J. L., Sirmon, D. G., Hitt, M. A & Holcomb, T. R. 2007. Creating in the Face of Declining Performance: *Firm Strategies and Organizational Recovery*. *Strategic Management Journal*. Vol. 28, Issue 3
- Murtini, U. 2008. *Pengaruh Kebijakan Manajemen Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan*. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*. Vol.4 No.1
- Pandji Anoraga. 2007. *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta
- Philip Kotler. 1994. *Marketing Manajement , Analysis, Planning, Implementation and Control*. Edisi 8, Prentice-Hall International New Jersey.
- Riyadi Fuad. 2016. *Urgensi Manajemen Dalam Bisnis Islam*. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*.
- Schermerhorn. 1996. *Instructor's Resource Guide: Management*. New York: John Wiley dan Sons.
- Steinfort Paul. 2014. Stakeholder Voices Through Rich Pictures. *Journal Of Managemen Projects in Business*.
- Suad Husnan. 2014. *Pengertian Dan Konsep-Konsep Dasar Keuangan*. Repository Universitas Terbuka.
- Sukmadinata, Nana Syaodih. 2011. *Metode Penelitian*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Sugiyono 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta
- Konadi Win. 2012. *Tinjauan Konseptual Kewirausahaan Dalam Bisnis Pembentukan Wirausaha Baru Untuk Mengatasi Pengangguran*. *Jurnal Ekonomika*.
- Kotter & Andreasen. 1987. *Strategic Marketing for Nonprofit Organization*. Englewood Cliffs, Prentice Hall
- Peter, Drucker. 1973. *Management : Tasks, Responsibilities, Practices*. *Journal of Business Ethics*.

- Tri, Indra Prasetya. 2012. *Meningkatkan Ketrampilan Menyusun Instrumen Hasil Belajar Berbasis Modul Interaktif Bagi Guru-Guru IPA SMP N Kota Magelang*. Journal of Educational Reseach and Evaluation. (108)
- Yayan Fauzi. 2015. *Manajemen Pemasaran Perspektif Maqashid Syariah*. Jurnal Ikmu Ekonomi Islam 1 (03).
- Zaenal Arifin. 2015. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi pada Batik Diajeng Solo)*. Jurnal Administrasi Bisnis 29
- Zaenal, Arifin. 2017. *Kriteria Instrumen dalam suatu Penelitian*. Jurnal THEOREMS (The Original Research of Mathematics) (29)
- Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2005 tentang Sistem Keolahragaan Nasional

## Lampiran 1

## SURAT PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING

  
**UNNES**  
**KEPUTUSAN**  
**DEKAN FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN**  
**UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**  
**Nomor: 1334/UN37.1.6/KM/2019**  
**Tentang**  
**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR SEMESTER**  
**GASAL/GENAP**  
**TAHUN AKADEMIK 2018/2019**

Menimbang : Bahwa untuk memperlancar mahasiswa Jurusan/Prodi Jasmani Kes. & Rekreasi/PJKR Fakultas Ilmu Keolahragaan membuat Skripsi/Tugas Akhir, maka perlu menetapkan Dosen-dosen Jurusan/Prodi Jasmani Kes. & Rekreasi/PJKR Fakultas Ilmu Keolahragaan UNNES untuk menjadi pembimbing.

Mengingat : 1. Undang-undang No.20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (Tambahan Lembaran Negara RI No.4301, penjelasan atas Lembaran Negara RI Tahun 2003, Nomor 78)  
2. Peraturan Rektor No. 21 Tahun 2011 tentang Sistem Informasi Skripsi UNNES  
3. SK. Rektor UNNES No. 164/O/2004 tentang Pedoman penyusunan Skripsi/Tugas Akhir Mahasiswa Strata Satu (S1) UNNES;  
4. SK Rektor UNNES No.162/O/2004 tentang penyelenggaraan Pendidikan UNNES;

Menimbang : Usulan Ketua Jurusan/Prodi Jasmani Kes. & Rekreasi/PJKR Tanggal 20 Mei 2019

**MEMUTUSKAN**

Menetapkan :

PERTAMA : Menunjuk dan menugaskan kepada:

Nama : SUPRIYONO, S.Pd., M.Or.  
NIP : 197201271998021001  
Pangkat/Golongan : III/c  
Jabatan Akademik : Lektor  
Sebagai Pembimbing

Untuk membimbing mahasiswa penyusun skripsi/Tugas Akhir :

Nama : HENDRA ADI PUTRA  
NIM : 6101415117  
Jurusan/Prodi : Jasmani Kes. & Rekreasi/PJKR  
Topik : SURVEY BISNIS WAHANA ARUNG JERAM JATIREJO  
KOTA SEMARANG 2019

KEDUA : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

DITETAPKAN DI: SEMARANG  
PADA TANGGAL : 28 Mei 2019  
DEKAN



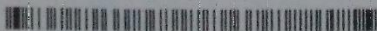
Prof. Dr. Tandiyu Rahayu, M.Pd  
NIP 196103201984032001

Terbisutan  
1. Pembaritu Dekan Bidang Akademik  
2. Ketua Jurusan  
3. Petinggal

5101415117  
FM-03-AKD-24/Rev. 00

## Lampiran 2

## SURAT IJIN PENELITIAN

	KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG <b>FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN</b> Gedung Dekanat FIK Kampus UNNES Sekaran Gunungpati Semarang 50229 Telepon +6224-8598007, Faksimile +6224-8508007 Laman: <a href="http://fik.unnes.ac.id">http://fik.unnes.ac.id</a> , surel: <a href="mailto:fik@mail.unnes.ac.id">fik@mail.unnes.ac.id</a>	
	<hr/>	
Nomor Hal	: B/13441/UN37.1.6/LT/2019 : Izin Penelitian	01 Agustus 2019
Yth. Manager Kranji River Tubing Mundingan, Desa Wisata Cepoko Kecamatan Gunungpati Kota Semarang		
Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa di bawah ini:		
Nama NIM Program Studi Semester Tahun akademik Judul	: Hendra Adi Putea : 6101415117 : Pendidikan Jasmani, Kesehatan, dan Rekreasi, S1 : Genap : 2018/2019 : Survey Bistis Wahana Olahraga River Tubing Kranji Kecamatan Gunungpati Kota Semarang Tahun 2019	
Kami mohon yang bersangkutan diberikan izin untuk melaksanakan penelitian skripsi di perusahaan atau instansi yang Saudara pimpin, dengan alokasi waktu 5 Agustus s.d 4 September 2019.		
Atas perhatian dan kerjaszma Saudara, kami mengucapkan terima kasih.		
		 Widyadarmas Bid. Akademik, De. Setyo Rahayu, M.S. NIP 196111101986012001
Terabusan: Dekan FIK, Universitas Negeri Semarang		
 Nomor Agenda Surat : 720 651 503 5		
Sistem Informasi Surat Dinas - UNNES (2019-08-01 11:20:44)		

### Lampiran 3

#### PEDOMAN OBSERVASI

No	Aspek	Hal-Hal yang Diamati	Keterangan
1.	Strategi pemasaran	- Produk	Produk yang diberikan kepada konsumen oleh Kranji River Tubing
		- Tujuan organisasi	Penataan dan pengelolaan organisasi Kranji River Tubing
2.	Sarana & Prasarana	- Jumlah perlengkapan	Jumlah perlengkapan river tubing di Kranji River Tubing
		- Prosedur penggunaan	Prosedur penggunaan sarana dan prasarana river tubing di Kranji River Tubing
		- Pengadaan perlengkapan	Pengadaan perlengkapan river tubing di Kranji River Tubing
		- Perawatan	Perawatan sarana dan prasarana river tubig di Kranji River Tubing

## Lampiran 4

### HASIL OBSERVASI

No	Aspek	Hal-Hal yang Diamati	Hasil observasi
1.	Strategi pemasaran	- Produk	Pemilik mengharuskan karyawan bersikap ramah kepada setiap pengunjung yang datang dan memberikan pelayanan terbaik.
		- Tujuan organisasi	Penempatan pegawai dilakukan langsung oleh pemilik, dengan cara melakukan interview kepada pegawai tersebut, sehingga pegawai berkerja sesuai dengan kemampuannya.
2.	Sarana & Prasarana	- Jumlah perlengkapan	Kranji River Tubing memiliki 120 ban dalam yang sudah di modifikasi, 115 pelampung yang terdiri dari 75 pelampung dewasa 40 untuk anak-anak dan 80 helm
		- Prosedur penggunaan	Peralatan yang bersih layak untuk digunakan siap untuk di gunakan pengunjung, dan setelah selesai pengurangan peralatan dibilas dan di simpan di tempat yang telah disediakan.
		- Perawatan	Setelah pengurangan peralatan di bilas dan di simpan kembali pada tempat semula.

## Lampiran 5

## KISI-KISI INSTRUMEN PENELITIAN

No	Aspek	Indicator	Sub indicator	Metode pengumpulan data		
				ob	Ww	dok
1.	Strategi pemasaran	- <i>Product</i> (Produk)	- Produk	√	√	√
		- <i>Price</i> (Harga)	- Harga		√	
		- <i>Place</i> (Tempat)	- Sarana Fisik	√	√	√
		- Promotion (Promosi)	- Promosi		√	√
2.	Manajemen	- <i>Man</i>	- Perekrutan		√	
		- <i>Money</i> (keuangan)	- Modal awal - Gaji		√ √	
		- <i>Materials</i>	- Peralatan		√	√
		- <i>Machine</i>	- Fasilitas		√	√
		- <i>Method</i>	- Strategi kerja		√	
		- <i>Market</i>	- Pemasaran		√	
3.	SDM	- Penorganisasian	- penugasan kelompok kerja		√	
		- penyusunan personalia	- seleksi - kompensasi - penilaian prestasi kerja		√ √ √	
		- pengarahan	- motifasi - integrase - pengelolaan konflik		√ √ √	
		- pengawasan	- Pengawasan		√	

4.	Sarana & Prasarana	- Perlengkapan river tubing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perlengkapan river tubing</li> <li>- Jumlah perlengkapan</li> <li>- Prosedur penggunaan</li> <li>- pengadaan</li> <li>- Perawatan</li> </ul>	√	√	√
				√	√	√
				√		
					√	
				√	√	√



## Lampiran 6

### DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan untuk pemilik wahana

#### Strategi Pemasaran

1. Kapan bisnis olahraga rekreasi Muncul River Tubing ini didirikan?
2. Apa yang melatarbelakangi pendirian Muncul River Tubing ini?
3. Apa visi dan misi didirikannya wahana ini?
4. Strategi apa yang anda gunakan untuk memasarkan wahana ini sehingga banyak pengunjung yang datang ke wahana ini?

#### Manajemen

5. Bagaimana cara anda merekrut pegawai?
6. Dari mana modal usaha pendirian wahana arung jeram PS Rafting ini?
7. Berapa gaji tenaga kerja di Muncul River Tubing?
8. Digunakan untuk apa saja setiap pemasukan perharinya?
9. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan ?

#### Sumber daya manusia

10. Bagaimana cara anda merekrut pegawai di wahana ini?
11. Berapa jumlah pegawai di wahana ini?
12. Bagaimana hubungan anda dengan karyawan? Bagaimana bentuk komunikasinya?
13. Apa saja tugas mereka?

#### Sarana dan prasarana

14. Bagaimana status kepemilikan sarana dan prasarana yang ada di wahana ini?
15. Berapa jumlah peralatan yang ada di wahana ini?

16. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana yang ada di wahana ini?

17. Apakah ada perawatan rutin sarana dan prasarana di wahana ini?

Pertanyaan untuk karyawan

Latar belakang (SDM)

1. Siapa nama anda?
2. Apa pendidikan terakhir anda?
3. Apa tugas anda di wahana ini?
4. Bagaimana bentuk komunikasi anda dengan atasan anda?
5. Bagaimana bentuk komunikasi antar pegawai disini?

Strategi pemasaran

6. Apakah anda ikut mempromosikan wahana ini?
7. Dan bagaimana cara yang anda lakukan?

Manajemen keuangan

8. Berapa pendapatan anda setiap harinya?
9. Apakah gaji anda selalu anda terima tepat waktu?

Sarana dan prasarana

10. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di tempat ini menurut anda?
11. Apakah ada perawatan rutin untuk sarana dan prasarana disini?

Pertanyaan untuk pengunjung wahana

1. Siapa nama anda?
2. Dari mana anda berasal?
3. Mengapa anda lebih memilih wahana ini untuk dikunjungi?
4. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai wahana ini?
5. Berapa harga tarif yang ditawarkan?

6. Apakah harga tersebut sudah pantas?
7. Bagaimana pelayanan yang diberikan pengelola wahana ini?
8. Bagaimana keamanan dan kenyamanan di wahana ini menurut anda?
9. Menurut anda bagaimana fasilitas di wahana ini?

## Lampiran 7

### HASIL WAWANCARA

Hasil wawancara dengan pemilik

Nama : Yazid

Alamat : Desa Muncul Kec. Banyubiru Kab. Semarang

Jabatan : manajer/pemilik

Tanggal : 20 September 2019

Strategi Pemasaran

1. Kapan bisnis olahraga rekreasi Muncul River Tubing ini didirikan?

Jawaban: *Wahana ini berdiri sejak bulan Desember 2014*

2. Apa yang melatarbelakangi pendirian Muncul River Tubing ini?

Jawaban; *Berawal dari resik kali (bersih-bersih kali ) membenahi tanggul salah satu warga menyuruh mas zazit untuk membenahinya, untuk menuju lokasi perbaikan tanggul tersebut mas zazit mempunyai ide yaitu menggunakan ban dalam, setelah itu dia melihat dari sisi yang lebihluas dan menjadikanya wisat.*

3. Apa visi dan misi didirikannya wahana ini?

Jawaban:

*Visi*

*Mengembangkan dan mewujudkan sumber daya manusia seutuhnya untuk mencapai kesuksesan dan kebahagiaan dengan meningkatkan :*

*6. Kualitas Iman dan Taqwa*

*7. Kualitas Pola Pikir*

*8. Kualitas Proses Kerja*

*9. Kualitas Hasil Karya*

*10. Kualitas Hidup.*

*Misi*

5. *Menjadi perusahaan kelas dunia yang mengutamakan kesejahteraan, kesuksesan dan kebahagiaan stakeholder serta memberi rahmat bagi alam semesta.*
  6. *Menjadi mitra terbaik bagi seluruh stakeholder dengan memprioritaskan kepada kepuasan dan loyalitas pelanggan yang berorientasi pada Exellent Service dan QCDSM (Quality, Cost, Delivery, Safety, Morale)*
  7. *Mengembangkan sumber daya manusia, produk dan jasa yang mampu bersaing di pasar global dengan memperhatikan keseimbangan lingkungan.*
  8. *Sebagai aset bangsa dan negara dalam pengembangan sumber daya manusia pada industri jasa dan pengembangan produk lain.*
4. Strategi apa yang anda gunakan untuk memasarkan wahana ini sehingga banyak pengunjung yang datang ke wahana ini?  
 Jawaban: *saya menggunakan media social seperti Instagram, facebook dan website untuk memasarkan wahana ini.*

#### Manajemen

5. Bagaimana cara anda merekrut pegawai?  
 Jawaban: *Melalui koneksi antar keluarga dan remaja sekitar*
6. Dari mana modal usaha pendirian wahana arung jeram PS Rafting ini?  
 Jawaban: *modal usaha dari uang pribadi, uang tersebut saya gunakan untuk membeli peralatan river tubing seperti prahu karet, helm, pelampung dan untuk membangun fasilitas lainnya seperti tempat istirahat pengunjung, kamar bilas dan sarana prasarana penunjang lainnya.*
7. Berapa tarif yang anda tetapkan untuk sekali pengarungan di Muncul River Tubing?  
 Jawaban: *untuk sekali pengarunga pengunjung dikenakan tarif sebesar 40rb.*
8. Digunakan untuk apa saja setiap pemasukan perharinya?

Jawaban: *untuk pengeluaran digunakan untuk gaji karyawan, blanja kebutuhan konsumsi, biaya transportasi, kas kali, kas desa, dan kas dusun.*

9. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan ?

Jawaban: *saya menggunakan media social seperti Instagram, facebook dan website untuk memasarkan wahana ini*

Sumber daya manusia

10. Berapa jumlah pegawai di wahana ini?

Jawaban: *mempunyai 12 karyawan dengan tugas yang berbeda – beda, diantaranya ada yang bertugas menjadi river guide, bidang transportasi dan dokumentasi dan bidang peralatan, jika musim libur tiba pemilik akan menyiapkan pegawai tambahan guna mendukung operasional mereka.*

11. Bagaimana hubungan anda dengan karyawan? Bagaimana bentuk komunikasinya?

Jawaban: *baik-baik saja, komunikasi juga berjalan lancar, saya menganggap mereka seperti teman bukan seperti bis dan karyawan.*

12. Apa saja tugas mereka?

Jawaban: *saya bagi tugas mereka sesuai dengan keahliannya, seperti ada yang bagian masak, menjadi riverguide dan peralatan, dokumentasi, dan juga menjadi supir pengantar pengunjung.*

Sarana dan prasarana

13. Bagaimana status kepemilikan sarana dan prasarana yang ada di wahana ini?

Jawaban: *semua alat disini milik pribadi.*

14. Berapa jumlah peralatan yang ada di wahana ini?

Jawaban: *Muncul River Tubing mempunyai 120 bandalam yang sudah di modifikasi, total keseluruhan pelampung berjumlah 115 yang terdiri dari 75 pelampung dewasa 40 untuk anak-anak, dan 80 helm.*

15. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana yang ada di wahana ini?

Jawaban: *alat-lat disini rata-rata masih bagus,namun saya akui ada beberapa yang rusak,tetapi jika masih layak pakai kita tetap pakai,namun jika sudah tidak layak kita langsung ganti.*

16. Apakah ada perawatan rutin sarana dan prasarana di wahana ini?

Jawaban: *setelah pengarungan selesai semua alat yang digunakan kita cuci dengan bersih lalu disimpa ke tempat yang sudah kami sediakan.*

Hasil wawancara dengan karyawan

Nama: Riza

Alamat: Desa Muncul Kecamatan Banyubiru Kabupaem Semarang

Bagian:riverguide

Tanggal: 20 september 2019

1. Siapa nama anda?

Jawaban: ***Riza***

2. Apa pendidikan terakhir anda?

Jawaban: **pendidikan saya terakhir SMA**

3. Apa tugas anda di wahana ini?

Jawaban: *saya bertugas menjadi riverguide di wahana ini,dan mengurus peralatan untuk pengarungan.*

4. Bagaimana bentuk komunikasi anda dengan atasan anda?

Jawaban; *komunikasi biasa-biasa saja, Bapak Zayid juga baik orangnya,seperti keluarga sendiri.*

Pemasaran

5. Apakah anda ikut mempromosikan wahana ini?

Jawaban: *iya saya ikut mempromosikan wahana ini*

6. Dan bagaimana cara yang anda lakukan?

Jawaban: *biasanya dengan melalui story wa dan mengajak teman-teman atau kerabat saya untuk berarung jeram disini*

Manajemen

7. Berapa pendapatan anda setiap harinya?

Jawaban: *per hari saya di kasih upah kurang lebih 100k, tergantung dengan jumlah pengarungan*

8. Apakah gaji anda selalu anda terima tepat waktu?

Jawaban: *karena disini sitemnya per hari ya hari itu juga langsung dibayarkan*

Sarana dan prasarana

9. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di tempat ini menurut anda?

Jawaban: *menurut saya sarana dan prasarana disini masih bagus dan layak untuk digunakan*

10. Apakah ada perawatan rutin untuk sarana dan prasarana disini?

Jawaban: *setelah pengarungan sarana yang digunakan langsung di bilas dan dikembalikan di tempat semula*

Hasil Wawancara Dengan Karyawan

Nama: Naufal

Alamat: Desa Muncul Banyubiru

Bagian: dokumentasi

Tanggal: 20 September 2019

Latar belakang (SDM)

1. Siapa nama anda?



Jawaban: *Naufal*

2. Apa pendidikan terakhir anda?

Jawaban: **pendidikan saya terakhir SMA**

3. Apa tugas anda di wahana ini?

Jawaban: *saya bertugas menjadi tukang foto(dokumentasi)*

4. Bagaimana bentuk komunikasi anda dengan atasan anda?

Jawaban; *komunikasi berjalan dengan baik.*

Pemasaran

5. Apakah anda ikut mempromosikan wahana ini?

Jawaban: *iya saya ikut mempromosikan wahana ini*

6. Dan bagaimana cara yang anda lakukan?

Jawaban: *biasanya dengan memasang testimoni-testimoni pengunjung di media sosial saya, jika banyak pengunjung kan pendapatan juga bertambah*

Manajemen

7. Berapa pendapatan anda setiap harinya?

Jawaban: *Kurang lebih 100rb dan kalau hari liburan biasanya di kasih bonus tambahan*

8. Apakah gaji anda selalu anda terima tepat waktu?

Jawaban: *karena disini sitemnya per hari ya hari itu juga langsung dibayarkan*

Sarana dan prasarana

9. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di tempat ini menurut anda?

Jawaban: *menurut saya sarana dan prasarana disini masih bagus dan layak untuk digunakan*

10. Apakah ada perawatan rutin untuk sarana dan prasarana disini?

Jawaban: *setelah pengurangan sarana yang digunakan langsung di bilas dan dikembalikan di tempat semula*

Hasil Wawancara Dengan Karyawan

Nama: zaqi

Alamat: Desa Muncul

Bagian: supir (transportasi)

Tanggal: 20 September 2019

Latar belakang (SDM)

1. Siapa nama anda?

Jawaban: *zaqi*

2. Apa pendidikan terakhir anda?

Jawaban: **pendidikan saya terakhir SMP**

3. Apa tugas anda di wahana ini?

Jawaban: *saya bertugas menjadi supir, menjemput pengunjung di titik ahir pengurangan*

4. Bagaimana bentuk komunikasi anda dengan atasan anda?

Jawaban; *komunikasi berjalan lancar*

Pemasaran

5. Apakah anda ikut mempromosikan wahana ini?

Jawaban: *iya saya ikut mempromosikan wahana ini*

6. Dan bagaimana cara yang anda lakukan?

Jawaban: *biasanya dengan memberitahu teman-teman atau kerabat saya kalau wahana disini bagus-bagus*

Keuangan

7. Berapa pendapatan anda setiap harinya?

Jawaban: *kurang lebih 100rb tergantung dari berapa kali pengarungan, biasanya disini sehari 4x pengarungan*

8. Apakah gaji anda selalu anda terima tepat waktu?

Jawaban: *karena disini sitemnya per hari ya hari itu juga langsung dibayarkan*

Sarana dan prasarana

9. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di tempat ini menurut anda?

Jawaban: *menurut saya kalau alat-alat River Tubingnya masih bagus-bagus dan masih layak di pakai, sarana yang lain seperti kamar mandi juga layak, namun memang jumlahnya terbatas*

10. Apakah ada perawatan rutin untuk sarana dan prasarana disini?

Jawaban: *setahu saya tidak ada waktu khusus, tetapi biasanya yang bertugas menjadi riverguide selalu Membilas dan mearuh kembali di tempatnya.*

Hasil wawancara dengan pengunjung

Nama: Devi lailatul

Asal : Kota Semarang

Pertanyaan untuk pengunjung wahana

10. Siapa nama anda?

Jawaban: *Devi Lailatul*

11. Dari mana anda berasal?

Jawaban: *kota Semarang tepatnya di Gunung Pati*

12. Mengapa anda lebih memilih wahana ini untuk dikunjungi?

Jawaban: *saya lihat dari internet sepertinya wahana ini bagus dan murah*

13. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai wahana ini?

Jawaban: *dari internet (website dan isntagram )*

14. Berapa harga tarif yang ditawarkan?

Jawaban: *tadi saya membayar 40*

15. Apakah harga tersebut sudah pantas?

Jawaban: *menurut saya sangat murah*

16. Bagaimana pelayanan yang diberikan pengelola wahana ini?

Jawaban: *untuk pelayanannya sudah lumayan bagus*

17. Bagaimana keamanan dan kenyamanan di wahana ini menurut anda?

Jawaban: *tidak di sediakan alas kaki untuk pengurangan*

18. Menurut anda bagaimana fasilitas di wahana ini?

Jawaban:  *mungkin untuk kamar mandi jumlahnya kurang,tadi saya sempat mengantri*

19. Apakah suatu saat nanti anda akan kembali lagi kesini?

Jawaban: *kalo pelayanan dan fasilitasnyanya ditingkatkan insha Allah kesini lagi*

Hasil wawancara dengan pengunjung

Nama: Rahma

Asal :Kota semarang

Pertanyaan untuk pengunjung wahana

1. Siapa nama anda?

Jawaban: *Rahma*

2. Dari mana anda berasal?

Jawaban: *Kota semarang*

3. Mengapa anda lebih memilih wahana ini untuk dikunjungi?

Jawaban: *saya diajak teman saya kesini,kami kesini rombongan bersama teman kerja*

4. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai wahana ini?

Jawaban: *dari teman yang pernah berarung jeram disini*

5. Berapa harga tarif yang ditawarkan?

Jawaban: *tadi saya dan teman membayar 40rb/orang*

6. Apakah harga tersebut sudah pantas?

Jawaban: *sudah pas dengan fasilitas yang didapat*

7. Bagaimana pelayanan yang diberikan pengelola wahana ini?

Jawaban: *untuk pelayanannya sudah lumayan bagus, namun untuk peralatannya ada beberapa yang kurang lengkap*

8. Bagaimana keamanan dan kenyamanan di wahana ini menurut anda?

Jawaban: *tidak disediakan alat pelampung sehingga takut tertusuk benda tajam*

9. Menurut anda bagaimana fasilitas di wahana ini?

Jawaban: *untuk keseluruhan sudah lumayan bagus namun perlu ditingkatkan lagi*

10. Apakah suatu saat nanti anda akan kembali lagi kesini?

Jawaban: *mungkin suatu saat akan kesini lagi.*

Nama: Dika

Asal :Ungaran

Pertanyaan untuk pengunjung wahana

1. Siapa nama anda?

Jawaban: *Dika*

2. Dari mana anda berasal?

Jawaban: *ungaran*

3. Mengapa anda lebih memilih wahana ini untuk dikunjungi?

Jawaban: *harganya standart, dan ada promo untuk pelajar*

4. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai wahana ini?

Jawaban: *dari teman*

5. Berapa harga tarif yang ditawarkan?

Jawaban: *tadi saya membayar 35rb*

6. Apakah harga tersebut sudah pantas?

Jawaban: *menurut saya murah dan terjangkau*

7. Bagaimana pelayanan yang diberikan pengelola wahana ini?

Jawaban: *sudah lumayan bagus*

8. Bagaimana keamanan dan kenyamanan di wahana ini menurut anda?

Jawaban: *sudah bagus*

9. Menurut anda bagaimana fasilitas di wahana ini?

Jawaban: *fasilitasnya sudah lengkap*

10. Apakah suatu saat nanti anda akan kembali lagi kesini?

Jawaban: *mungkin kesini lagi di lain hari*

## Lampiran 8

TABEL REDUKSI DATA

no	indikator	Sumber wawancara			Reduksi data
		pemilik	karyawan	pengunjung	
	Strategi pemasaran	<p><i>-untuk sekali pengurangan pengunjung dikenakan tarif sebesar 40rb, dengan harga tersebut pengunjung mendapatkan fasilitas seperti: peralatan arung jeram, Minum makanan ringan ,asuransi, lokal transportasi dan river guide.</i></p> <p><i>-saya menggunakan media sosial seperti Instagram, dan facebook dan website untuk memasarkan wahana ini</i></p>	<p><i>-biasanya dengan mengajak teman-teman atau kerabat saya untuk liburan di wahana ini</i></p>	<p><i>-Dari indtagram dan website -dengan tarif yang murah</i></p>	<p><i>Pemasran yang dilakukan oleh pemilik wahana Muncul River Tubing melalui media sosial, selain itu karyawan atau pegawai juga ikut memasarkan wahana tersebut dengan metode yang sama, hal itu terbukti efektif dengan adanya pengunjung yang mengetahui wahana tersebut dari sosial media.</i></p> <p><i>Dengan tarif yang murah dan pelayanan yang maksimal</i></p>

	<i>Manajemen</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- untuk merekrut kariawan menggunakan koneksi antar kerabat dan remaja sekitar.</li> <li>- keuangan pemasukan dan pengeluarannya tercatat dengan jelas</li> <li>- Modal awal dari uang pribadi</li> <li>- mempunyai 120 ban dlam yang sudah di modifikasi, 150 pelampung, dan 80 helm</li> <li>- menempatkan karyawan sesuai dengan skillnya</li> <li>- pemasaran melalui social media seperti, Instagram, facebook, dan website</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- per hari saya di kasih gaji 100rb, itu jika ada pengurangan</li> <li>- mempunyai 120 ban dlam yang sudah di modifikasi, 150 pelampung, dan 80 helm</li> <li>- Sesuai instruksi dari pengelola</li> <li>- dengan memasang testimoni-testimoni pengunjung di media sosial saya,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- saya membayar 40rb dalam sekali pengurangan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perekrutan karyawan diwahana ini hanya melalui kenalan dan kerabat dekat, tidak diperlukan keterampilan khusus, untuk riverguide pemilik mengutamakan yang sudah berpengalaman.</li> <li>- Keuangan muncul rivertubing tercatat cukup jelas</li> <li>- dengan tarif yang murah pengunjung juga dapat pelayanan yang maksimal, sehingga pengunjung puas.</li> </ul>
	<i>Sumber daya</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- saya menugaskan sesuai dengan kemampuan yang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- saya bertugas menjadi riverguide di</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- untuk pelayananny</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perekrutan karyawan diwahana ini hanya melalui kenalan dan kerabat</li> </ul>



	<p><i>manusia</i></p>	<p><i>dimiliki</i></p> <p><i>-saya sendiri merekrut orang untuk menjadi pegawai melalui koneksi antar kerabat, seperti perekrutan river guide dan bagian transportasi</i></p> <p><i>-untuk river guide kita punya 4 orang, untuk konsumsi kita punya 1 orang, bagian transportasi 1 orang, dan untuk dokumentasi kita punya 1 orang, namun jika hari liburan kita bisa menambah jumlah pegawai sesuai kebutuhan pada hari itu.</i></p> <p><i>- karena pegawai merupakan tetangga dan kerabat tidak ada pengawasan secara khusus</i></p>	<p><i>wahana ini, dan</i></p> <p><i>mengurusi peralatan untuk pengarungan.</i></p> <p><i>-Bapak Yazid disini menugaskan saya mengurus makanan untuk para pengunjung.</i></p> <p><i>-saya bertugas menjadi tukang foto(dokumentasi).</i></p> <p><i>-komunikasi berjalan dengan baik</i></p>	<p><i>a sudah</i></p> <p><i>lumayan</i></p> <p><i>bagus</i></p>	<p><i>dekat, tidak diperlukan keterampilan khusus, untuk riverguide pemilik mengutamakan yang sudah berpengalaman.</i></p> <p><i>Pada hari biasa dalam pelaksanaan operasionalnya pemilik wahana di bantu 12 tenaga kerja, keduabelas tenaga kerja tersebut terbagi di beberapa bagian, seperti riverguide, bagian konsumsi, transportasi, dan dokumentasi.</i></p> <p><i>Dengan jumlah tersebut pengguna wahana sudah merasakan pelayanan yang baik.</i></p> <p><i>Komunikasi yang berjalan di wahana ini juga lancar baik antara atasan dan karyawan maupun antara karyawan</i></p>
--	-----------------------	---	--	---	---

					<i>dengan karyawan</i>
	<i>Sarana dan prasarana</i>	<p><i>-semua alat disini milik pribadi,tetapi jika kurang kita biasanya menyewa dari wahana lain</i></p> <p><i>- mempunyai 120 ban dalam yang sudah di modifikasi, 115 pelampung yang terdiri dari 75 pelampung dewasa dan 40 untuk anak-anak, dan 80 helm</i></p> <p><i>- satu mobil pick up, 3 kamar bilas, dan tempat beristirahat yang nyaman.</i></p>	<p><i>-sarana dan prasarana disini masih bagus dan layak untuk digunakan</i></p> <p><i>- mempunyai 120 ban dalam yang sudah di modifikasi, 115 pelampung yang terdiri dari 75 pelampung dewasa dan 40 untuk anak-anak, dan 80 helm</i></p> <p><i>- satu mobil pick up, 3 kamar bilas, dan tempat beristirahat yang nyaman</i></p>	<p><i>- ada beberapa peralatan yang perlu di tambah</i></p> <p><i>-sudah aman dan nyaman,namun kurang lengkap</i></p> <p><i>- untuk kamar mandi jumlahnya kurang,tadi saya sempat mengantri</i></p>	<p><i>Sarana dan prasarana di Muncul River Tubing tergolong masih bagus dan kondisi layak pakai, namun ada fasilitas yang dirasa kurang oleh pengunjung semisal jumlah kamar bilas yang terbatas membuat jika hari ramai pengunjung perlu mengantri untuk sekedar berganti pakaian sesuai pengarungan.</i></p>

## Lampiran 9

### Dokumentasi



1. Dokumentasi wawancara dengan pemilik



2. Dokumentasi wawancara dengan karyawan (river guide)



3. Dokumentasi wawancara dengan pengunjung



4. Dokumentasi dengan pengunjung



5. Dokumentasi wawancara dengan karyawan (sopir)



6. Dokumentasi alat transportasi



## 7. Dokumentasi pengurangan Muncul River Tubing



## 8. Dokumentasi kondisi peralatan Muncul River Tubing



9. Dokumentasi tempat istirahat pengunjung



10. Dokumentasi kondisi kamar mandi