

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA WISATA DIRA PARK
KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

Ahmad Abrori
NIM. 083 144 056

Dosen Pembimbing:

Ahmadiono, M.El.
NIP. 19760401 200312 1 005

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
NOVEMBER 2018**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA WISATA DIRA PARK
KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER**

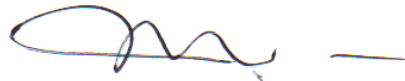
SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Ahmad Abrori
NIM. 083144056

Disetujui Pembimbing



Ahmadiono, M.El.
NIP. 19760401 200312 1 005

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA WISATA DIRA PARK
KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER**

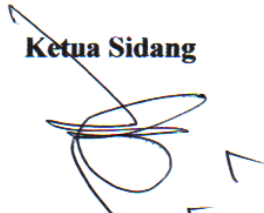
SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Jum'at
Tanggal : 02 November 2018

Tim Penguji

Ketua Sidang



M.F.Hidayatullah, S.H.I, M.S.I.
NIP. 19760812 200801 1 015


Sekretaris



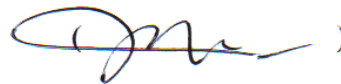
Agung Parmono, SE., M.Si.
NIP. 19751216 200912 1 002

Anggota :

1. Dr.Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I.



2. Ahmadiono, M.E.I.



Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moch. Chotib, S.Ag, M.M.
NIP. 19710727 200212 1 003

MOTTO

وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ

اللَّهِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

Artinya:

“Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah “Apa yang disisi Allah lebih baik daripada permainan dan perniagaan”, dan Allah sebaik-baik pemberi rezeki”.(Q.S. Al-Jumuah Ayat 11)¹

¹ <https://quran.kemenag.go.id/index.php/suraAya/62/11>.

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati, saya ucapkan rasa syukur kehadiran Allah SWT, Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Ayahanda tercinta Alm. Ayah Moh. Sanusi dan Ibu saya tercinta Siti Arba'inah yang telah menjadi semangat terbesar penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih sebesar-besarnya untuk kasih sayang, motivasi, semangat, dan do'a yang selama ini telah mengiringi saya selama proses menyelesaikan skripsi.
2. Keluarga besar saya yang sudah banyak membantu dalam segala hal, turut mendukung dan mendo'akan untuk kelancaran dalam pengerjaan skripsi ini hingga dapat selesai dengan baik.
3. Guru-guru saya sejak taman kanak-kanak hingga Madrasah Aliyah, serta para dosen di Institut Agama Islam Negeri Jember.
4. Kelas K2 Prodi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, terimakasih atas rasa kekeluargaannya selama ini. Kebersamaan kita adalah kenangan yang tak akan terlupakan, manis pahitnya menimba ilmu kita lalui bersama.
5. Teman-teman KKN 2017 posko 47, terima kasih atas kesolidan dan kekompakannya.
6. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya prodi Ekonomi Syariah.

KATA PENGANTAR



Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Tiada kata yang tak pantas diucapkan selain ucapan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya sehingga penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA WISATA DIRA PARK KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER”**, disusun sebagai kelengkapan guna memenuhi sebagian dari syarat-syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember dan sebagai jembatan pertama karya ilmiah yang saya susun.

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak dapat berhasil dengan baik tanpa adanya bantuan dan uluran tangan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., M.M. Selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Moch Chotib, S.Ag., M.M. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
3. Bapak M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.i. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.

5. Bapak Khamdan Rifa'I, SE., M.Si. Selaku Dosen Pendamping Akademik yang telah berkenan untuk membimbing dan mengarahkan saya selama menuntut ilmu di IAIN Jember.
6. Bapak Ahmadiono, M.E.I. Selaku Dosen Pembimbing yang penuh kesabaran dan keteladanan telah berkenan meluangkan waktu dan memberikan pemikirannya untuk membimbing dan mengarahkan peneliti dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan serta staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan pelayanannya.
8. Kepada Bapak Arif Nurcahyo sebagai General Manajer Dira Park, dan kepada staf kepegawaian wisata Dira Park Ambulu, yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk mengadakan penelitian di wisata Dira Park Ambulu, dan yang telah meluangkan waktunya untuk membantu peneliti dalam mendapatkan informasi dan data-data yang diperdalam hingga proses penyelesaian penulisan ini.
9. Segenap pihak yang tidak mungkin disebutkan satu persatu, atas bantuannya baik moral maupun material secara langsung atau tidak dalam penyelesaian skripsi ini.

Besar harapan skripsi ini dapat memberikan kontribusi yang positif bagi pihak-pihak yang memberikan bantuan kepada penulis terutama rekan-rekan mahasiswa ekonomi syariah.

Semuanya adalah kembali pada kapasitasnya masing-masing yang telah berupaya secara maksimal untuk menghantarkan kepada penyelesaian studi yang telah penulis lakukan, maka atas dasar keterbatasan penulis baik itu yang menyangkut penataan kalimat, serta penyajian hasil penelitian, itu adalah gambaran kelemahan dan kekurangan penulis. Untuk itu segala kerendahan hati, penulis memohon maaf, dan memohon saran demi perbaikannya penulisan skripsi ini, diucapkan terimakasih.

Semoga semua amal dan kebbaikannya yang telah diperbuat akan mendapat imbalan yang lebih baik lagi dari Allah SWT dan penulis berharap mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat. Aamiin Ya Robbal 'Alamin.

Jember, 10 Oktober 2018

Penulis

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Ahmad Abrori, Ahmadiono, M.E.I, 2018: *Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.*

Dalam dunia bisnis, setiap perusahaan memiliki teknik-teknik tertentu, strategi-strategi atau metode-metode tertentu untuk memanfaatkan berbagai kemampuan dalam menghadapi setiap peluang yang ada. Untuk alasan tersebut harus dibuat kerangka umum untuk menganalisis situasi perusahaan secara objektif, yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam melakukan formulasi strategi yaitu strategi korporasi, strategi bisnis dan strategi fungsional.

Fokus penelitian yang terdapat dalam skripsi ini adalah: *Pertama*, Bagaimana strategi keunggulan biaya yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember? *Kedua*, Bagaimana strategi diferensiasi yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember? *Ketiga*, Bagaimana strategi fokus yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

Tujuan penelitian ini untuk: *Pertama*, mendeskripsikan strategi keunggulan biaya yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. *Kedua*, mendeskripsikan strategi diferensiasi yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. *Ketiga*, mendeskripsikan strategi fokus yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

Dalam penelitian skripsi ini, pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif baik data primer yang diperoleh langsung dari informan yaitu General Manajer, Manajer Keuangan, Pegawai Dira Park, dan Pengunjung dan data sekunder yang berupa hasil observasi berbagai referensi, kemudian disajikan secara deskriptif dengan jenis data *field research* (penelitian lapang), sedangkan pengumpulan data menggunakan wawancara tak terstruktur, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis di lapangan Model Miles and Huberman yang dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan proses pelaksanaan wawancara terhadap sejumlah narasumber yang terkait dengan penelitian ini dan untuk menguji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan: *Pertama*, Strategi keunggulan biaya di Dira Park dilakukan dengan cara efisiensi biaya operasional salah satunya adalah integrasinya wahana permainan di suatu tempat wisata sudah termasuk dalam tiket masuk tanpa harus membayar lagi. *Kedua*, Strategi diferensiasi di Dira Park adalah terus berinovasi sesuatu yang baru setiap 3-6 bulan sekali dengan memberikan pelayanan yang baik dan ramah terhadap pengunjung. *Ketiga*, Strategi fokus di Dira adalah dari segmentasinya berfokus kepada masyarakat kalangan menengah ke bawah serta menjadi prioritas utama adalah kenyamanan pengunjung anak kecil yang datang.

Kata kunci: strategi bisnis

ABSTRACT

Ahmad Abrori, Ahmadiono, M.E.I, 2018: *Tourism Business Development Strategy Dira Park Ambulu District, Jember Regency.*

In the business world, every company has certain techniques, strategies or certain methods to utilize various capabilities in dealing with every opportunity that exists. For this reason a general framework must be made to analyze the company's situation objectively, which in turn can assist management in formulating strategies, namely corporate strategies, business strategies and functional strategies.

The research focus contained in this thesis is: First, What is the cost advantage strategy carried out by the tourism manager of Dira Park, Ambulu Subdistrict, Jember Regency? Secondly, what is the differentiation strategy carried out by the tourism manager of Dira Park, Ambulu District, Jember Regency? Third, what is the focus strategy carried out by the tourism manager of Dira Park, Ambulu District, Jember Regency.

The purpose of this study was to: First, describe the cost advantage strategy carried out by the tourism manager of Dira Park, Ambulu District, Jember Regency. Second, describing the differentiation strategy carried out by the tourism manager of Dira Park, Ambulu District, Jember Regency. Third, describe the focus strategy carried out by the tourism manager of Dira Park, Ambulu District, Jember Regency. In this thesis research, the approach used in this study is qualitative both the primary data obtained directly from the informant, namely the General Manager, Finance Manager, Dira Park Employees, and Visitors and secondary data in the form of various reference observations, then presented descriptively with data field research (field research), while data collection uses unstructured interviews, observation, and documentation. Data analysis techniques used an analysis in the Miles and Huberman Model field which was carried out during the data collection and the process of conducting interviews with a number of informants related to this research and to test the validity of the data using source triangulation.

This study concludes: First, the cost advantage strategy at Dira Park is carried out by means of operational cost efficiency, one of which is the integration of the game platform at a tourist place included in the entrance ticket without having to pay again. Second, the differentiation strategy at Dira Park is to continue to innovate something new every 3-6 months by giving good and friendly visitors to visitors. Third, the focus strategy at Dira is that from its segmentation focusing on the lower middle class and being the top priority is the convenience of visitors to small children who come.

Keywords: *business strategy*

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus penelitian.....	13
C. Tujuan Penelitian.....	14
D. Manfaat penelitian	14
E. Definisi istilah.....	15
F. Sistematika pembahasan.....	17
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	19
B. Kajian Teori.....	35
1. Strategi pengembangan usaha.....	35
a. Pengertian strategi.....	35
b. Pengembangan usaha.....	35
c. Tahapan Pengembangan usaha.....	37
2. Strategi bisnis	39
a. Strategi keunggulan biaya.....	41
b. Strategi diferensiasi.....	45
c. Strategi fokus.....	49

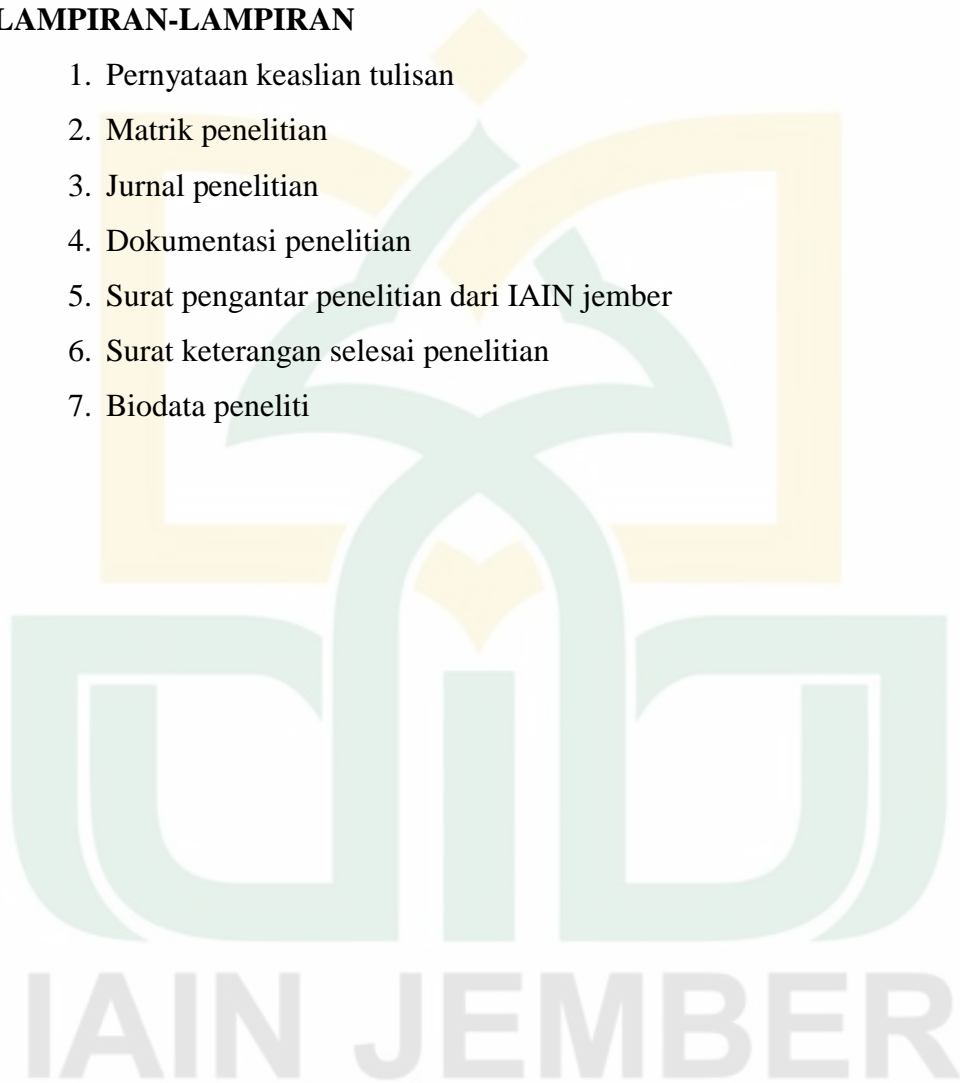
BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	52
B. Lokasi Penelitian.....	52
C. Subyek Penelitian.....	53
D. Teknik Pengumpulan Data.....	54
E. Analisis Data.....	57
F. Keabsahan Data.....	59
G. Tahap-tahap Penelitian.....	60

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

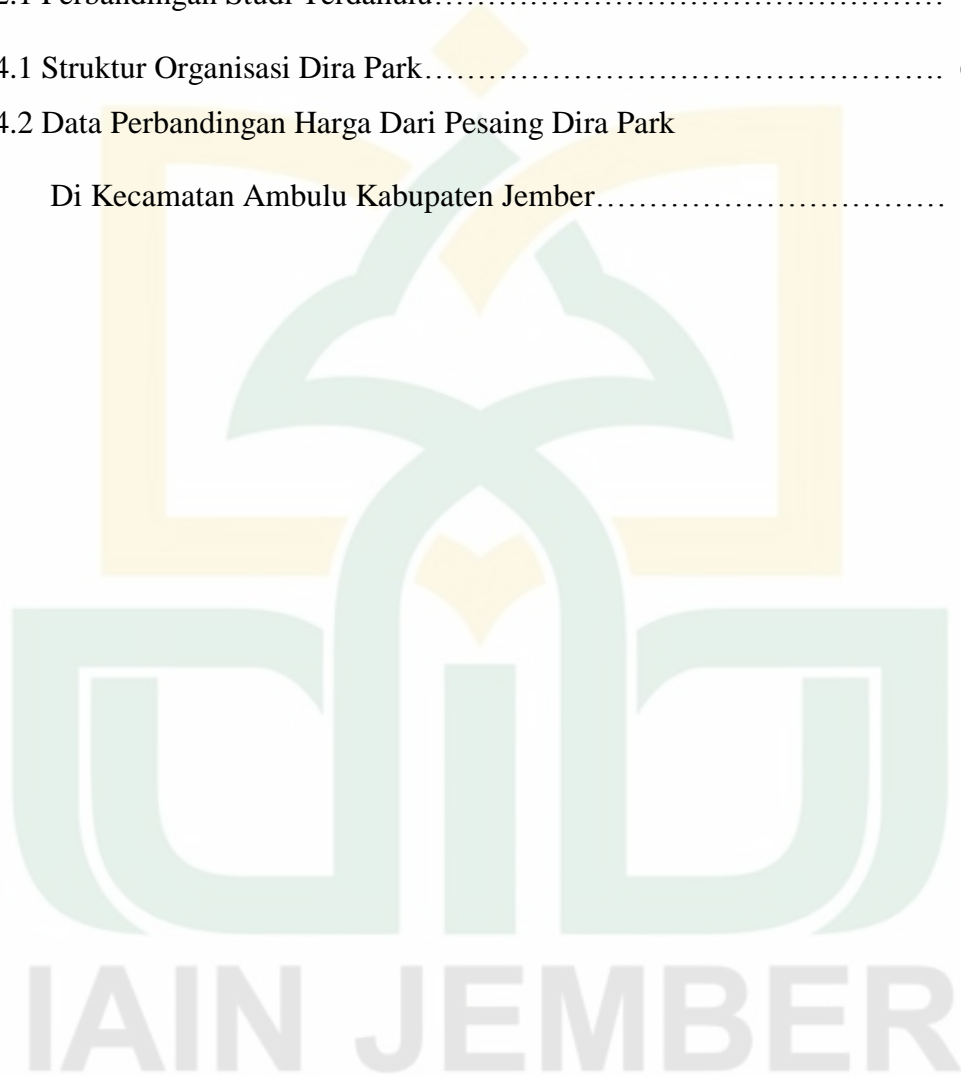
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	62
1. Sejarah singkat berdirinya wisata Dira Park.....	62
2. Letak Geografis Wisata Dira Park.....	65
3. Visi dan misi perusahaan.....	66
4. Lokasi penelitian.....	66
5. Struktur Organisasi Perusahaan.....	67
6. Hari dan Jam Kerja.....	70
7. Sistem Gaji Karyawan.....	70
8. Kebijakan Perusahaan Tentang Pengembangan Usaha.....	71
B. Penyajian Data dan Analisis.....	73
1. Strategi Keunggulan Biaya yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park.....	73
2. Strategi Diferensiasi yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park.....	81
3. Strategi Fokus yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park.....	91
C. Pembahasan Temuan.....	94
1. Strategi Keunggulan Biaya yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park.....	94
2. Strategi Diferensiasi yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park.....	95
3. Strategi Fokus yang Digunakan Pengelola dalam	

Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park.....	97
BAB V PENUTUP DAN KESIMPULAN	
A. Kesimpulan.....	100
B. Saran-saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA.....	102
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Pernyataan keaslian tulisan	
2. Matrik penelitian	
3. Jurnal penelitian	
4. Dokumentasi penelitian	
5. Surat pengantar penelitian dari IAIN jember	
6. Surat keterangan selesai penelitian	
7. Biodata peneliti	



DAFTAR TABEL

No. Uraian hal	hal
1.1 Tabel Data beberapa wisata air di Kabupaten Jember.....	7
1.2 Tabel Jumlah Pengunjung Wisata Dira Park Ambulu.....	9
2.1 Perbandingan Studi Terdahulu.....	30
4.1 Struktur Organisasi Dira Park.....	68
4.2 Data Perbandingan Harga Dari Pesaing Dira Park Di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.....	80



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di dalam dunia bisnis, nasional maupun internasional. Terlihat banyak fenomena-fenomena yang sangat menarik yang terjadi. Mulai adanya persaingan-persaingan, inovasi baru pada perubahan-perubahan baik dari segi teknologi, sumber daya manusia (tenaga kerja), sistem dan lain-lain. Dalam persaingan global yang semakin kompetitif dan terbuka, banyak tantangan yang harus dihadapi. Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan tertentu, misalnya meraih laba, mempertahankan eksistensi, mencapai pertumbuhan tertentu, merebut pangsa pasar, memberikan pelayanan sosial, dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan berupaya menghasilkan suatu produk yang kemudian ditawarkan kepada pasar.²

Di lain pihak, pasar memiliki kebutuhan dan keinginan yang memerlukan alat atau sarana pemuas tertentu. Untuk itu pasar akan mencari produk yang paling sesuai dan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya itu secara memuaskan. Transaksi akan terjadi bila kedua belah pihak (perusahaan atau organisasi dan pasar) terlibat dalam kegiatan pertukaran. Proses pertukaran yang ada, selanjutnya ditentukan oleh kapasitas produktif dan kemampuan (daya beli) pasar.³

Tantangan persaingan global, pertumbuhan penduduk, pengangguran, tanggung jawab sosial, keanekaragaman ketenagakerjaan, etika, kemajuan

² Fandy Tjiptono, *Strategi Bisnis*, (Yogyakarta:ANDI OFFSET,2002), 1.

³ Ibid., 2.

teknologi dan ilmu pengetahuan, dan gaya hidup beserta kecenderungannya merupakan tantangan yang saling terkait. Dalam persaingan global, semua sumber daya dapat bergerak bebas. Pertumbuhan penduduk dunia yang cepat akan menumbuhkan persaingan angkatan kerja yang semakin kompetitif dan sekaligus menciptakan pengangguran bagi sumber daya manusia yang tidak memiliki keahlian dan daya saing yang kuat. Untuk menghadapi tantangan tersebut diperlukan sumber daya berkualitas yang dapat menciptakan berbagai keunggulan, baik keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif, diantaranya melalui proses kreatif dan inovatif berwirausaha. Untuk dapat bersaing di pasar global diperlukan barang dan jasa yang punya daya saing tinggi. Barang dan jasa yang berdaya saing tinggi hanya dihasilkan oleh sumber daya manusia yang berkualitas tinggi, yaitu sumber daya manusia yang profesional dan terampil, dapat menciptakan nilai tambah baru dan mampu menjawab tantangan baru.⁴

Dalam memasuki dunia usaha juga dapat diperoleh melalui pengembangan pelayanan yang unggul. Misalnya, meskipun sekitar perumahan sudah ada sebuah kios yang menjual berbagai kebutuhan rumah tangga, namun para ibu rumah tangga umumnya merasa lebih senang apabila mereka membutuhkan gas elpiji, maka gas itu bisa diantar sampai ke rumah. Mengembangkan usaha adalah kewajiban bagi setiap perusahaan. Jika tidak, maka perusahaan itu lambat laun akan dikalahkan oleh perusahaan-perusahaan lain yang selalu mencoba dan berusaha untuk mengembangkan

⁴ PO Abas Sunarya, Sudaryono dan Asep Saefullah, *Kewirausahaan* (Yogyakarta: ANDI OFFSET, 2011), 82.

usahanya. Untuk menjamin keberhasilan dan kesuksesan suatu perusahaan dalam jangka panjang dibutuhkan proses pengarahan usaha, perencanaan strategi dan jaminan strategi tersebut yang dilaksanakan dengan baik.⁵

Seperti halnya ilmu manajemen yang pada awalnya berkembang pada lapangan industri, kemudian berkembang dan diterapkan di berbagai lapangan lainnya, maka disiplin ilmu kewirausahaan dalam perkembangannya mengalami evolusi yang pesat, yaitu berkembang bukan pada dunia usaha semata melainkan juga pada berbagai bidang seperti bidang industri, perdagangan, kesehatan, dan institusi-institusi lainnya. Pada mulanya, kewirausahaan berkembang dalam bidang perdagangan. Dalam bidang-bidang tertentu, kewirausahaan telah dijadikan kompetensi inti (*core competency*) dalam menciptakan perubahan, pembaharuan, dan kemajuan.⁶

Berbicara tentang wirausaha atau lingkupnya masuk ke dalam dunia bisnis. Setiap perusahaan memiliki teknik-teknik tertentu, strategi-strategi atau metode-metode tertentu untuk memanfaatkan berbagai kemampuan dalam menghadapi setiap peluang yang ada. Diketahui bahwa dalam dunia bisnis sendiri memiliki tiga tingkatan formulasi strategi yang digunakan oleh masing-masing perusahaan selain dalam usaha menganalisis faktor-faktor lingkungan, juga dalam menentukan arah perusahaan di masa depan atau menentukan cara untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh para perencana perusahaan. Untuk alasan tersebut harus dibuat kerangka umum untuk menganalisis situasi perusahaan secara objektif, yang selanjutnya dapat

⁵Asli Nuryadin, *Manajemen Perusahaan*, (Yogyakarta: Laksbang, 2012), 27.

⁶Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 3.

membantu manajemen dalam melakukan formulasi strategi yaitu strategi korporasi, strategi bisnis dan strategi fungsional.⁷

Strategi pada tingkat korporasi dirumuskan dan ditetapkan oleh sekelompok orang yang menduduki jabatan manajemen puncak. Strategi pada tingkat fungsional bersifat inkremental karena penanggung jawabnya “hanya” bertanggung jawab untuk merumuskan dan menetapkan strategi yang menyangkut bidang fungsional tertentu dari satu bidang bisnis.⁸ Akan tetapi meskipun demikian, prinsip yang digunakan oleh para manajer tingkat bidang bisnis, harus digunakan pula oleh para manajer fungsional, yaitu bahwa strategi fungsional merupakan penjabaran yang lebih lanjut dari strategi

Oleh karena itu, setiap perusahaan bebas menggunakan strategi untuk dapat memajukan dan mengembangkan usahanya. Dari situ, akan dapat dilihat perusahaan atau usaha mana yang sukses dengan strateginya (usahanya semakin besar dan berkembang) serta yang kurang berhasil dalam menerapkan atau menggunakan strateginya. Pengembangan usaha sendiri merupakan usaha inovasi, yaitu penerapan secara efektif konsep-konsep maupun hasil pemikiran baru, bukan hanya penemuan baru (*invention*) saja.⁹

Strategi membudayakan kewirausahaan yang sedang di kembangkan berpijak pada asumsi dan keyakinan bahwa kinerja seseorang atau orang merupakan hasil akhir atau relstante dari tiga unsur yang selalu berinteraksi, yaitu: kemauan, kemampuan, dan kesempatan. Interaksi ketiga faktor tersebut sudah terjadi semenjak seseorang masih dalam kandungan dan akan

⁷ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Yrama Widya, 2006), 125.

⁸ Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2003), 21-22.

⁹ Purwanto, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Yrama Widya, 2006), 176.

berlangsung terus dengan intensitas yang berbeda sampai orang tersebut meninggal dunia¹⁰

Kebutuhan sekunder merupakan kebutuhan yang memberikan peluang bagi para pelaku bisnis khususnya di bidang jasa untuk membangun dan mendirikan suatu usaha bisnis yaitu dengan bisnis pariwisata. Terdapat berbagai jenis pariwisata yang bisa dikunjungi oleh para wisatawan lokal maupun mancanegara. Wisata saat ini telah berkembang dan banyak ditemui diseluruh daerah di Indonesia, bisa berupa wisata alam dan wisata buatan manusia. Wisata alam yang bisa kita kunjungi yaitu berupa keindahan alam seperti pantai, air terjun, kawah gunung, pegunungan, hutan, dan masih banyak lagi keindahan alam yang berasal dari alam langsung, sedangkan wisata buatan manusia, bisa berupa kolam pemandian, museum, kebun raya, wisata agro, dan lain sebagainya yang bisa dibuat oleh manusia. Sebagai salah satu wisata buatan manusia yang banyak dilirik oleh para pelaku bisnis saat ini yaitu bisnis wisata kolam pemandian atau sekarang lebih dikenal dengan nama *waterboom* atau *waterpark*.¹¹

Kegiatan kepariwisataan, secara esensial dan obyektif, merupakan kegiatan perdagangan jasa yang berbasis pada potensi-potensi ekonomi dan non ekonomi, mulai dari sumber daya alam sampai sumber daya sosial-budaya masyarakat dimana kegiatan tersebut dilaksanakan. Pendekatan

¹⁰ Sonny Sumarsono, *Ekonomi Mikro Teori Dan Soal Latihan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu Cetakan Pertama, 2007), 10.

¹¹ Rinta Partiw, "Implementasi Bauran Promosi Pada Wisata Air Dira Park Jember", (*Skripsi*, Universitas Jember, Jember, 2015). 2.

kegiatan kepariwisataan dengan kebudayaan masyarakat, tidak sama artinya dengan kesamaan identitas kepariwisataan dengan kebudayaan.¹²

Di setiap daerah di Indonesia memiliki wisata yang bermacam-macam salah satunya adalah wisata air (pemandian), karena wisata air saat ini telah menjadi suatu industri wisata yang memiliki potensi besar dan berpeluang sangat menguntungkan. Keuntungan dari bisnis wisata, selain memberikan keuntungan bagi pelaku bisnis atau *owner*, bisnis wisata juga merupakan salah satu penyumbang devisa bagi negara khususnya pada bidang pariwisata. Peluang bisnis wisata air menarik para pelaku bisnis di Kabupaten Jember, dengan memanfaatkan sumber daya alam dan keindahan alamnya, serta sumber daya manusia yang mendukung untuk membangun wisata ini membuat Kabupaten Jember memiliki wisata air yang cukup banyak.¹³ Terdapat beberapa wisata kolam renang di Jember dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1.1 Data beberapa wisata air di Kabupaten Jember

No.	Nama Objek Wisata	Jarak dari Kota Jember
1.	Dira Park Jember	Ds. Pontang, Kec. Ambulu 20 Km arah selatan Kota Jember
2.	Water Park Pontang Jaya	Ds. Pontang, Kec. Ambulu 20 Km arah selatan Kota Jember
3.	Water Park Niagara	Kecamatan Ambulu 23 Km arah selatan Kota Jember
4.	Pemandian kucur	Ds. Puger, Kec. Puger 40 Km arah selatan Kota Jember
5.	Pemandian Surya Tirta	Kecamatan Ambulu 30 Km arah selatan Kota Jember
6.	Pemandian Oleng Sibutong	Ds. Biting, Kec. Arjasa 13 Km arah utara Kota Jember

¹² Ida Bagus Wyasa Putra, "*Hukum Bisnis Pariwisata*", (Bandung: PT Refika Aditama, 2003), 8.

¹³ Partiw, "Implementasi Bauran Promosi", 3.

7.	Pemandian Patemon	Ds. Patemon, Kec. Tanggul 32 Km arah barat Jember
8.	Taman Botani Sukorambi	Ds. Sukorambi, Kec. Sukorambi 8 Km arah barat Kota Jember
9.	Pemandian Kebon Agung	Kel. Kebon Agung, Kec. Kaliwates 3 Km arah barat Kota Jember
10.	Mumbul Garden	Ds. Lengkong, Kec. Mumbulsari 8 Km arah kota Jember
11.	Pemandian Rembangan	Ds. Kemuning Lor, Kec. Arjasa 16 Km arah barat Kota Jember
12.	Tiara Jember Park	Ds. Kaliurang, Kec. Sumpalsari 6 Km arah timur Kota Jember
13.	Pemandian Umbul Jonggrang	Kecamatan Semboro 35 Km arah barat Kota Jember

Sumber Data: Badan Pusat Statistik (Dinas Pariwisata Jember) data diolah 2014

Berdasarkan pada tabel 1.1 bisa diketahui bahwa banyak wisata air (pemandian) yang ada di Kabupaten Jember, sebagai contohnya Kecamatan Ambulu yang mempunyai 4 wisata kolam pemandian yang jaraknya saling berdekatan satu sama lain, hal ini dapat membuktikan bahwa wisata air (pemandian) kini merupakan suatu industri bisnis yang mampu bersaing dengan bisnis-bisnis lain yang mempunyai potensi besar dan berpeluang mendapatkan keuntungan.

Salah satu wisata air (kolam renang) yang berada di Kecamatan Ambulu adalah wisata Dira Park Jember, yang berlokasi di Jalan Raya Blatter kilometer 4, Desa Pontang, Kecamatan Ambulu, 24 Km arah selatan Kota Jember dengan luas mencapai 7 Hektar. Obyek wisata Dira Park ini tidak sulit untuk ditemukan serta akses jalan yang dilalui juga mudah dicapai, karena sudah tersedia baliho dan banner yang menunjukkan arah jalan ketempat wisata.¹⁴

¹⁴ Arif Nur Cahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

Wisata Dira Park adalah tempat wisata buatan yang merupakan pengembangan dari Pontang Jaya Water Boom dimana pemilik dari wahana ini adalah Bapak H. Ponimin Tohari, yang beralamatkan di Desa Pontang Kecamatan Ambulu. Dalam kesehariannya Dira Park ini dikelola oleh putri pertamanya yang bernama Fera Eka Aulia yang menjadi Direktur Utama dari usaha ini. Munculnya ide pengembangan usaha ini karena melihat anemo masyarakat terhadap wahana wisata yang begitu besar disaat hari libur dan memberikan tempat hiburan yang terjangkau bagi masyarakat, selain itu juga keinginan dari Bapak H. Ponimin Tohari memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar tempat usahanya, untuk itulah dibangunnya Dira Park ini. Sesuai dengan perkembangan zaman dan teknologi untuk itu Dira Park dalam pengelolaannya menggunakan peralatan yang berbasis IT, tiket masuk dan pintu masuk menggunakan alat gesek yang dapat dipergunakan untuk banyak orang dan dapat diisi saldo sesuai dengan kebutuhan pengunjung.¹⁵

Wisata Dira Park ini menarik untuk diteliti karena merupakan wisata yang awal pembukaannya di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember pada tanggal 29 Juli 2014, sudah terlihat minat wisatawan yang berkunjung pada wisata Dira Park ini sangat besar, dengan volume pengunjung wisata Dira Park ini yang sudah mencapai target dari pihak pengelola wisata Dira Park Ambulu.¹⁶ Berikut ini adalah data jumlah pengunjung yang telah dicapai oleh wisata Dira Park Ambulu, dimana bisa membuktikan bahwa jumlah pengunjung di Dira Park mengalami kenaikan setiap bulannya.

¹⁵ Dira Park, <https://www.diraparkambulu.com/about.php>. (diakses pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 18:00).

¹⁶ Arif Nur Cahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

Tabel 1.2 Jumlah Pengunjung Wisata Dira Park Ambulu

Bulan	Jumlah Pengunjung
29 Juli– 29 Agustus	3686
29 Agustus – 29 September	3967
29 September – 29 Oktober	4723
29 Oktober – 29 November	5271
29 November – 29 Desember	6783
29 Desember – 29 Januari	7329

Sumber Data: Dira Park Ambulu

Tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah pengunjung pada wisata Dira Park Ambulu mengalami peningkatan setiap bulannya dari awal dibukanya wisata ini. Peningkatan jumlah pengunjung tidak terlepas dari berbagai fasilitas yang menarik untuk dikunjungi oleh wisatawan pada wisata Dira Park Ambulu.

Wisata Dira Park memiliki banyak keunggulan dalam pelayannya serta kemudahan dibandingkan dengan wisata air yang sejenis, Dira Park memiliki kolam renang yang luas dengan air yang jernih, memiliki fasilitas penunjang seperti seluncuran, kolam air tumpah, kolam air mancur, dan banyak berbagai permainan atau wahana yang disuguhkan disana seperti kora-kora, arena *outdoor playground*, arena *indoor playground*, komedi putar, sepeda air, dan wahana yang baru saja hadir di Dira Park yakni taman yang berada di bagian paling belakang Dira Park seperti petik sayur, jembatan cinta, rumah hobbiton, apotik hidup, rumah pohon, dan rumah lambung yang

bisa dibuat berselfy ria bersama teman maupun keluarga. Wisata Dira Park juga menyediakan fasilitas *mini bar*, akses *wifi* gratis, aula, resto, cafe, *foodcourt*, *minimarket*, toko busana dan *rest area* bagi para pengunjung.¹⁷

Dira Park juga mempunyai keunikan sendiri dibandingkan dengan wisata air sejenis di Kabupaten Jember, yaitu memberikan kemudahan kepada setiap pengunjung yang akan masuk ke dalam area wisata karena sudah menggunakan fasilitas yang sudah canggih, yaitu pintu otomatis pengunjung, pengunjung masuk menggunakan kartu yang otomatis digesek dan pengunjung bisa langsung masuk. Dengan pelayanan tersebut, diharapkan para pengunjung yang datang berwisata di Dira Park bisa lebih mudah dan tidak perlu repot-repot mengantri lama untuk membeli tiket. Karyawan yang ditugaskan dibagian pintu masuk juga diberikan amanat dengan prinsip 5S (salam, sapa, senyum, sopan, dan santun) dengan begitu pengunjung yang akan masuk bisa merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak Dira Park.¹⁸

Wisata air (pemandian) ini menarik untuk diteliti karena merupakan wisata yang awal mula sebelum Dira Park ini didirikan adalah kolam renang pontang jaya ini, Bapak H. Ponimin Tohari selaku *owner* hanya untuk menyenangkan cucu-cucunya sehingga beliau membuat kolam renang, dari situ orientasinya itu untuk menyenangkan cucu-cucunya. Setelah itu antusias masyarakat dengan kehadiran wisata ini sangatlah baik dan makin lama bertambah ramai. Perkembangannya selama 3 tahun, Pontang Jaya sudah

¹⁷ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember. 9 Juli 2018.

¹⁸ *Ibid.*,

overload (tidak dapat menampung banyaknya pengunjung yang datang), yang berluas 1,4 hektar. Bisa terlihat pada minat wisatawan yang berkunjung pada wisata air Dira Park ini sangat besar hingga saat ini, dengan volume pengunjung wisata air ini yang sudah mencapai 70% dari target dari bulan Juli hingga Januari.¹⁹

Wisata Dira Park bekerja sama dengan Dinas Pendidikan Kabupaten Jember untuk menjadi tempat pembelajaran di luar kelas untuk siswa dan siswi sekolah tingkat TK dan SD. Hal ini dikarenakan Wisata Air Dira Park Jember mengadakan pendekatan kepada lembaga dan instansi-instansi pemerintah maupun swasta, dan juga mengadakan kerja sama dengan perbankan seperti BRI, BI, BTN, MANDIRI, dan Matahari Dept Store dengan memberikan diskon hingga 20% kepada setiap lembaga dan instansi-instansi pemerintah maupun swasta yang datang dengan membawa rombongan serta bagi para pengunjung pengguna bank tersebut. Fasilitas penunjang seperti aula yang luas dan lahan parkir juga sangat dipertimbangkan, mengingat setiap rombongan yang datang mulai dari siswa dan siswi TK hingga SD, serta instansi-instansi pemerintah maupun swasta yang jumlahnya banyak, pasti menggunakan akomodasi bus pariwisata, yang sudah disediakan tempat parkirnya.²⁰

Terdapat lahan parkir yang sangat luas, dengan luas mencapai 1,5 Hektar, sangat cocok untuk para wisatawan dari luar kota yang datang menggunakan akomodasi seperti bus pariwisata, karena setiap tempat parkir

¹⁹ Ibid.,

²⁰ Partiwi, "Implementasi Bauran Promosi", 7.

dibedakan menurut jenis kendaraannya, parkir sepeda motor sendiri, mobil sendiri, dan bus pariwisata sendiri. Keamanan juga sangat dijaga di wisata Dira Park, mulai dari keamanan di dalam area wisata sampai tempat parkir kendaraan para pengunjung wisata. Berdasarkan pernyataan diatas dapat dilihat bahwa setiap wahana memiliki koordinator masing-masing dan penjaga wahana masing-masing yang bertugas menjaga keamanan dan kenyamanan wisata, sehingga tidak perlu diragukan lagi keamanan dan kenyamanan yang ada pada wisata air Dira Park Jember.²¹

Daya tarik saya berikutnya untuk meneliti wisata Dira Park sebagai obyek penelitian karena memiliki kelembagaan dan manajemen khusus untuk mengelola wisata, dengan strategi pengembangan usaha yang diterapkan, diharapkan mampu bersaing dengan wisata sejenis yang ada di Kabupaten Jember yaitu dengan strategi bisnis yang mampu menghadapi persaingan, seperti strategi keunggulan biaya, strategi diferensiasi, dan strategi fokus, meningkatkan minat pengunjung, dan mampu mencapai target serta tujuan yang ingin dicapai perusahaan, mengingat wisata Dira Park ini merupakan wisata air yang baru di buka di Kabupaten Jember. Pernyataan diatas yang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pengelola wisata Dira Park guna mengenalkan wisata tersebut kepada masyarakat luas dan dapat menarik minat para pengunjung untuk datang berwisata ke wisata Dira Park, serta dalam menghadapi persaingan antar wisata sejenis yang ada di Kabupaten

²¹ Ibid., 7.

Jember. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 tahun 2009, Daya tarik wisata dijelaskan sebagai segala sesuatu yang memiliki keunikan, kemudahan, dan nilai yang berupa keanekaragaman kekayaan alam, budaya, dan hasil buatan manusia yang menjadi sasaran atau kunjungan wisatawan.

Dari latar belakang sebagaimana yang dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan analisa dengan mengangkat permasalahan mengenai strategi bisnis dalam pengembangan usaha. Dimana di dalamnya akan dibahas mengenai strategi keunggulan biaya, strategi diferensiasi, strategi fokus. Oleh karena itu, peneliti mengambil judul

**“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA WISATA DIRA PARK
KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER”.**

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya.²²

1. Bagaimana strategi keunggulan biaya yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?
2. Bagaimana strategi diferensiasi yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?
3. Bagaimana strategi fokus yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?

²² Babun Suharto dkk. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. (Jember: STAIN Jember Press, 2014), 44.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah²³:

1. Untuk mendeskripsikan strategi keunggulan biaya yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.
2. Untuk mendeskripsikan strategi diferensiasi yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.
3. Untuk mendeskripsikan strategi fokus yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

D. Manfaat Penelitian

Dengan diadakan penelitian ini diharapkan akan mendapatkan manfaat secara teoritis dan praktis, dimana manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini dapat mengkonfirmasi teori yang menyebutkan bahwa strategi pengembangan usaha yang meliputi strategi keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus dapat menunjang kelangsungan hidup suatu bisnis perusahaan.
- b. Penelitian ini dapat dikembangkan dengan baik lagi dengan penelitian strategi bisnis dalam mengembangkan usaha wisata.

2. Manfaat Praktis

²³ Ibid., 45.

a. Bagi Peneliti

- 1) Penelitian ini digunakan sebagai kelengkapan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan nanti di dalam melaksanakan dan mengelola usaha dengan menggunakan strategi bisnis untuk mengembangkan usahanya.

b. Manfaat bagi IAIN Jember

Sebagai bahan kajian untuk melengkapi kepustakaan yang berkaitan dengan strategi bisnis dalam mengembangkan usaha wisata.

E. Definisi Istilah

1. Bisnis

Dalam kamus bisnis syariah, bisnis diartikan sebagai suatu usaha yang didirikan untuk menyediakan produk atau jasa dengan harapan memperoleh laba atau keuntungan.²⁴ Selain itu bisnis juga diartikan sebagai usaha dagang atau usaha komersial di dunia perdagangan dan bidang usaha.

Skinners mendefinisikan bisnis sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Menurut Anaroga dan Soegiastuti bisnis memiliki makna dasar sebagai “*the buying and selling of goods and services*”. Menurut Straub dan Atfner bisnis suatu organisasi yang menjalankan aktifitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh

²⁴ Muhammad Abdul Karim Mustofa, *Kamus Bisnis Syariah*. (Yogyakarta: Asnalitera, 2012), 35.

profit. Barang yang dimaksud suatu produk yang secara fisik memiliki wujud (dapat diindra), sedangkan jasa aktivitas yang memberi manfaat kepada konsumen atau pelaku bisnis lainnya.²⁵

2. Strategi Bisnis

Pengertian strategi di tingkat bisnis (*business level strategi*) adalah sekumpulan komitmen dan tindakan perusahaan yang terpadu dan terkoordinasi yang digunakan untuk mendapatkan keunggulan bersaing dengan mengeksploitasi kompetensi inti dalam pasar produk yang spesifik. Pengertian lainnya strategi bisnis adalah sebuah rencana tindakan dalam menggunakan sumber daya dan kompetensi khusus perusahaan untuk mendapatkan keunggulan bersaing.²⁶

3. Pengembangan

Pengembangan (*development*) adalah fungsi operasional kedua dari manajemen personalia. Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Menurut Jan Bella pengembangan sama dengan pendidikan dan pelatihan yaitu merupakan proses peningkatan keterampilan kerja baik teknis maupun manajerial.²⁷

4. Pengembangan Usaha

²⁵ Ibid., 36.

²⁶ Musa Hubeis & Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2014), 84.

²⁷ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), 68.

Pengembangan usaha adalah aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan konsumen yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan usaha, seperti pedagang kaki lima yang tidak memiliki surat tempat izin usaha. Jadi, pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.²⁸

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.²⁹

Bab Satu: Berisi pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, kemudian fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

Bab Dua: Berisi tentang kajian kepustakaan yang terdiri dari penelitian terdahulu, yang memuat penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini dan kajian teori yang digunakan sebagai perspektif oleh peneliti.

Bab Tiga: Menjelaskan tentang penyajian metode penelitian yang digunakan oleh peneliti yang berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian,

²⁸ Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru* (Medan: YHAC (ACT), 2001), 78.

²⁹ Suharto dkk. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 73.

lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, serta tahap-tahap penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti.

Bab Empat: Mengemukakan tentang penyajian data dan analisis data yang diperoleh dalam pelaksanaan penelitian secara empiris yang terdiri dari gambaran objek penelitian, penyajian dan analisis data, serta diakhiri dengan pembahasan temuan dari lapangan.

Bab Lima: berisi kesimpulan dan saran. Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran sebagai pendukung di dalam pemenuhan kelengkapan data penelitian.³⁰

³⁰ Ibid.,

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting untuk dicantumkan dalam sebuah penelitian, karena untuk menguji sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang dilakukan. Oleh karena itu, perlu seharusnya mencantumkan penelitian terdahulu yang terdapat sedikit korelasi dengan penelitian sekarang agar terjadi perbedaan antara masing-masing penelitian ketika sudah menyampaikan fokus penelitian. Berikut adalah penelitian terdahulu yang dapat peneliti temukan:

1. Achmad Irfan Bachtiyar, 2017. IAIN Jember “Analisis Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Usaha UD. Salama Gordyn Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember”.³¹

Fokus penelitian (1) Bagaimana strategi keunggulan biaya dilakukan sebagai upaya pengembangan usaha UD. Salama Gordyn di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?. (2) Bagaimana strategi Diferensiasi dilakukan sebagai upaya pengembangan usaha UD. Salama Gordyn di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?. (3) Bagaimana strategi fokus dilakukan sebagai upaya pengembangan usaha UD. Salama Gordyn di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?.

Penelitian ini bertujuan (1) Untuk mendeskripsikan strategi keunggulan biaya dilakukan sebagai upaya pengembangan usaha UD.

³¹ Achmad Irfan Bachtiyar, “Analisis Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Usaha Ud. Salama Gordyn Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember”, (*Skripsi: Iain Jember*, 2017).

Salama Gordyn di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. (2) Untuk mendeskripsikan strategi Diferensiasi yang dilakukan sebagai upaya pengembangan usaha UD. Salama Gordyn di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. (3) Untuk mendeskripsikan strategi fokus yang dilakukan sebagai upaya pengembangan usaha UD. Salama Gordyn di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Penelitian ini menggunakan Pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapang (*field research*) subyek penelitian yang digunakan teknik *purposive*, sumber data yang diperoleh data primer dan data sekunder teknik pengumpulan data yang diterapkan dalam penelitian menggunakan tahap observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Penelitian ini menganalisis tentang strategi bisnis suatu perusahaan dalam mengembangkan usahanya, yang terdiri dari strategi keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus.

Adapun perbedaan adalah penelitian ini meneliti tentang strategi pengembangan usaha wisata dirampak, sedangkan peneliti ini meneliti tentang Analisis Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Usaha UD. Salama Gordyn.

Adapun persamaannya adalah sama-sama menggunakan strategi bisnis dalam mengembangkan usahanya dan sama-sama menggunakan metodologi penelitian kualitatif.

2. Rinta Pratiwi, 2015. Universitas Jember “Implementasi Bauran Promosi Pada Wisata Dira Park Jember”.³²

Fokus penelitian (1) Bagaimana Implementasi Bauran Promosi Pada Wisata Air Dira Park Jember?

Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui dan mendeskripsikan implementasi bauran promosi yang dilakukan oleh Wisata Air Dira Park Jember.

Penelitian ini menggunakan paradigma kualitatif dengan tipe deskriptif dan jenis pendekatan yang dipakai adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam penelitian ini mengkaji Wisata Air Dira Park mengimplementasikan bauran promosi yaitu dengan menggunakan periklanan melalui media cetak, media elektronik dan media luar ruangan , memberikan diskon tarif masuk wisata 10%-20% dengan ketentuan dan syarat yang berlaku, mengadakan kunjungan langsung ke berbagai lembaga dan instansi swasta maupun pemerintah, mengambil karyawan yang didominasi lebih banyak dari masyarakat sekitar wisata dan mengadakan acara atau *event-event* khusus untuk masyarakat sekitar wisata. dengan metode induktif.

Adapun perbedaannya adalah terletak pada implementasi bauran promosi sebagai pokok bahasan dalam meneliti sebuah usaha yang dilakukan seseorang sedangkan peneliti menganalisis mengenai strategi

³² Rinta Pratiwi, “Implementasi Bauran Promosi Pada Wisata Dira Park Jember”, (*Skripsi: Universitas Jember, 2015*).

bisnis yang dilakukan pengelola dalam mengembangkan usaha wisata milik swasta.

Persamaannya sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitiannya dan studi kasus dan obyek penelitian di wisata Dira Park di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.³³

3. Lisa Gusmita Sari, 2017. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga “Manajemen Strategi Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Hotel Desa Puri Syariah)”.³⁴

Fokus penelitian (1) Bagaimana manajemen strategi pemasaran di hotel Desa Puri Syariah di Yogyakarta? (2) bagaimana pengelolaan keuangan di hotel Desa Puri Syariah di Yogyakarta? (3) bagaimana manajemen strategi bisnis islam di hotel Desa Puri Syariah di Yogyakarta?

Penelitian ini bertujuan (1) mengetahui penerapan manajemen strategi bisnis islam di hotel Desa Puri Syariah di Yogyakarta. (2) mengetahui pemasaran hotel Desa Puri Syariah di Yogyakarta dengan mempertahankan nilai islam. (3) mengetahui penerapan bisnis islam di hotel Desa Puri Syariah di Yogyakarta.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yang menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga dapat mudah dipahami dan disimpulkan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data

³³ Rinta Pratiwi, “Implementasi Bauran Promosi Pada Wisata Dira Park Jember” (*Skripsi*: Universitas Jember, 2015).

³⁴ Lisa Gusmita Sari, “Manajemen Strategi Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Hotel Desa Puri Syariah)” (*Skripsi*: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017).

sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini biasanya bersifat manual, jadi dalam analisis data ini peneliti akan mendeskriptifkan segala sesuatu tentang penerapan manajemen strategi bisnis islam, pemasaran, pengelolaan keuangan, beserta faktor pendukung dan hambatannya sesuai apa yang didengar dan dilihat tanpa menguranginya.

Adapun perbedaan dari penelitian ini tentang Manajemen Strategi Bisnis Islam, sedangkan saya meneliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park.

Adapun persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, observasi.

4. Hendry Aprizal, 2012. Universitas Hasanuddin “Analisis Efektivitas Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Semen Tonasa Di Pangkep”.³⁵

Rumusan masalah (1) Apakah strategi segmentasi pasar yang dilakukan oleh perusahaan sudah efektif dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Semen Tonasa?

Tujuan penelitian ini (1) Untuk mengetahui penerapan segmentasi pasar yang dilakukan PT. Semen Tonasa dan efektivitasnya terhadap peningkatan volume penjualan. (2) Untuk mengetahui hubungan dan

³⁵ Hendry Aprizal, “Analisis Efektivitas Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Semen Tonasa Di Pangkep” (*Skripsi*: Universitas Hasanuddin, 2012).

pengaruh penerapan segmentasi pasar yang dilakukan oleh PT. Semen Tonasa terhadap peningkatan volume penjualan.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian *Field Research* dengan menghasilkan analisis deskriptif. Sumber data yang dianalisis dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan sekunder. Hasil dari penelitian ini adalah PT. Semen Tonasa menguasai lebih dari setengah pangsa pasar di 5 (lima) daerah pemasarannya yaitu di Maluku serta seluruh wilayah Sulawesi kecuali Gorontalo. Pangsa pasar pada kelima daerah tersebut rata-rata sebesar 69%. Sedangkan di daerah lain seperti Gorontalo dan Papua, PT. Semen Tonasa menguasai lebih dari 40% pangsa pasar. Melihat dominasinya dalam penguasaan pangsa pasar maka dapat dikatakan bahwa PT. Semen Tonasa adalah perusahaan semen terbesar di kawasan timur Indonesia

Adapun perbedaan penelitian ini meneliti tentang Analisis Efektivitas Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Semen Tonasa Di Pangkep, sedangkan penelitian saya tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian saya menggunakan metode pendekatan kualitatif.

Adapun persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode pengumpulan data wawancara, observasi, dan dokumentasi.

5. Khoirun Nisa', 2015. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus “ Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadapi Pesatnya Minimarket Waralaba (Studi Persaingan Usaha Di Gribig Kudus)”.³⁶

Fokus penelitian (1) Bagaimana strategi bisnis ritel Islam menghadapi pesatnya minimarket waralabadi Gribig Kudus ? (2) Apa saja faktor-faktor yang mendukung dan menghambat peritel Islam dalam menghadapi pesatnya minimarket waralabadi Gribig Kudus ?.

Tujuan penelitian ini (1) Untuk menganalisis strategi bisnis ritel Islam menghadapi pesatnya minimarket waralaba di Gribig Kudus (2) Untuk menganalisis apa saja faktor-faktor yang mendukung dan menghambat peritel Islam dalam menghadapi pesatnya minimarket waralaba di Gribig Kudus.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research*. Dengan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati, dengan tehnik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.dan menggunakan sumber data primer san sekunder.

Perbedaan dari penelitian ini adalah peneliti ini mengkaji tentang Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadapi Pesatnya Minimarket Waralaba (Studi Persaingan Usaha Di Gribig Kudus), sedangkan saya

³⁶ Khoirun Nisa', “ Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadapi Pesatnya Minimarket Waralaba (Studi Persaingan Usaha Di Gribig Kudus)” (*Skripsi: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus, 2015*).

meneliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research*. Dengan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati, dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. dan menggunakan sumber data primer dan sekunder.

6. Hesta Rina H.T, 2016. Universitas Lampung Bandar Lampung “Analisis Strategi Bisnis Perusahaan Batu Bata Cv Bms Di Lampung Tengah”.³⁷

Fokus penelitian (1) Strategi apa yang harus dilakukan CV BMS agar dapat bersaing dengan perusahaan batu bata di Lampung Tengah?.

Tujuan penelitian ini (1) untuk mengetahui strategi apa yang harus dilakukan CV BMS agar dapat bersaing dengan perusahaan batu bata di Lampung Tengah.

Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif non hipotesis sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Penelitian ini akan memaparkan analisis strategi bisnis dengan metode analisis SWOT dalam penentuan strategi bisnis pada CV BMS di Lampung Tengah. Penelitian yang didukung melalui pengumpulan data melalui teknik wawancara (*interview*) dan pengamatan (*observasi*). sumber data dalam penelitian ini

³⁷ Hesta Rina H.T, “Analisis Strategi Bisnis Perusahaan Batu Bata Cv Bms Di Lampung Tengah” (*Skripsi*: Universitas Lampung Bandar Lampung, 2016).

menggunakan Data Primer dan data sekunder. Metode pengolahan dan analisis data terdiri dari analisis deskriptif, adapun alat bantu analisis yang digunakan dalam merumuskan strategi perusahaan adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, dan matriks SWOT.

Adapun perbedaan dalam penelitian ini meneliti tentang Analisis Strategi Bisnis Perusahaan Batu Bata Cv Bms Di Lampung Tengah, sedangkan yang saya teliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan analisis SWOT sedangkan penelitian saya menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian *field research*.

Persamaan penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang strategi bisnis, pengumpulan data sama-sama menggunakan teknik wawancara (*interview*) dan pengamatan (*observasi*) dengan sumber data sama-sama menggunakan Data Primer dan data sekunder.

7. Novi Hanifah, 2016. Universitas Lampung Bandar Lampung “Analisis Strategi Bisnis Telkomsel Dalam Menghadapi Persaingan”.³⁸

Jenis metode penelitian yang dilakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. dengan teknik pengumpulan data wawancara (*interview*), pengamatan (*observasi*), serta dokumentasi yang digunakan untuk mendukung penelitian ini. sumber data menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Dalam penelitian ini

³⁸ Novi Hanifah, “Analisis Strategi Bisnis Telkomsel Dalam Menghadapi Persaingan” (*Skripsi: Universitas Lampung Bandar Lampung, 2016*).

perangkat analisis data yang akan digunakan adalah dengan menggunakan analisis *SWOT* (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*), untuk mengetahui strategi bersaing pada Telkomsel. Hasil analisis internal dan eksternal perusahaan beserta matriks *Grand strategy* dapat diperoleh bahwa yang menjadi strategi utama Telkomsel Jakarta selatan adalah *Strategy Rapid Growth* dimana Telkomsel dapat mengembangkan dan meningkatkan posisi kompetitifnya.

Perbedaan dalam penelitian ini meneliti tentang Analisis Strategi Bisnis Telkomsel Dalam Menghadapi Persaingan sedangkan penelitian saya tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember, Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan analisis *SWOT* sedangkan penelitian saya menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian *field research*.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang strategi bisnis, pengumpulan data sama-sama menggunakan teknik wawancara (*interview*) dan pengamatan (*observasi*) dengan sumber data sama-sama menggunakan Data Primer dan data sekunder.

8. Aan Novianto, 2017. Universitas Lampung Bandar Lampung “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar)”.³⁹

³⁹ Aan Novianto, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar)” (Skripsi: Universitas Lampung Bandar Lampung, 2017).

Fokus penelitian (1) Bagaimanakah strategi pengembangan bisnis yang tepat untuk diterapkan pada industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar?.

Tujuan penelitian ini (1) untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis yang tepat untuk diterapkan pada industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar.

Dalam penelitian ini digunakan metode kuantitatif dengan desain deskriptif, yaitu penelitian yang memberi gambaran secara cermat mengenai individu atau kelompok tertentu tentang keadaan dan gejala yang terjadi. Sumber data penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil analisis penelitian ini kesimpulan mengenai strategi pengembangan bisnis/usaha industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar yaitu: Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan matrik internal eksternal (IE) industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar didapatkan posisi perusahaan pada kuadran V yaitu tahap pendewasaan atau proses pertumbuhan. Selanjutnya dari hasil analisis dengan menggunakan diagram SWOT didapatkan posisi industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar berada pada sel I yang berarti pada posisi agresif, dan strategi yang tepat pada posisi ini adalah strategi pertumbuhan (*Growth Oriented Strategy*).

Adapun perbedaan dalam penelitian ini meneliti tentang Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar) sedangkan yang saya teliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini Dalam penelitian ini digunakan metode kuantitatif dengan desain deskriptif sedangkan penelitian saya menggunakan metode kualitatif.

Adapun persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang strategi bisnis, pengumpulan data sama-sama menggunakan teknik wawancara (*interview*) dan pengamatan (*observasi*) dengan sumber data sama-sama menggunakan sumber data primer dan data sekunder.

Tabel 2.1

Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu

NO	NAMA	JUDUL	TAHUN	PERBEDAAN	PERSAMAAN
1	Achmad Irfan Bachtiyar	Analisis Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Usaha UD. Salama Gordyn Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember	2017	Penelitian ini meneliti tentang strategi pengembangan usaha wisata dira park, sedangkan peneliti ini meneliti tentang Analisis Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Usaha UD. Salama Gordyn.	Sama-sama menggunakan strategi bisnis dalam mengembangkan usahanya dan sama-sama menggunakan metodologi penelitian kualitatif.
2	Rinta Pratiwi,	Implementasi Bauran Promosi Pada	2015	Terletak pada implementasi bauran promosi	Sama-sama menggunakan pendekatan

		Wisata Dira Park Jember		sebagai pokok bahasan dalam meneliti sebuah usaha yang dilakukan seseorang sedangkan peneliti menganalisis mengenai strategi bisnis yang dilakukan pengelola dalam mengembangkan usaha wisata milik swasta.	kualitatif dengan jenis penelitiannya dan studi kasus dan obyek penelitian di wisata Dira Park di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.
3	Lisa Gusmita Sari	Manajemen Strategi Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Hotel Desa Puri Syariah	2017	Penelitian ini tentang Manajemen Strategi Bisnis Islam, sedangkan saya meneliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park	Sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, observasi.
4	Hendry Aprizal	Analisis Efektivitas Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Semen Tonasa Di Pangkep	2012	Penelitian ini meneliti tentang Analisis Efektivitas Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Semen Tonasa Di Pangkep, sedangkan penelitian saya tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan	Sama-sama menggunakan metode pengumpulan data wawancara, observasi, dan dokumentasi.

				Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian saya menggunakan metode pendekatan kualitatif.	
5	Khoirun Nisa'	Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadapi Pesatnya Minimarket Waralaba (Studi Persaingan Usaha Di Gribig Kudus	2015	Peneliti ini mengkaji tentang Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadapi Pesatnya Minimarket Waralaba (Studi Persaingan Usaha Di Gribig Kudus), sedangkan saya meneliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.	Sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian <i>field research</i> . Dengan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati, dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. dan menggunakan sumber data primer dan sekunder
6	Hesta Rina H.T	Analisis Strategi Bisnis Perusahaan Batu Bata Cv Bms Di Lampung	2016	Dalam penelitian ini meneliti tentang Analisis Strategi Bisnis Perusahaan Batu	Sama-sama meneliti tentang strategi bisnis, pengumpulan data sama-sama menggunakan

		Tengah		Bata Cv Bms Di Lampung Tengah, sedangkan yang saya teliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan analisis SWOT sedangkan penelitian saya menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian <i>field research</i> .	teknik wawancara (<i>interview</i>) dan pengamatan (<i>observasi</i>) dengan sumber data sama-sama menggunakan Data Primer dan data sekunder.
7	Novi Hanifah	Analisis Strategi Bisnis Telkomsel Dalam Menghadapi Persaingan	2016	Dalam penelitian ini meneliti tentang Analisis Strategi Bisnis Telkomsel Dalam Menghadapi Persaingan sedangkan penelitian saya tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember,	Sama-sama meneliti tentang strategi bisnis, pengumpulan data sama-sama menggunakan teknik wawancara (<i>interview</i>) dan pengamatan (<i>observasi</i>) dengan sumber data sama-sama menggunakan Data Primer dan data sekunder.

				<p>Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan analisis SWOT sedangkan penelitian saya menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian <i>field research</i>.</p>	
8	Aan Novianto	<p>Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar</p>	2017	<p>Dalam penelitian ini meneliti tentang Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar) sedangkan yang saya teliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini Dalam penelitian ini digunakan metode kuantitatif dengan desain deskriptif sedangkan penelitian saya</p>	<p>sama-sama meneliti tentang strategi bisnis, pengumpulan data sama-sama menggunakan teknik wawancara (<i>interview</i>) dan pengamatan (<i>observasi</i>) dengan sumber data sama-sama menggunakan sumber data primer dan data sekunder.</p>

				menggunakan metode kualitatif.	
--	--	--	--	--------------------------------	--

Sumber : Data Diolah dari penelitian terdahulu, 2018.

B. Kajian Teori

1. Strategi Pengembangan Usaha

a. Pengertian Strategi

Istilah “*strategi*” dirumuskan sebagai tujuan yang ingin dicapai, upaya untuk mengkomunikasikan apa saja yang akan dikerjakan, oleh siapa yang mengerjakannya, serta kepada siapa saja hal-hal tersebut pula dikomunikasikan, dan juga perlu dipahami mengapa hasil kinerja tersebut perlu dinilai.⁴⁰

Dalam pengertian lain, strategi merupakan hal sehubungan dengan menetapkan arah bagi perusahaan dalam arti sumber daya yang ada dalam perusahaan serta bagaimana mengidentifikasi kondisi yang memberikan keuntungan terbaik untuk membantu memenangkan persaingan di pasar.

Strategi akan meliputi tujuan jangka panjang serta sumber keunggulan yang merupakan pengembangan pemahaman yang dalam tentang pemilihan pasar dan pelanggan atau customer oleh perusahaan yang juga menunjukkan kepada cara terbaik untuk berkompetisi dengan pesaing di dalam pasar.⁴¹

b. Pengembangan Usaha

⁴⁰ Sofjan Assauri, *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 3.

⁴¹ Crown Dirgantoro, *Keunggulan Bersaing Melalui Proses Bisnis* (Jakarta: PT Grasindo, 2002), 79-80.

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait “*pengembangan usaha*” istilah yang sering mengacu pada peraturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru. Pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk dan lain-lain. Di dalam pengembangan usaha, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan, yaitu:⁴²

1. Aspek Strategi

a) Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan / atau diharapkan) oleh konsumen.

b) Menciptakan pasar baru.

⁴² Ibid.,

c) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.

2. Aspek Manajemen Pemasaran

a) Mengolah situasi / peluang pasar yang ada dengan teliti.

b) Menembus dan menguasai pangsa pasar.

c) Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor ke luar negeri.

d) Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk kita, seperti memasang iklan, brosur dan lain-lain.

3. Aspek Penjualan

a) Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan.

b) Banyak volume produk yang akan dijual.⁴³

c. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha

tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

1) Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha.

Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat

⁴³ Ibid.,

keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.

2) Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

3) Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (business plan), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.⁴⁴

4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan

⁴⁴ Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), 153.

diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.⁴⁵

2. Strategi Bisnis

Pengertian strategi di tingkat bisnis (*business level strategi*) adalah sekumpulan komitmen dan tindakan perusahaan yang terpadu dan terkoordinasi yang digunakan untuk mendapatkan keunggulan bersaing dengan mengeksploitasi kompetensi inti dalam pasar produk yang spesifik. Pilihan perusahaan mengenai strategi atau kelompok strategi untuk bersaing adalah didasarkan pada proses menganalisis semua faktor-faktor khususnya faktor lingkungan. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:⁴⁶

a. Ancaman produk pengganti

Semua perusahaan dalam industri bersaing, dalam arti yang luas, dengan industri-industri yang menghasilkan produk pengganti. Produk pengganti membatasi laba potensial dari industri dengan menetapkan harga tertinggi (*ceiling price*) yang dapat diberikan oleh perusahaan industri. Semakin menarik alternatif harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, makin ketat pembatasan laba industri. Oleh sebab itu, perlu

⁴⁵ Ibid.,

⁴⁶ Dirgantoro, *Keunggulan Bersaing Melalui Proses Bisnis* 79-80.

mengenali produk-produk pengganti sebagai pesaing. Mengenali produk-produk substitusi (pengganti) adalah persoalan mencari produk lain yang dapat menjalankan fungsi yang sama seperti dalam industri.

b. Ancaman masuknya pendatang baru.

Pendatang baru pada suatu industri membawa kapasitas baru, keinginan merebut bagian pasar, serta seringkali juga sumber daya yang besar. Akibatnya harga dapat menjadi turun atau biaya membengkak sehingga mengurangi laba yang diterima.

c. Persaingan diantara perusahaan yang ada.

Rivalitas (*rivalry*) di kalangan pesaing yang ada berbentuk perlombaan untuk mendapatkan posisi dengan menggunakan taktik-taktik seperti persaingan harga, perang iklan, introduksi produk dan meningkatkan pelayanan atau jaminan terhadap pelanggan. Persaingan terjadi karena satu atau lebih pesaing merasakan adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi..⁴⁷

Berbicara tentang wirausaha atau lingkungannya masuk ke dalam dunia bisnis. Setiap perusahaan memiliki teknik-teknik tertentu, strategi-strategi atau metode-metode tertentu untuk memanfaatkan berbagai kemampuan dalam menghadapi setiap peluang yang ada. Diketahui bahwa dalam dunia bisnis sendiri memiliki tiga tingkatan formulasi strategi yang digunakan oleh masing-masing perusahaan selain dalam usaha menganalisis faktor-faktor lingkungan, juga dalam menentukan arah

⁴⁷ Purwanto, *Manajemen Strategi*, 151.

perusahaan di masa depan atau menentukan cara untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh para perencana perusahaan. Untuk alasan tersebut harus dibuat kerangka umum untuk menganalisis situasi perusahaan secara objektif, yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam melakukan formulasi strategi yaitu strategi korporasi, strategi bisnis dan strategi fungsional.⁴⁸

Formulasi strategi bertujuan mengindikasikan apa yang ingin dicapai oleh unit bisnis; sedangkan strategi (*strategy*) adalah rencana permainan kita untuk sampai ke sana. Setiap bisnis harus merancang sebuah strategi untuk mencapai tujuannya, yang terdiri dari strategi pemasaran serta strategi teknologi dan strategi pengadaan yang kompatibel.⁴⁹

Tujuan tersebut menunjukkan apa yang ingin dicapai pada unit bisnis. Setiap bisnis harus menetapkan strategi dalam mencapai tujuannya. Walaupun banyak jenis strategi, Michael Porter telah merangkumnya menjadi tiga tipe generik yang memberikan titik awal bagi pemikiran strategik,⁵⁰ tiga tipe generik tersebut meliputi: strategi keunggulan biaya, strategi diferensiasi, dan strategi fokus.

1. Strategi Keunggulan Biaya (*Overall Cost Leadership*)

Di dalam buku manajemen strategi yang ditulis oleh Iwan Purwanto, strategi keunggulan biaya disebut juga strategi keunggulan

⁴⁸ Ibid., 125.

⁴⁹ Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009), 56.

⁵⁰ Thamrin Abdullah & Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2016), 69.

biaya menyeluruh yang populer pada tahun 1970-an dan didasarkan pada konsep kurva pengalaman adalah mencapai keunggulan biaya menyeluruh dalam industri melalui seperangkat kebijakan fungsional yang ditujukan pada sasaran. Strategi keunggulan biaya yang didasarkan biaya yang relatif rendah dibanding pesaing menjadi dasar utama menjiwai keseluruhan strategi, meskipun mutu, pelayanan dan bidang-bidang lainnya tidak dapat diabaikan.⁵¹

Strategi biaya rendah menekankan pada upaya memproduksi produk standar dengan biaya per unit yang sangat rendah. Produk ini biasanya ditujukan kepada konsumen yang relatif mudah terpengaruh oleh pergeseran harga atau menggunakan harga sebagai faktor penentu keputusan. Dari sisi perilaku pelanggan, strategi jenis ini amat sesuai dengan kebutuhan pelanggan yang termasuk dalam kategori perilaku. Ketika konsumen tidak terlalu peduli terhadap perbedaan merek, relatif tidak membutuhkan perbedaan produk, atau jika terdapat sejumlah besar konsumen memiliki kekuatan tawar-menawar yang signifikan.⁵² Cirinya adalah perusahaan lebih memperhitungkan pesaing dari pada pelanggan dengan cara memfokuskan harga jual produk yang murah, sehingga biaya produksi, promosi, maupun riset dapat ditekan, bila perlu produk yang dihasilkan hanya sekedar meniru produk dari perusahaan lain.

⁵¹ Purwanto, *Manajemen Strategi*, 152.

⁵² Rio F. Wilantara & Susilawati, *Strategi & Kebijakan Pengembangan Umkm: Upaya Meningkatkan Daya Saing Umkm Nasional Di Era Mea*, 275.

Teknik penentuan harga dalam bidang jasa adalah perusahaan jasa harus menentukan harga berdasarkan material yang digunakan untuk menyediakan jasa, tenaga kerja, dan untuk memperoleh laba. Alat-alat penentuan harga yaitu, 1) *Mark-Up* ialah metode penentuan harga dengan cara menambahkan jumlah biaya tertentu pada penjualan untuk menambah laba 2) Analisis Pulang Pokok digunakan untuk menutupi biaya variabel dan untuk menutupi biaya tetap.⁵³

Seandainya dapat mencapai dan mempertahankan keseluruhan keunggulan biaya, perusahaan akan menjadi perusahaan berkinerja tinggi dalam industrinya apabila dapat menguasai harga pada rata-rata industri. Dengan harga yang sama atau lebih rendah dibandingkan pesaing-pesaingnya, posisi berbiaya rendah dari pemimpin biaya diwujudkan dalam keuntungan yang lebih tinggi. Akan tetapi, pemimpin biaya tidak dapat mengabaikan basis diferensiasi, jika produknya dirasakan sebanding atau dapat diterima oleh pembeli, pemimpin biaya akan terpaksa memotong harga jauh di bawah harga pesaing untuk mendapatkan penjualan. Hal ini dapat menjadikan keuntungan dari posisi biayanya yang baik.⁵⁴

Di sini bisnis berusaha keras mencapai biaya produksi dan distribusi terendah, sehingga harganya lebih rendah dari pada pesaingnya dan mendapatkan pangsa pasar yang besar. Perusahaan yang menerapkan strategi ini harus terampil dalam rekayasa, pembelian,

⁵³ Mudjiarto & Aliaras Wahid, *Membangun Karakter Dan Kepribadian Kewirausahaan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 140.

⁵⁴ Hubeis & Najib, *Manajemen Strategik*, 86.

pemanufakturan, maupun distribusi fisik, dan tidak perlu terampil dalam pemasaran. Texas Instrumen adalah salah satu pengguna strategi ini yang terkemuka. Masalah berkaitan dengan strategi ini adalah bahwa perusahaan lain biasanya akan muncul dengan biaya lebih murah (dari Timur Jauh misalnya), dan membahayakan perusahaan yang menyandarkan masa depannya pada biaya rendah. Kuncinya adalah perusahaan harus mencapai biaya terendah diantara pesaing yang menerapkan strategi strategi fokus dan diferensiasi serupa.⁵⁵

Memiliki posisi biaya rendah akan membuat perusahaan mendapatkan hasil laba atau keuntungan di atas rata-rata dalam industrinya, meskipun ada kekuatan pesaing besar. berikut beberapa manfaat posisi biaya rendah, diantaranya:⁵⁶

- a. Posisi biaya memberikan kepada perusahaan tersebut ketahanan terhadap rivalitas dari para pesaing industri, karena biaya yang lebih rendah memungkinkannya untuk tetap dapat menghasilkan laba setelah para pesaingnya mengorbankan laba mereka demi persaingan.
- b. Posisi biaya rendah melindungi perusahaan dari pembeli yang kuat karena pembeli hanya dapat menggunakan kekuatannya untuk menekan harga sampai ke tingkat harga dari pesaing yang paling efisien berikutnya.

⁵⁵ Abdullah & Tantri, *Manajemen Pemasaran*, 69.

⁵⁶ Purwanto, *Manajemen Strategi*, 152-153.

- c. Biaya rendah memberikan perlindungan terhadap pemasok yang kuat dengan menyediakan fleksibilitas yang lebih besar untuk menanggulangi kenaikan biaya input (masukan).
- d. Faktor-faktor yang membawa kepada posisi biaya rendah biasanya menimbulkan hambatan masuk yang cukup berarti bagi pendatang baru dalam bentuk skala ekonomis atau keunggulan biaya.
- e. Akhirnya, posisi biaya rendah juga menempatkan perusahaan pada posisi yang menguntungkan dalam menghadapi produk pengganti relatif terhadap posisi pesaingnya dalam industri.⁵⁷

2. Strategi Diferensiasi (*Differentiation*)

Strategi yang kedua adalah mendiferensiasikan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan, yaitu menciptakan suatu yang baru yang dirasakan oleh keseluruhan industri sebagai hal yang unik. Pendekatan dalam melakukan strategi diferensiasi dapat bermacam-macam bentuknya, citra rancangan atau merek, teknologi, karakteristik khusus (ciri khas), pelayanan pelanggan, jaringan-jaringan penyalur atau dimensi-dimensi lainnya. Di sini bisnis berkonsentrasi pada upaya mencapai kinerja superior dalam bidang manfaat pelanggan yang diinginkan sebagian besar pasar. Perusahaan dapat berjuang untuk menjadi pemimpin pelayanan (*service leader*), pemimpin kualitas

⁵⁷ Ibid.,

(*quality leader*), pemimpin gaya (*style leader*), pemimpin teknologi (*technology leader*), dan lain-lain.⁵⁸

Perlu di ketahui, strategi Ini mendorong perusahaan untuk sanggup menemukan keunikan tersendiri dalam pasar yang jadi sasarannya. Keunikan produk yang dikedepankan ini mungkin suatu perusahaan untuk menarik minat sebesar-besarnya dari konsumen potensialnya. Cara pembedaan produk bervariasi dari pasar ke pasar, tetapi berkaitan dengan sifat dan atribut fisik suatu produk atau pengalaman kepuasan yang didapat oleh konsumen dari produk tersebut. Berbagai kemudahan pemeliharaan, fitur tambahan, fleksibilitas, kenyamanan dan berbagai hal lainnya yang sulit ditiru lawan merupakan sedikit contoh dari diferensiasi. Strategi jenis ini biasa ditujukan kepada para konsumen potensial yang relatif tidak mengutamakan harga dalam pengambilan keputusannya.⁵⁹

Oleh karena itu, strategi ini dianggap merupakan strategi yang baik untuk menghasilkan laba di atas rata-rata dalam suatu industri karena strategi ini menciptakan posisi yang aman untuk mengatasi kelima kekuatan persaingan, meskipun dengan cara yang berbeda dari strategi keunggulan biaya. Beberapa kebaikan atau manfaat strategi diferensiasi, yaitu sebagai berikut:

⁵⁸ Abdullah & Tantri, *Manajemen Pemasaran*, 69.

⁵⁹ Wilantara & Susilawati, *Strategi & Kebijakan Pengembangan Umkm*, 275.

- a. Diferensiasi memberikan penyekat terhadap persaingan karena adanya loyalitas merek dari pelanggan dan mengakibatkan berkurangnya kepekaan terhadap harga dan produk pengganti.
- b. Diferensiasi menciptakan kesetiaan pelanggan sehingga menciptakan hambatan masuk.
- c. Diferensiasi dapat mengurangi kekuatan pembeli karena diferensiasi memiliki produk yang unik (khas) yang tidak dimiliki perusahaan lain, sehingga pembeli tidak memiliki alternatif lain, sehingga pembeli tidak memiliki alternatif lain, oleh karena itu tidak peka terhadap harga.⁶⁰

Pusat dari strategi diferensiasi ini adalah kemampuan untuk memahami keinginan pembeli. Perusahaan harus mengetahui apa nilai atau *value* yang diinginkan dan diharapkan oleh pembeli, kemampuan untuk menyerahkan produk sesuai dengan keinginan serta menetapkan harga yang pantas. Namun untuk menetapkan strategi diferensiasi harus mempertimbangkan persyaratan dan resiko agar berhasil dengan baik. Strategi diferensiasi sendiri terbagi menjadi beberapa jenis yaitu:

- a. Diferensiasi Produk

Diferensiasi produk dilakukan oleh perusahaan untuk memberikan keunikan pada produknya jika dibandingkan dengan produk pesaing dengan cara meningkatkan kualitas, ketahanan, kinerja, keandalan, kemudahan memperbaiki produk jika mengalami

⁶⁰ Ibid.,

kerusakan, kemasan, ukuran, merk, keistimewaan dan masih banyak lagi.

b. Diferensiasi Pelayanan

Diferensiasi pelayanan bertujuan memberikan pelayanan yang sebaik mungkin kepada pelanggan sehingga pelanggan merasa puas dan akan melakukan pengulangan pembelian pada produk. Perusahaan melakukan diferensiasi pelayanan dengan beberapa cara diantaranya adalah dengan cara memberikan kemudahan layanan perbaikan produk jika produk mengalami masalah, kemudahan pemesanan dan pengiriman, kemudahan pemasangan produk dan kemudahan konsultasi pelanggan jika pelanggan memiliki kritik dan saran terhadap produk

c. Diferensiasi personel

Diferensiasi personel adalah pemilihan sumber daya manusia yang akan bekerja di perusahaan yang memiliki kualitas dan kinerja terbaik. Berikut adalah kriteria umum tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan: memiliki kredibilitas yang tinggi, memiliki kinerja yang baik, memiliki keahlian dan pengetahuan, jujur, memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan masih banyak lainnya.⁶¹

d. Diferensiasi saluran

⁶¹ Ibid.,

Dengan memiliki strategi diferensiasi saluran yang baik dalam menentukan saluran distribusi perusahaan dapat mencapai keunggulan bersaing. Fungsi saluran distribusi adalah fungsi transaksi, fungsi logistik, dan fungsi fasilitas.⁶²

e. Diferensiasi Citra

Dilakukan oleh perusahaan untuk membangun persepsi serupa di benak konsumen sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan agar produk perusahaan mudah dikenali diantara pesaingnya. Diferensiasi citra sangat erat kaitannya dengan *positioning produce*.

Kesimpulannya, sangat penting bagi perusahaan untuk melakukan diferensiasi produk, pelayanan, personel, saluran dan citra dengan tujuan untuk memperpanjang siklus hidup produk, membuat produk perusahaan lebih diingat oleh konsumen produk menjadi lebih baik daripada pesaing dimata konsumen, meningkatkan nilai jual produk, mengatasi kejenuhan pasar, dan membantu proses positioning produk.

3. Strategi Fokus

Strategi yang terakhir adalah memusatkan (fokus) pada kelompok pembeli, segmen lini produk, atau pasar geografis tertentu. Jika strategi biaya rendah dan diferensiasi ditujukan untuk mencapai sasaran perusahaan di keseluruhan industri, maka strategi fokus

⁶² Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2008), 181.

dibangun untuk melayani target tertentu secara baik, dan semua kebijakan fungsional dikembangkan atas dasar pemikiran ini. Strategi ini didasarkan pada pemikiran bahwa perusahaan mampu melayani target strategisnya yang sempit secara lebih efektif dan efisien ketimbang pesaing yang bersaing luas dan akhirnya perusahaan akan mencapai diferensiasi atau biaya rendah untuk target tertentu, bahkan mencapai kedua-duanya.

Strategi ini berbeda dengan strategi lainnya karena menekankan pilihan akan cakupan bersaing yang sempit dalam suatu industri.⁶³ Penganut strategi fokus memilih dalam suatu segmen dalam industri bersangkutan dan menyesuaikan strateginya untuk melayani dengan cara mengesampingkan yang lain. Dengan mengoptimalkan strateginya untuk segmen sasaran, penganut strategi fokus berusaha mencapai keunggulan bersaing dalam segmen sasaran walaupun tidak memiliki keunggulan bersaing secara keseluruhan.

Strategi fokus ini digunakan untuk membangun keunggulan bersaing dalam suatu segmen pasar yang lebih sempit. Strategi jenis ini ditujukan untuk melayani kebutuhan konsumen yang jumlahnya kecil dan dalam pengambilan keputusannya untuk membeli, relatif tidak dipengaruhi oleh harga. Dalam pelaksanaannya terutama pada perusahaan skala menengah dan besar, strategi fokus diintegrasikan dengan salah satu dari dua strategi generik lainnya. strategi biaya

⁶³ Wilantara & Susilawati, *Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM*, 275.

rendah atau strategi pembedaan karakteristik produk. Strategi ini biasa digunakan oleh pemasok “*niche market*” (segmen khusus/khas dalam suatu pasar tertentu, disebut pula sebagai ceruk pasar) untuk memenuhi kebutuhan suatu produk, khususnya barang dan jasa.⁶⁴

Strategi fokus memiliki dua varian, yaitu fokus biaya dan fokus diferensiasi. Untuk fokus biaya, perusahaan mengusahakan keunggulan bersaing dalam segmen sasarannya. Sebaliknya, untuk fokus diferensiasi, perusahaan mengusahakan diferensiasi dalam segmen sasaran.⁶⁵ Seandainya perusahaan dapat mencapai keunggulan biaya yang dapat dipertahankan (fokus biaya) atau diferensiasi (fokus diferensiasi) dalam segmennya dan segmen tersebut menarik secara struktural, penganut strategi fokus akan menjadi perusahaan yang berkinerja tinggi dalam industrinya. Daya tarik struktural segmen menjadi kondisi yang diperlukan karena beberapa segmen dalam industri jauh kurang menguntungkan dibandingkan dengan yang lain. Untuk beberapa strategi fokus yang dapat dipertahankan dalam suatu industri sering ada ruang asalkan penganut strategi ini memilih segmen sasaran yang berbeda. Kebanyakan industri memiliki berbagai macam segmen dan setiap segmen memiliki kebutuhan pembeli yang berbeda yang menjadi sasaran untuk strategi.

⁶⁴ Ibid., 276.

⁶⁵ Hubeis & Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik*, 87.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu langkah kerja untuk mendeskripsikan suatu obyek, fenomena, atau *setting* sosial dalam suatu tulisan yang bersifat naratif, artinya data dan fakta yang dihimpun berbentuk kata atau gambar dari pada angka-angka. Mendeskripsikan suatu berarti menggambarkan apa, mengapa, dan bagaimana suatu kejadian terjadi.⁶⁶

Jenis penelitian ini menggunakan *field research*. Jadi data-data digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui studi lapangan dengan cara mencatat dan mengumpulkan data dan informasi yang ditemukan di Desa Pontang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (Desa, organisasi, peristiwa, teks dan sebagainya) dan unit analisis.⁶⁷

Penelitian mengenai usaha wisata Dira Park Ambulu akan dilaksanakan di Desa Pontang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

Adapun alasan memilih lokasi penelitian tersebut dikarenakan bahwa wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember memiliki strategi bisnis dalam mengembangkan usahanya, seperti strategi keunggulan biaya

⁶⁶ Djam'an Satori & Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2013), 28.

⁶⁷ Suharto dkk. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. 46.

menyeluruh, strategi diferensiasi, dan strategi fokus yang berhasil mengelola potensi pariwisatanya untuk meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar dengan pemanfaatan pengembangan usaha di Dira Park tersebut.

C. Subyek Penelitian

Dalam penentuan subyek (informan) penelitian ini, peneliti akan menggunakan teknik *purposive* yaitu, teknik penentuan subyek (informan) dengan pertimbangan untuk mendapatkan hasil data yang maksimal. Beberapa kriteria pemilihan informan, yaitu: informan sesuai dengan jabatan dan wewenang yang diemban serta informan memiliki pengetahuan dan memahami terkait pengembangan usaha wisata Dira Park.

Dari pertimbangan tersebut, maka subyek penelitian (informan utama) adalah general manager (pengelola) dan manager pemasaran pada perusahaan tersebut. Teknik ini lebih cocok digunakan untuk penelitian kualitatif, atau penelitian-penelitian yang tidak melakukan generalisasi.⁶⁸

Dapat diuraikan dari penjelasan tersebut, maka sumber data yang akan diperlukan dibagi menjadi dua macam, yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data⁶⁹ antara lain; arif nur cahyo sebagai general manager, annisa rahmawati sebagai manager keuangan, Kiki, Wawan, Rifki Affandi, Faisol Hadi, Anton sebagai pegawai Dira

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Cet. 21* (Bandung: CV. Alfabeta, 2014), 85.

⁶⁹ *Ibid.*, 137.

Park, Yazid Hakim sebagai pengunjung, dan Bunari sebagai pegawai Niagara.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data⁷⁰ misalnya, dokumen-dokumen, foto, buku, artikel, jurnal atau yang berkaitan dengan strategi bisnis dalam pengembangan usaha wisata Dira Park Ambulu.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standart data yang ditetapkan.⁷¹ Dalam penelitian kualitatif, teknik pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participan observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi.⁷²

Peneliti akan menggunakan beberapa prosedur dalam teknik pengumpulan data agar mendapatkan data yang valid dalam penelitian ini. Prosedur yang dimaksud adalah:

1. Observasi

Nasution menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu

⁷⁰ Ibid.,137.

⁷¹ Ibid., 224

⁷² Ibid., 225.

fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data itu dikumpulkan dan sering dengan bantuan berbagai alat yang sangat canggih, sehingga benda-benda yang sangat kecil (proton dan elektron) maupun yang jauh (benda luar angkasa) dapat diobservasi dengan jelas.⁷³

Dari segi proses pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi *participant observation* (observasi berperan serta) dan *non participant observation*, selanjutnya dari segi instrumentasi yang digunakan, maka observasi dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur dan observasi tidak terstruktur.⁷⁴ Dan yang digunakan oleh peneliti dalam proses pengumpulan data adalah dengan observasi partisipasi yang bersifat pasif. Jadi dalam hal ini peneliti datang di tempat kegiatan orang/perusahaan yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.⁷⁵ Dan dari segi instrumentasinya, peneliti akan menggunakan observasi terstruktur. Jadi dalam hal ini observasi yang telah dirancang secara sistematis, tentang apa yang akan diamati, kapan dan di mana tempatnya.⁷⁶

Adapun data yang ingin diperoleh dari hasil observasi ini adalah sebagai berikut:

- a. Letak geografis tempat wisata Dira Park Ambulu.
- b. Mengetahui beberapa wahana yang ada di Dira Park Ambulu.

⁷³ Ibid., 226.

⁷⁴ Ibid., 145.

⁷⁵ Ibid., 227.

⁷⁶ Ibid., 146.

2. Wawancara / interview

Peneliti akan menggunakan wawancara tak berstruktur (*Unstructured Interview*). Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁷⁷

Dalam wawancara tidak terstruktur, peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang diceritakan oleh responden. Berdasarkan responden tersebut, maka peneliti dapat mengajukan berbagai pertanyaan berikutnya yang lebih terarah pada suatu tujuan.⁷⁸ Adapun data yang ingin diperoleh melalui metode ini adalah:

- a. Sejarah singkat berdirinya wisata Dira Park.
- b. Struktur organisasi perusahaan.
- c. Visi dan misi perusahaan.
- d. Hari dan jam kerja.
- e. Sistem gaji.
- f. Kebijakan perusahaan tentang strategi pengembangan usaha.
- g. Strategi keunggulan biaya yang dilakukan pengelola dalam mengembangkan usaha wisata Dira Ambulu.

⁷⁷Ibid., 233-234.

⁷⁸Ibid., 234.

h. Strategi diferensiasi yang dilakukan pengelola dalam mengembangkan usaha wisata Dira Ambulu.

i. Strategi fokus yang dilakukan pengelola dalam mengembangkan usaha wisata Dira Ambulu.

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), kriteria, biografi, peraturan, dan kebijakan.⁷⁹ Adapun data yang ingin diperoleh melalui metode ini yaitu, data yang diperoleh akan lebih kredibel atau dapat dipercaya yang mendukung hasil data dari observasi dan wawancara seperti, foto-foto wahana, keadaan dan kegiatan di wisata Dira Park Ambulu.

E. Analisis Data

Dalam hal analisis data kualitatif, Bogdan menyatakan bahwa “Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain”.⁸⁰ Nasution menyatakan “Analisis telah mulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian. Analisis data menjadi pegangan bagi penelitian selanjutnya sampai jika mungkin, teori yang “grounded”. Namun

⁷⁹ Ibid., 240.

⁸⁰ Ibid., 244.

dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses di lapangan bersamaan dengan pengumpulan data". Dalam kenyataannya, analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data.⁸¹

Teknik analisis data yang akan digunakan oleh peneliti adalah analisis data di lapangan Model Miles and Huberman yang dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu.⁸²

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan kesimpulan (*conclusion drawing/verivication*).⁸³

Tahap-tahap analisis data diantaranya:

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci, untuk itu perlu segera dilakukan analisa data. Data yang sudah direduksi data, akan lebih memudahkan peneliti mengumpulkan data berikutnya.

⁸¹ Ibid., 245.

⁸² Ibid., 246.

⁸³ Ibid., 246.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan dan hubungan antar kategori.

3. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Penarikan kesimpulan atau verifikasi hanyalah sebagian dari suatu kegiatan konfigurasi yang utuh. Kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekokohannya dan kecocokannya yakni yang merupakan validitasnya.

F. Keabsahan Data

Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan keabsahan data dengan teknik Triangulasi Sumber, yang mana triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber.⁸⁴

Dalam penelitian ini, uji keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber yaitu untuk menguji kredibilitas data dari dua atau tiga sumber berbeda. Hal ini dapat dicapai dengan jalan diantaranya;

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain.

⁸⁴ Ibid., 274.

4. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁸⁵

G. Tahap-tahap Penelitian

Banyak ahli mengemukakan tahapan penelitian secara berbeda-beda. Namun, setidaknya dapat dilaporkan ke dalam dua jenis yaitu yang mengemukakan berdasarkan langkah fisik (operasional lapangan/ pragmatis) yang ditempuh berdasarkan langkah kerja pikir (kerangka pikir/ paradigma) penelitian kualitatif.⁸⁶ Terdapat tiga tahap dalam penelitian, yaitu:⁸⁷

1) Tahap Pra-Lapangan

- a. Peneliti akan menentukan lokasi penelitian
- b. Peneliti akan memilih informan yaitu General Manajer, Manajer keuangan, Pegawai Dira Park dan Niagara serta pengunjung Dira Park.
- c. Mengurus perijinan lokasi di Dira Ambulu.

2) Tahap Pelaksanaan Penelitian

Pada Tahap ini peneliti akan mengadakan observasi dengan melibatkan beberapa informan untuk memperoleh data, antara lain adalah General Manajer, Manajer keuangan, Pegawai Dira Park dan Niagara serta pengunjung Dira Park.

3) Tahap Penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahap yang paling akhir dari sebuah penelitian. Pada tahap ini, peneliti akan menyusun data yang telah dianalisis dan disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah.

⁸⁵ Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 331.

⁸⁶ Satori & Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. 79.

⁸⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 127.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah singkat berdirinya wisata Dira Park

Wisata Dira Park adalah tempat wisata buatan yang merupakan pengembangan dari Pontang Jaya Water Boom dimana pemilik dari wahana ini adalah Bapak H. Ponimin Tohari, yang beralamatkan di Desa Pontang Kecamatan Ambulu. Dalam kesehariannya Dira Park ini dikelola oleh putri pertamanya yang bernama Fera Eka Aulia yang menjadi Direktur Utama dari usaha ini. Munculnya ide pengembangan usaha ini karena melihat anemo masyarakat terhadap wahana wisata yang begitu besar disaat hari libur dan memberikan tempat hiburan yang terjangkau bagi masyarakat, selain itu juga keinginan dari Bapak H. Ponimin Tohari memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar tempat usahanya, untuk itulah dibangunnya Dira Park ini. Sesuai dengan perkembangan zaman dan teknologi untuk itu Dira Park dalam pengelolaannya menggunakan peralatan yang berbasis IT, tiket masuk dan pintu masuk kami menggunakan alat gesek yang dapat dipergunakan untuk banyak orang dan dapat diisi saldo sesuai dengan kebutuhan pengunjung.⁸⁸

Objek wisata Dira yang berada di Ambulu Kabupaten Jember merupakan pengembangan dari Pontang Jaya Water Boom. Ide awal pembangunan wisata Pontang Jaya Water Boom berasal dari cucu Bapak

⁸⁸ Dira Park, <https://www.diraparkambulu.com/about.php> (9 Juli 2018 Pukul 18:00).

H. Ponimin Tohari yang suka mengajak ke kolam renang yang kemudian Bapak H. Ponimin Tohari membuat Wisata Pontang Jaya Water Boom. Wisata Pontang Jaya Water Boom lebih dulu hadir untuk memenuhi kebutuhan wisata masyarakat, dengan pertokoan yang lebih awal di bangun oleh Bapak H. Ponimin Tohari yang menggratiskan tiket masuk Wisata Pontang Jaya setelah pembelian Rp. 50.000 dari belanja di pertokoan tersebut, dengan berjalannya waktu semakin lama animo masyarakat terhadap wisata air (kolam renang) sangat tinggi, sehingga Bapak H. Ponimin Tohari menghapus tiket masuk dengan pembelian minimal Rp. 50.000 di pertokoan tersebut dengan tiket yang bisa dibeli langsung oleh pengunjung. Wisata Pontang Jaya ini tidak terlalu luas area wisatanya sekitar 1,4 hektar dengan meluapnya pengunjung wisata, membuat Bapak H. Ponimin Tohari berfikir untuk membangun kawasan wisata air yang ada didepan Wisata Pontang Jaya Water Boom yaitu dengan nama Wisata Dira Park dengan berbagai wahana-wahana yang tersedia di dalamnya serta kemudahan dan keunggulan dibandingkan dengan wisata air (kolam renang) lainnya di daerah Jember.⁸⁹

Wisata Dira Park memiliki banyak keunggulan dalam pelayannya serta kemudahan dibandingkan dengan wisata air yang sejenis, Dira Park memiliki kolam renang yang luas dengan air yang jernih, memiliki fasilitas penunjang seperti seluncuran, kolam air tumpah, kolam air mancur, dan banyak berbagai permainan atau wahana yang disuguhkan disana seperti

⁸⁹ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

kora-kora, arena *outdoor playground*, arena *indoor playground*, komedi putar, sepeda air, dan wahana yang baru saja hadir di Dira Park yakni taman yang berada di bagian paling belakang Dira Park seperti petik sayur, jembatan cinta, rumah hobbiton, apotik hidup, rumah pohon, dan rumah lumbung yang bisa dibuat berselfy ria bersama teman maupun keluarga. Wisata Dira Park juga menyediakan fasilitas *mini bar*, akses wifi gratis, aula, resto, *cafe*, *foodcourt*, *minimarket*, toko busana dan *rest area* bagi para pengunjung.⁹⁰

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo sebagai general manajer wisata Dira Park:

“Awal mula didirikannya Pontang Jaya Water Boom ini, Bapak H. Ponimin Tohari hanya untuk menyenangkan cucu-cucunya. Jadi kenapa ini dinamakan Dira karena diambil dari nama anaknya, Dira itu sendirikan perpaduan antara anak dari Bapak H. Ponimin Tohari yang bernama Fera Eka Aulina itu dengan suaminya Kristian Andi jadi diambil dari nama keduanya yakni Andi dan Fera (Dira), dari awal memang buat tempat kolam renang dulu mas, kolam renang pontang jaya itu orientasinya untuk menyenangkan cucu-cucunya. Setelah itu kok banyak orang yang antusias dengan kehadiran wisata ini, sekalian kita buat untuk umum. Perkembangannya selama 3 tahun, Pontang Jaya itu sudah overload (tidak dapat menampung banyaknya pengunjung yang datang), yang berluaskan 1,4 hektar. Dari situ kita buat lagi di sini yakni, Dira Park. Dulu belinya tanah di sini juga murah, ada yang Rp. 40.000/meter. Kenapa di sini murah, karena tanah di sini dulu gak ada yang mau mas untuk membelinya di sini itu dulu rawa. Ini ada sejarah juga kenapa maskot kita adalah Alladin. Kenapa kita memilih maskot Alladin, karena Alladin itu terkenal dengan teko ajaibnya. Teko ajaib itu adalah barang yang sudah dibuang gak ada orang yang mau, terus digosok-gosok keluar jin yang dapat mengabulkan semua permintaan. Sama seperti di Dira Park ini, dulu tanah di sini rawa gak ada yang mau, sehingga *owner* berinisiatif untuk membelinya sedikit demi sedikit. Saat ini tanah di sekitar Dira Park ini harganya melambung tinggi, maka dari situ kita mengambil

⁹⁰ Ibid.,

maskot Alladin. Wisata Dira Park ini kita bersinergi juga dengan wisata-wisata di Jember dengan nama perkumpulan DWJ (Destinasi Wisata Jember), kita berangkat dengan 29 destinasi wisata yang berada di Jember saat ini. Kita membuat perkumpulan ini awalnya dari kekecewaan kita terhadap Pemkab (Pemerintahan daerah Jember), yang mana dari Pemkab sendiri kurang memperhatikan destinasi wisata yang berada di Jember. Sangat berbeda dengan kabupaten tetangga yakni Banyuwangi yang man pemerintah setempat sangat mensupport destinasi wisata yang berada di wilayah Banyuwangi”.⁹¹

2. Letak Geografis Wisata Dira Park

Potensi wisata di Jember memiliki banyak wisata yang cukup menarik untuk dikunjungi, bukan hanya wisata alam seperti pantai, air terjun, dan lain-lain., namun wisata buatan seperti wisata air, agrowisata juga memiliki ketertarikan tersendiri bagi penggemarnya. Salah satu wisata di Jember ialah Dira Park yang merupakan wisata buatan yang bertempat di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember tepatnya berlokasi di Jalan Raya Blatter kilometer 4, Desa Pontang, Kecamatan Ambulu, 24 Km arah selatan Kota Jember. Obyek Wisata Dira Park ini tidak sulit untuk ditemukan, karena berada di tepi jalan raya yang dekat dengan pemukiman masyarakat.

Pada awalnya kawasan yang akan dibangun wisata ini merupakan sebuah kawasan rawa-rawa yang sepi dan tidak satupun orang atau pengusaha yang mau mendirikan usaha pada kawasan rawa ini. Pada akhirnya Bapak H. Ponimin Tohari yang tertarik untuk membangun dan

⁹¹ Ibid.,

mengembangkan sebuah kawasan wisata air yang diberi nama Dira Park, karena melihat animo masyarakat yang sangat tinggi terhadap wisata air.⁹²

3. Visi dan misi perusahaan

a. Visi Perusahaan

Visi dari Wisata Air Dira Park yaitu terus mengadakan pengembangan terhadap wisata, baik dari segi produk, fasilitas, kenyamanan dan keamanan wisata.

b. Misi Perusahaan

Misi dari Wisata Air Dira Park yaitu mengurangi pengangguran dengan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar wisata sehingga mampu mengangkat perekonomian masyarakat sekitar wisata.⁹³

4. Lokasi penelitian

Jember merupakan sebuah kabupaten yang memiliki potensi wisata yang cukup menarik untuk dikunjungi, bukan hanya wisata alam seperti pantai, air terjun, dll., namun wisata buatan seperti wisata air, agrowisata juga memiliki ketertarikan tersendiri bagi penggemarnya. Wisata alam sering kali untuk akses jalan masuk yang dilalui sedikit lebih sulit dibandingkan dengan wisata buatan. Perlu diketahui lokasi dari sebuah wisata merupakan salah satu faktor yang bisa menunjang dan menentukan pada sebuah usaha wisata buatan untuk bisa terus berkembang. Salah satu wisata buatan yang baru dibuka di Kabupaten Jember yaitu Wisata Air

⁹² Ibid.,

⁹³ Ibid.,

Dira Park yang berlokasi di Jalan Raya Blatter kilometer 4, Desa Pontang, Kecamatan Ambulu, 24 Km arah selatan Kota Jember. Obyek Wisata Dira Park ini tidak sulit untuk ditemukan, karena berada di tepi jalan raya yang dekat dengan pemukiman masyarakat.

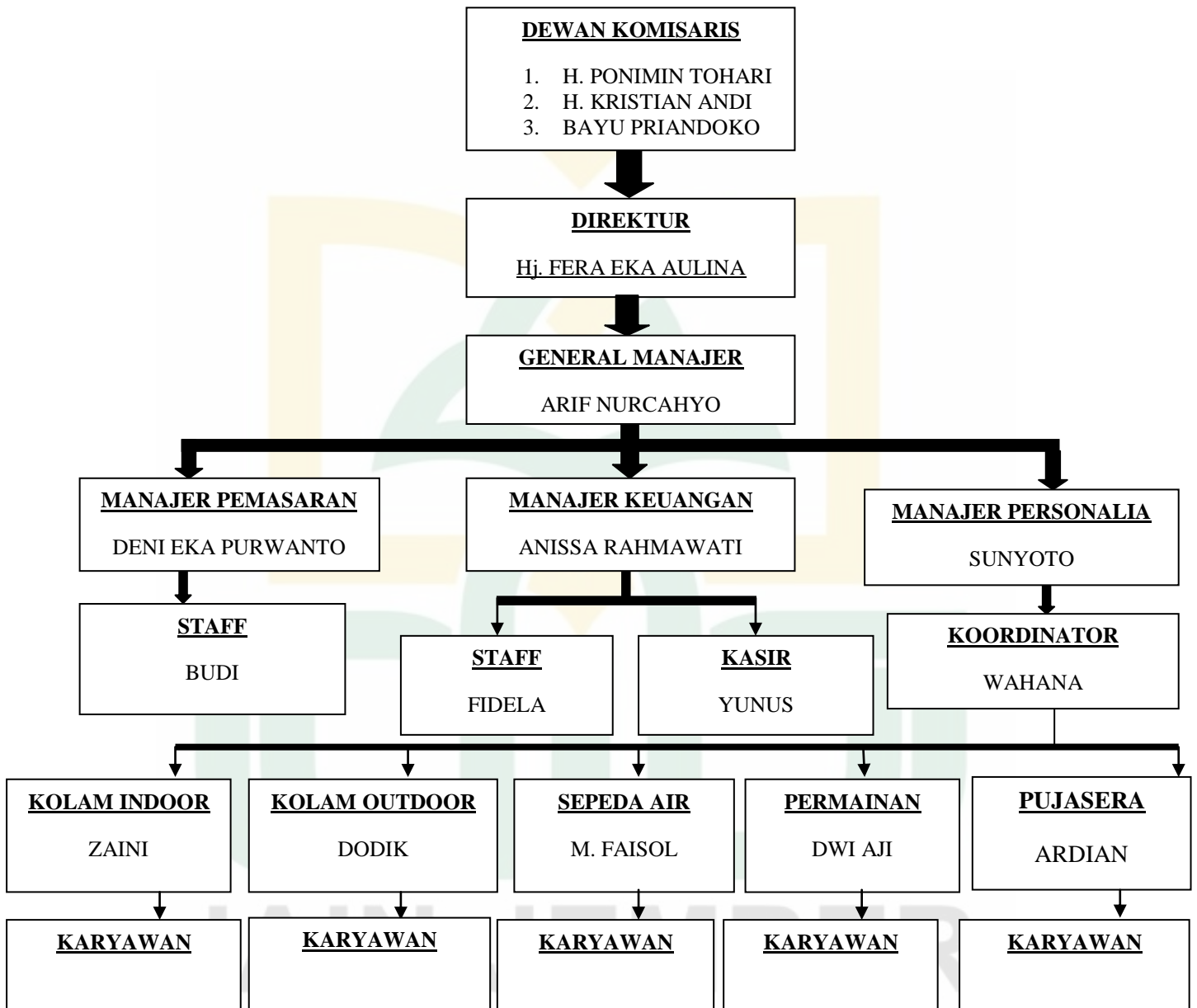
5. Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap perusahaan jasa maupun barang pasti mempunyai struktur organisasi yang pada umumnya untuk mencapai tujuan yang sudah direncanakan memerlukan tahapan dan pembagian kerja, serta tempat atau wadah yang dijadikan untuk melaksanakan seluruh rangkaian rencana. Organisasi adalah sebuah wadah atau tempat yang mempersatukan setiap individu yang berbeda dan sebagai sarana setiap anggotanya untuk melakukan kegiatan mengekspresikan kemampuan diri sesuai dengan tugas dan tanggung jawab yang telah ditetapkan. Beberapa kegiatan tersebut diantaranya dalam bentuk kerja sama dan komunikasi yang baik antar anggota yang bersifat internal maupun kegiatan yang bersifat eksternal. Dalam organisasi ada sekelompok orang yang melakukan kegiatan yang berbeda dan terarah terkait antara satu dengan yang lain dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Wisata Air Dira Park merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa, adapun struktur organisasi yang ada pada Wisata Air Dira Park dapat dilihat pada gambar berikut:

Tabel 4.1

STRUKTUR ORGANISASI WISATA DIRA PARK



Sumber: wawancara Bapak Arif Nurcahyo (1 Agustus 2018).

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

a. Dewan Komisaris

Direksi merupakan pemilik dari Dira Park yang bertugas memberikan perintah kepada direktur, mulai dari kebijakan mengenai konsep dan mengawasi setiap kebijakan yang dilaksanakan.

b. Direktur

Direktur bertugas memberikan tugas dan kebijakan kepada general manager dengan kata lain direktur disini bertugas sebagai konseptor antara direksi dan general manager.

c. General Manajer

General manager bertugas mengimplementasikan dan merealisasikan konsep-konsep yang ditugaskan dan yang akan dijalankan di lapangan.

d. Manajer Pemasaran

Manajer marketing bertugas dalam melaksanakan kegiatan yang berhubungan dengan pemasaran.

e. Manajer Keuangan

Manajer keuangan bertugas bertanggung jawab terhadap masalah keuangan.

f. Manajer Personalia

Manajer personalia bertugas bertanggung jawab terhadap seluruh permasalahan-permasalahan karyawan.

g. Koordinator

Koordinator bertugas bertanggung jawab terhadap satu wahana dan mengkoordinasikan semua karyawan yang ada di wahana tersebut.

h. Karyawan

Karyawan bertugas sebagai pelaksana yang menjalankan kegiatan yang sudah di koordinasikan oleh koordinator.

6. Hari dan Jam Kerja

Setiap perusahaan mempunyai jadwal kegiatan kerja yang sudah ditentukan sebelumnya. Jadwal kerja merupakan unsur penting dalam perusahaan karena akan menciptakan suatu usaha dalam menertibkan tanggung jawab para karyawan. Jadwal kerja juga mendidik pegawai untuk memiliki kedisiplinan dalam bekerja agar suatu tujuan perusahaan dapat tercapai. Hari dan jam kerja karyawan Wisata Dira park adalah sebagai berikut:

Hari : Senin – Minggu

Senin – Jumat mulai pukul: 07.00 – 17.30 WIB

Sabtu – Minggu mulai pukul : 06.00 – 17.30 WIB

Karyawan Wisata Dira Park diberi ijin untuk libur satu hari dalam seminggu, hari libur tersebut disesuaikan sendiri dengan karyawan yang lain secara bergantian.

7. Sistem Gaji Karyawan

Sistem Gaji yang diterima karyawan Wisata Dira Park disesuaikan berdasarkan penempatan kerja masing-masing karyawan. Jumlah gaji

pegawai rata-rata sesuai dengan UMR (Upah Minimum Regional) di Kabupaten Jember. Hal tersebut diungkapkan oleh general manajer wisata Dira Park Bapak Arif Nurcahyo, “Untuk gaji di Dira Park saat ini, kita memberi upah kepada pegawai kita sebesar Rp. 1.200.000 setiap bulannya”.⁹⁴

8. Kebijakan Perusahaan Tentang Pengembangan Usaha

Wisata Dira Park merupakan Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pariwisata, wisata Dira Park memberikan keamanan dan kenyamanan dalam berwisata bagi para pengunjung. Wisata Dira Park terus melakukan peningkatan kualitas, guna meningkatkan dan mempertahankan loyalitas pengunjung. Dilihat dari aspek pengembangan usaha, upaya yang dilakukan oleh pengelola wisata Dira Park untuk meningkatkan dan mempertahankan pengunjung adalah dengan memperhatikan bauran pemasaran serta berinovasi setiap 3 atau 6 bulan sekali membuat sesuatu menarik dengan tujuan agar para pengunjung yang datang tidak bosan. Dalam hal ini wisata Dira Park menggabungkan unsur produk, harga, tempat, pelayanan, dan promosi yang digunakan oleh perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Seperti dari segi produk, wisata Dira Park berupaya untuk memberikan fasilitas berupa kolam pemandian yang didesain khusus dan menarik untuk anak-anak dan dewasa, selain itu wisata Dira Park juga mempunyai berbagai fasilitas yang disediakan untuk para pengunjung untuk berwisata yaitu Dira Park

⁹⁴ Arif Nurcahyo, *Hasil Wawancara*, Dira Park, 9 Juli 2018.

mempunyai gazebo yang disediakan untuk para pengunjung yang berwisata bersama keluarga, mini market atau swalayan yang memudahkan para pengunjung untuk berbelanja, dan wisata Dira Park juga menyediakan tempat makan berupa *foodcourt*, resto, dan cafe yang memudahkan para pengunjung untuk membeli makanan, serta aula yang luas yang bisa digunakan untuk acara-acara pertemuan, dan taman bunga sebagai wahana baru di Dira Park saat ini yang digunakan untuk tempat *selfy* maupun beristirahat menghilangkan rasa jenuh. Semua fasilitas dari wisata Dira Park tidak lepas dari pemasaran yang dilakukan, dari segi harga yang ditawarkan sangat sesuai dan menjangkau bagi masyarakat dari kelas bawah maupun kelas atas dan sejak dibangunnya kawasan wisata Dira Park ini, selain membuat kawasan yang sebelumnya sepi menjadi sangat ramai juga membuat perekonomian masyarakat sekitar menjadi meningkat, yaitu dengan mengambil 96% karyawan dari masyarakat sekitar wisata. Lokasi wisata Dira Park yang strategis membuat pengunjung lebih mudah untuk mengetahui akan kehadiran wisata Dira Park di Kecamatan Ambulu. Seperti yang diungkapkan oleh general manajer Dira Park yaitu Bapak Arif Nurcahyo, yakni sebagai berikut:

“Kalau di Dira Park dari segi produk ya, kita ingin memberikan yang terbaik bagi para pengunjung yang datang, biasanya di Jember itu adanya kolam ya kolam saja akan tetapi di Dira Park ini kita memiliki wahana-wahana yang bisa dinikmati oleh pengunjung dengan gratis hanya membayar Rp. 15.000 saja para pengunjung bisa menikmati wahana yang ada di Dira Park ini. Kita memang konsepnya membidik adalah anak-anak kecil, kenapa? Karena setiap anak kecil pastinya berangkat bersama orang tuanya, sehingga dengan begitu anak kecil aman dan nyaman serta membuat mereka tidak kemana-kemana lagi untuk berwisata.

Awalnya konsep Dira Park ini meniru wisata BNS Malang dengan membuka pelayanan sampai malam jam 22.00 WIB, karena dari budaya masyarakat yang masih belum menerima akan dibukanya tempat wisata ini sampai malam hari. Dari hal tersebut kita sampai sekarang tutup sampai jam 17.30 WIB saja”.⁹⁵

B. Penyajian Data dan Analisis

Penelitian merupakan proses mencari, menemukan dan dapat mendeskripsikan kembali secara terus menerus untuk menvalidkan atau menguji teori-teori yang sudah ada, melalui prosedur penelitian yang sebelumnya sudah dijalankan peneliti. Baik itu laporan hasil observasi (pengamatan), interview (wawancara) dan perolehan data dari dokumentasi yang diperoleh peneliti selama di lapangan.

Penyajian sendiri dalam penelitian sendiri merupakan laporan tertulis dari peneliti, tentang aktifitas-aktifitas penelitian yang dilakukan di lapangan (wisata Dira Park). Sehingga data-data yang sudah didapatkan oleh peneliti dituangkan ke dalam laporan ilmiah ini.

Maka adapun penyajian data dalam hal ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi Keunggulan Biaya yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Pada dasarnya semua perusahaan barang maupun jasa berusaha menyediakan produk untuk dijual dan dengan maksud memperoleh laba.

Oleh karena itu, penentuan strategi keunggulan biaya ini merupakan salah satu strategi yang harus di gunakan oleh setiap perusahaan yang siap untuk bersaing. Karena tidak dapat dipungkiri, bahwa konsumen pasti akan lebih

⁹⁵ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

memilih perusahaan yang menawarkan produk yang lebih murah dari perusahaan lainnya dengan pelayanan yang memuaskan.

Seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Kalau masalah biaya itu sebenarnya, kita harus rela untuk mengurangi profit kita memang mas, jadi saya juga sudah diwanti-wanti sama owner, perusahaan Dira ini jangan sampek *profit oriented* maksudnya hanya mementingkan keuntungan saja akan tetapi juga ada sosial juga, bagaimana kita berbagi dengan masyarakat sekitar. Dari situ kita juga harus imbang dalam membuat kebijakan mengenai perhitungan biaya yang kita keluarkan. Setiap profit yang kita dapatkan itu juga harus ada yang dikeluarkan untuk BAKSOS dengan tujuan membantu masyarakat yang membutuhkan”.⁹⁶

Dengan memberikan penawaran harga jual yang lebih rendah serta adanya sistem BAKSOS (bakti sosial) dari para pesaingnya dimana pelayanan serta harga yang ditawarkan oleh para pengunjung, maka secara tidak langsung akan berdampak kepada kecenderungan pilihan konsumen atau pengunjung yang datang tidak bosan untuk berwisata ke Dira Park. Dengan kecenderungan pilihan konsumen tersebut otomatis akan semakin banyak orang yang berkunjung ke Dira Park sehingga berdampak kepada peningkatan profit yang didapatkan oleh perusahaan.

Seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Salah satu hal yang dapat dilakukan oleh seorang pengelola wisata adalah menawarkan harga yang lebih murah dan pelayanan yang baik dari para pesaingnya. Hal ini terjadi di wisata Dira Park ini, dimana saya memilih untuk memberikan penawaran harga yang relatif lebih rendah dari pesaing lainnya. Sebagai salah satu contoh

⁹⁶ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

saja, harga tiket masuk di Dira Park ini harganya Rp. 15.000 setiap harinya tanpa ada beda harga walaupun hari libur atau tidak harganya sama saja, sedangkan di tempat lain mungkin harganya setara di Rp. 10.000 sampai Rp. 15.000 akan tetapi pelayanan serta fasilitas yang mendukung masih lebih baik di Dira Park ini. Di wisata sejenis kalau hari libur atau hari besar lainnya bisa naik sebesar 50% dari hari biasanya tetapi di Dira Park ini kami tetap memberi harga yang sama dengan wahana yang sudah kami gratiskan. Terbukti setiap tahunnya pengunjung kami selalu meningkat secara signifikan apalagi pada bulan Oktober sampai menjelang tahun baru, banyak pengunjung dari luar kota datang ke sini”⁹⁷.

Dalam persaingan usaha wisata seperti ini, para pengelola selalu berupaya untuk memberikan penawaran yang relatif harganya lebih murah dan pelayanan yang baik dibandingkan dengan para pesaingnya untuk mempengaruhi pengunjungnya agar mau berwisata di tempatnya. Apalagi ketika ada kunjungan dari sekolah yang terdapat murid kurang atau tidak mampu secara ekonomi, maka pihak sekolah ingin mencari tempat wisata yang dapat memberikan harga potongan atau sedikit mengurangi beban untuk muridnya agar bisa ikut bersama teman-temannya berwisata di hari libur tanpa merasa keberatan.

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo dikuatkan dengan pernyataan yang diungkapkan oleh Annisa Rahmawati:

“Di Dira Park ini mas, kita memasang harga tiket masuk Rp. 15.000 dengan harga segitu para pengunjung sudah bisa menikmati wahana-wahana secara gratis yang ada di Dira Park ini. Di Dira Park ini, kami dalam mengambil keuntungan tidak terlalu tinggi, harga tiket masuknya juga murah dengan wahana dan fasilitas yang mendukung lainnya. Kalau berbicara soal biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan berbasis jasa ini, yang jelas banyak sekali mas. Akan tetapi, kami selalu berusaha melakukan pembaruan atau inovasi baru yang dapat menarik pengunjung. Karena penghasilan

⁹⁷ Ibid.,

di wisata Dira Park ini bukan hanya dari tiket masuknya saja, akan tetapi laba yang didapat bisa dari penjualan fashion, makanan, minuman, dan lainnya. Semisal ada pengunjung dari sekolah TK dan SD yang memiliki murid kurang mampu, maka kami berikan potongan harga hingga 50% dari harga biasanya. Contoh dalam perhitungannya saja, ketika murid sekolah TK berisi 30 anak berarti biaya tiket masuknya total Rp 450.000. Kemudian ada 5 orang anak yang kurang mampu, maka yang harus dibayar oleh anak tersebut sebesar Rp 7.500/anak (bagi yang kurang mampu) dari total biaya masuk sebesar Rp 15.000 bahkan kami juga memberikan akses masuk gratis bagi anak tersebut”.⁹⁸

Terjadinya keunggulan biaya rendah di Dira Park dikarenakan beberapa faktor, antara lain: integrasinya wahana permainan di suatu tempat wisata sudah termasuk dalam tiket masuk, sistem *tiketing* dengan mesin komputer sehingga memudahkan dalam hal pencatatan pengunjung, dan pelayanan yang baik serta efisien dapat menekan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Pengembangan usaha dari segi produk, yang dilakukan oleh setiap pengusaha adalah investasi. Karena menurut mereka, investasi ini adalah merupakan salah satu cara yang masuk akal dalam pengembangan usaha.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Ketika kami memasang penawaran harga yang lebih rendah dan pelayanan yang baik dari rata-rata pesaing lainnya, strategi itu sangat bagus terhadap kepuasan konsumen dan pendapatan usaha kami. Sehingga hal itu menjadi salah satu strategi kami dalam pengembangan usaha. Contoh nyatanya saja, dari 2 – 4 tahun belakangan ini, dengan harga jual yang rendah ini kami mampu mengembangkan usaha kami dalam bentuk investasi usaha. Yaitu membuat cabang baru di daerah Kencong, Jember. Membuka cabang itu adalah salah satu bentuk investasi yang bisa mendorong eksistensi wisata Dira Park ini bukan hanya di wilayah Ambulu”.⁹⁹

⁹⁸ Annisa Rahmawati, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

⁹⁹ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

Salah satu cara untuk membandingkan dalam keunggulan biaya adalah dengan melihat pesaing sejenis didaerahnya. Contohnya saja wisata Niagara Ambulu yang berada tidak jauh dari wisata Dira Park. Keunggulan biaya suatu produsen dengan harga yang relatif lebih rendah serta memberikan pelayanan yang baik sehingga mampu menarik para pelanggan. Dengan semakin banyaknya pengunjung akan mempengaruhi volume penjualan dan mempengaruhi pendapatan yang signifikan. Sehingga akan sangat membantu dalam pengembangan usaha untuk lebih berkembang lagi.

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Bunari sebagai pegawai keamanan wisata Niagara Ambulu:

“Saya bekerja di wisata Niagara ini sudah 3 tahun dek, untuk biaya masuk ke Niagara ini pada hari biasa Rp 10.000 dengan tanpa gratis menikmati wahana yang ada, sedangkan pada hari libur atau sabtu-minggu Rp 15.000 dengan digratiskannya wahana. Dulu waktu awal bukanya wisata ini ada peraturan bahwa pengunjung tidak diperbolehkan membawa makanan sendiri, kemungkinan anggapan tersebut masih melekat pada masyarakat hingga saat ini sehingga pengunjung wisata agak sepi. Pelayanan tiket masuk di Niagara ini masih belum menggunakan mesin atau masih manual menggunakan kartu, fasilitasnya seperti kolam renang, wahana/permainan, musholla, tempat makan/warung, serta fasilitas lainnya. Jika dibandingkan dengan Dira Park ya masih jauh dek untuk segi pelayanannya. Tetapi dengan berjalannya waktu, para pengunjung boleh membawa makanan sendiri dari rumahnya. Sistem pekerjajanya di sini tidak tetap seperti di Dira Park, ada shiftnya masing-masing di saat waktu hari biasa dan hari libur. Pekerjajanya mayoritas juga di daerah Ambulu saja dek. Pengunjung yang datang mulai dari Bali hingga Surabaya sudah sampai kesini”¹⁰⁰.

Oleh karena itu untuk dapat mencapai keunggulan bersaing dalam bisnis adalah dengan menjadi produsen yang berbiaya rendah dan mampu

¹⁰⁰ Bunari, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

memberikan pelayanan yang baik sehingga mampu menarik para pelanggan khususnya mereka yang mempertimbangkan harga dalam faktor penentu pilihannya. Dengan semakin banyaknya pengunjung akan mempengaruhi volume penjualan dan mempengaruhi pendapatan yang signifikan. Sehingga akan sangat membantu dalam keberlangsungan bisnis dan pengembangan usaha untuk lebih berkembang lagi.

Pernyataan Bapak Arif dikuatkan oleh pernyataan para pengunjung yang datang, seperti pengunjung yang bernama Yazid Hakim mengenai hal tersebut:

“Menurut saya setelah berkunjung ke Dira Park ini mas, dari segi harga yang dijual oleh pengelola sudah termasuk murah dengan harga Rp. 15.000 saja para pengunjung yang datang sudah bisa menikmati wahana-wahana di sini dengan gratis, kecuali mainan bebek-bebekan dengan membayar Rp. 5.000. Para pengunjung yang hobi berselfy bersama keluarga maupun teman-temannya bisa juga di kebun bunga”.¹⁰¹

Pernyataan di atas dilanjut dengan pengunjung yang bernama Via Indrawati, sebagai berikut:

“Menurutku sih, dengan harga Rp 15.000 itu sudah harga pada umumnya, soalnya di daerah Banyuwangi itu wisata kebanyakan harga segitu. Ketika aku berkunjung ke Pontang Jaya Waterpark itu tiket masuknya Rp 6000 itupun nggak ada wahana seperti Dira Park. Keunggulan di Dira Park, tiket masuknya harga Rp. 15.000 sudah gratis wahana kecuali permainan bebek-bebekan. Salah satu wahana menarik lainnya seperti adanya kebun bunga buat berselfy, cafe di atas air, dan lainnya”.¹⁰²

Pernyataan di atas dilanjut dengan pengunjung yang bernama Bella Saputri, sebagai berikut:

¹⁰¹ Yazid Hakim, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018

¹⁰² Via Indrawati, *Wawancara*, Jember, 05 November 2018.

“Jadi di Dira Park ini, harga tiket masuknya Rp 15.000 itu sudah free masuk wahana kecuali perahu yang bebek itu, kira-kira harga naik perahu itu antara 5000-10000, soalnya saya sendiri juga tidak pernah naik perahu bebeknya, saya Cuma masuk wahana yang tiketnya sudah 15000 itu, dan menurut saya perbandingan wisata yang saya kunjungi di daerah jember itu saya membandingkan antara Dira Park dengan Niagara, itu saya lebih memilih wisata Dira Park soalnya dari segi harga tiketnya lebih murah melihat fasilitas wisatanya, wahananya lebih banyak dan bagus-bagus, ada juga kebun bunga yang bisa dikatakan jaman anak muda sekarang itu bisa dibuat selfy, kalau di Niagara itu kan tempatnya saya yang kurang strategis”¹⁰³.

Pernyataan di atas dilanjutkan dengan pengunjung yang bernama Yulia Eka Sari, sebagai berikut:

“Harga tiket Dira menurut saya cukup murah ya Cuma 15000 itu kecuali tiket naik perahu bebeknya itu mungkin sekitar 5000-an, karena saya tidak pernah naik perahu bebeknya itu, saya Cuma di wahana yang lainnya. Dengan harga segitu kita sudah bisa selfy-selfy di kebun bunganya. Pelayannya juga sangat ramah-ramah”¹⁰⁴.

Pernyataan di atas dilanjutkan dengan pengunjung yang bernama Citra Dewi, sebagai berikut:

“Harga di Dira Park itu menurut saya murah banget dengan harga Cuma 15000 melihat wahana yang begitu banyak, tempat wisatanya disini juga sangat menjaga kebersihannya, sehingga pengunjung nyaman banget berada disini. Pengunjungnya menurut saya cukup banyak dan ramai sekali dibanding dengan tempat wisata lain yang ada di Jember”¹⁰⁵.

¹⁰³ Bella Saputri, *Wawancara*, Jember, 05 November 2018.

¹⁰⁴ Yulia Eka Sari, *Wawancara*, Jember, 05 November 2018.

¹⁰⁵ Citra Dewi, *Wawancara*, Jember, 05 November 2018.

Dari pernyataan beberapa pengunjung wisata Dira Park, bisa disimpulkan bahwa menurut pengunjung biaya tiket masuk di Dira Park dengan harga Rp. 15.000 sudah termasuk murah dibandingkan dengan tempat wisata sejenis di Kecamatan Ambulu. Pelayanan dan wahana yang diberikan juga menarik dan baik buat para pengunjung Dira Park.

Tabel 4.2 Data Perbandingan Harga dari Pesaing Dira Park di Kecamatan Ambulu

Kabupaten Jember

No	Nama Objek Wisata	Jenis Objek Wisata	Luas Area Wisata	Luas Area Parkir Wisata	Harga Tiket Masuk Wiata
1	Dira Park Jember	a. kolam renang <i>indoor</i> dan <i>outdoor</i> b. playground <i>outdoor</i> dan <i>indoor</i> c. komedi putar d. aula e. food court f. resto g. cafe h. wifi area i. sepeda air j. gazebo g. kebun bunga h. cafe di atas air	7 Hektar	1,5 Hektar	Rp. 15.000
2	Water Park Pontang Jaya	a. kolam renang b. playground	2 Hektar	200 Meter	Rp. 6.000
3	Pemandian Surya Tirta	a. kolam renang	1,5 Hektar	50 Meter	Rp. 6.000
4	Water Park Niagara	a. kolam renang b. playground c. resto	3 Hektar	1 Hektar	Rp. 15.000

Sumber Data: Observasi Tahun 2018.

Tabel tersebut menunjukkan bahwa beberapa wisata kolam renang di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember dari segi harga dan fasilitas yang di berikan kepada pengunjung lebih diunggulkan wisata Dira Park dikarenakan di Dira Park Ambulu dengan harga Rp. 15.000 sudah termasuk dari biaya wahana permainan, kecuali permainan perahu bebek yang harus membayar Rp. 5.000. Dari harga tersebut, menurut para pengunjung yang datang sudah cukup murah dan tidak terlalu mahal.

Untuk melihat apakah suatu usaha itu berhasil apa tidak bisa dilihat dari penerapan strategi keunggulan biaya dalam pengembangan usaha di wisata Dira Park.

2. Strategi Diferensiasi yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Pada hal ini, keunikan suatu produk pada suatu usaha sangat dibutuhkan untuk mempengaruhi daya tarik pelanggan terhadap produknya. Selain itu berbagai kemudahan dan keunggulan dalam pelayanan, berbagai wahana menarik, kenyamanan, fasilitas yang mendukung dan berbagai hal lainnya yang sulit ditiru pesaing sejenisnya merupakan sedikit contoh dari diferensiasi, sehingga diharapkan para pengunjung tidak bosan untuk berwisata ke Dira Park. Hal itu tentunya akan berdampak kepada peningkatan kesetiaan pengunjung dan pendapatan usaha, sehingga mampu mempengaruhi pengembangan usaha wisata Dira Park.

Seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Kita akan menciptakan suasana bagi para pengunjung itu rasa penasaran, seperti ada spot-spot baru yang kita tambahkan setiap 3-6 bulan sekali. Jadi kita terus berinovasi dalam jangkang waktu 3-6 bulan sekali tersebut, meskipun itu hanya permainan warna atau cat dari berbagai tempat yang ada di Dira Park ini. Tetap mas kita tetap berorientasi kepada bisnis, kami mengeluarkan biaya tertentu akan tetapi kita juga harus mendapatkan keuntungan yang lebih dari biaya operasional yang kita keluarkan serta investasi yang kita lakukan. Kita sudah dihimbau dari owner kita kalau untuk berbisnis wisata seperti ini, kita tidak bisa berprinsip *profit oriented* (hanya mengambil keuntungan saja) akan tetapi diimbangi dengan kegiatan sosial yang bertujuan untuk membantu masyarakat yang kurang mampu”¹⁰⁶.

Pada dasarnya ciri khas itu memang sangat dibutuhkan oleh para pengusaha untuk dapat bersaing dengan pesaing lainnya. Keunikan dalam suatu produk, tentunya akan memiliki tempat khusus tersendiri di benak konsumen sehingga membuat konsumen tersebut tertarik terhadap produk yang ditawarkan. Tetapi dalam hal ini, diferensiasi tidak berarti sempit hanya kepada keunikan atau ciri khas produk saja, tetapi seperti yang disampaikan oleh Bapak Arif Nurcahyo tadi merupakan salah satu contoh strategi diferensiasi lainnya. Jadi keunikan atau ciri khas dari Dira Park terletak pada integrasi mall, tempat belanja, dan tempat rekreasi

Perlu diketahui, Pendekatan dalam melakukan strategi diferensiasi dapat bermacam-macam bentuknya, mulai dari produk, pelayanan, personel, citra dan saluran. Antara lain sebagai berikut:

a) Diferensiasi Produk

¹⁰⁶ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

Membahas masalah diferensiasi produk yang dilakukan oleh pengelola dalam memberikan perbedaan dan keunikan dari produk yang dihasilkan untuk menarik para pengunjung semakin setia untuk berwisata di Dira Park.

Hal tersebut seperti yang disebutkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Selama ini kan di Jember, yang ada cuman kolam renang yang kolam renang renang saja mas. Sementara di tempat kita ini bukan hanya kolam renang saja melainkan, akan tetapi juga tersedia wahana-wahan yang bisa dinikmati oleh para pengunjung yang datang. Kita memang konsepnya itu adalah dengan membidik anak kecil, kenapa kok kita mengutamakan anak kecil sebagai prioritas atau target pemasaran kita? Karena setiap anak kecil yang berwisata ke Dira Park ini pasti tidak akan sendirian, yakni selalu didampingi oleh orang tuanya. Dengan konsep yang begitu, anak kecil merasa aman, nyaman, dan hal itu yang terpenting buat kita. Sehingga mereka (anak kecil) tidak akan kemana-kemana lagi, kalau mau berwisata tidak jauh-jauh tinggal wisata ke Dira Park saja sudah cukup”.¹⁰⁷

Pernyataan di atas dikuatkan oleh Kiki selaku pegawai Dira Park, sebagai berikut:

“Ya mas, saya bekerja di Dira Park ini sekitar 1 tahunan. Saya ditugasi oleh pemimpin untuk menjaga kebun bunga yang masih baru dibuat sejak bulan Januari 2018. Di kebun yang menjaga ada 2 orang pegawai, di Dira Park ini memiliki konsep untuk pengunjung yang datang bukan hanya menikmati kolam renang saja akan tetapi juga bisa bersantai ataupun berselfy ria di kebun bunga ini mas. Dengan berbagai fasilitas yang mendukung agar para pengunjung betah untuk datang lagi kesini dan memang benar setiap 3-6 bulan sekali pasti ada beberapa perubahan atau penambahan wahana di Dira Park ini”.¹⁰⁸

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo dikuatkan oleh Anton selaku pegawai Dira Park, sebagai berikut:

¹⁰⁷ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

¹⁰⁸ Kiki, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

“Saya ditugasi untuk menjaga wahana permainan, menurut saya wisata Dira Park ini sudah termasuk wisata kolam renang yang cukup lengkap di Jember saat ini. Di sini selain ada kolam renang tetapi juga banyak sekali fasilitas pendukung lainnya seperti wahana permainan, kebun atau taman bunga, dan fasilitas menarik lainnya. Selain itu, kami juga harus menjaga kebersihan setiap hari di Dira Park ini agar pengunjung merasa nyaman untuk berwisata ke sini lagi”.¹⁰⁹

Dari berbagai penjelasan tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengelola dalam melakukan diferensiasi produk menitikberatkan pada kebanyakan di Jember wisata air hanya kolam saja, akan tetapi di Dira Park ini memiliki wahana-wahana permainan, taman bunga, dan fasilitas yang menarik lainnya.

b) Diferensiasi pelayanan

Membahas masalah diferensiasi pelayanan yang dilakukan oleh pengelola dalam memberikan sarana dan prasana yang menunjang pelayanan yang baik untuk memudahkan dan memberi rasa nyaman kepada para pengunjung agar semakin setia untuk berwisata di Dira Park.

Hal tersebut seperti yang disebutkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Yang pertama dari segi pelayanan, kita menggunakan kartu sebagai tiket masuk wisata. Ibaratnya seperti *member card*, akan tetapi bukan *member card* ya. Dari kartu tersebut, kita menggabungkan sistem mesin untuk mempermudah pengunjung yang datang. Mesin pencatat dari setiap orang yang masuk punya kartu masing-masing, kartu tersebut akan tercatat secara otomatis ke komputer operator kita. Sehingga memudahkan pengecekan kita, baik itu manajemen maupun dinas pendapatan daerah. Yang kedua, dengan kartu tersebut memudahkan pengunjung dalam pembelian tiket masuk wisata. Jadi setelah

¹⁰⁹ Anton, Wawancara, Jember, 1 Agustus 2018,

pengunjung membeli kartu itu sekali saja, maka pengunjung sudah tidak perlu lagi repot untuk antri lama dalam pembelian tiket tersebut. Kartu tersebut dapat berupa saldo yang bisa di isi ulang untuk penggunaan tiket masuk wisata d lain hari, misalkan pengunjung membeli tiket yang di isi saldo Rp 100.000,00 maka saldo tersebut jika sudah digunakan sebanyak Rp 30.000,00 masih ada saldo sebesar Rp 70.000,00 yang tersisa, maka saldo tersebut masih bisa digunakan untuk digunakan di lain hari ketika berkunjung lagi ke Dira Park ini sampai kapanpun (tidak ada waktu kadaluarsa). Yang ketiga, kita menaruh karyawan kita yang di bagian depan itu harus mematuhi aturan dengan prinsip 5S (salam, sapa, senyum, sopan, dan santun). Benar-benar memanjakan pengunjung sehingga mereka tidak merasa takut untuk masuk”¹¹⁰.

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo dikuatkan oleh Wawan selaku pegawai Dira Park, sebagai berikut:

“Di Dira Park ini mas, para pegawainya diwajibkan untuk selalu ramah terhadap para pengunjung yang datang serta selalu tanggap terhadap kenyamanan pengunjung. Seperti ada anak kecil yang jatuh atau terpeleset di kolam renang, maka para pegawai yang menjaga kolam disekitarnya dengan tanggap langsung membawanya ke puskesmas terdekat sehingga tidak sampai mengulur waktu yang lama. dengan begitu diharapkan para pengunjung yang datang betah untuk berkunjung lagi”¹¹¹.

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo juga dikuatkan oleh Rifki Afandi selaku pegawai Dira Park, sebagai berikut:

“Ya kami sebagai pegawai Dira Park, semaksimal mungkin memberikan pelayanan yang baik terhadap pengunjung. Seperti ada anak kecil yang lagi menaiki wahana permainan dan terjadi kecelakaan, maka kami dengan sigap langsung membawanya ke rumah sakit terdekat. Para pegawai juga dituntut selalu ramah terhadap pengunjung mas, Bapak Arif memberi peraturan untuk selau menggunakan prinsip 5S (salam, senyum, sapa, sopan, dan santun) dengan begitu para pengunjung diharapkan bisa nyaman berada di Dira Park ini”¹¹².

¹¹⁰ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

¹¹¹ Wawan, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

¹¹² Rifki Afandi, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo juga dikuatkan oleh Faisal

Hadi selaku petugas keamanan Dira Park, sebagai berikut:

“Pelayanan di Dira Park ini menurut saya sudah sangat baik mas, terbukti dari tahun ke tahun jumlah pengunjung yang datang selalu naik secara signifikan. Bukan hanya dari daerah Jember saja melainkan dari berbagai kota di luar Jember, dengan lahan parkir yang sangat luas dan pelayanan tiket masuk yang mudah bisa terlihat para pengunjung yang datang lebih nyaman”.¹¹³

Dari berbagai pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pengelola Dira Park dalam diferensiasi pelayanan menerapkan metode *ticketing* dengan menggunakan sistem mesin atau komputer sehingga dalam metode tersebut dapat memudahkan dalam pencatatan para pengunjung yang datang. Selain itu, pengelola Dira Park juga menganjurkan kepada para pegawainya selalu ramah dan memiliki sopan santun terhadap pengunjung.

c) Diferensiasi saluran

Membahas masalah diferensiasi saluran yang dilakukan oleh pengelola dalam mendistribusikan pelayanan terbaik untuk para pengunjung diharapkan dapat memberikan rasa nyaman kepada para pengunjung dalam berwisata di Dira Park.

Hal tersebut seperti yang disebutkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Yang pertama dari pelayanan tadi itu ya, yang kedua tempat kita itu standart operasional kita yaitu bersih, aman, teduh, dan nyaman. Jadi kami selalu dapat menyalurkan pelayanan kami kepada setiap pengunjung yang datang pada komitmen tersebut.

¹¹³ Faisal Hadi, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

Sehingga orang yang berkunjung di sini merasa nyaman dan aman berada di Dira Park ini mas, misalkan ada pengunjung yang tenggelam di dalam kolam, maka dengan sigap dan tanggap para karyawan kita langsung menolong pengunjung tersebut. Setiap kolam ada 3 orang yang mengawasi para pengunjung terutama anak kecil yang sedang berenang di kolam”¹¹⁴.

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo juga dikuatkan oleh Wawan selaku pegawai Dira Park, sebagai berikut:

“Lingkungan Dira Park ini memang selalu dijaga kebersihannya setiap waktu mas, ntah itu waktu ramai pengunjung ataupun sepi. Sehingga penyaluran pelayanan kepada pengunjung yang datang bisa dirasakan dengan baik. Kebetulan juga saya menjaga di kolam anak kecil mas, saya juga bertanggung jawab akan ada hal yang tidak diinginkan pada saat anak kecil terjadi kecelakaan. Misal ada kecelakaan seperti terjatuh, maka petugas dengan tanggap langsung membawanya ke puskesmas”¹¹⁵.

Dari berbagai pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pengelola Dira Park dalam diferensiasi saluran dengan mendistribusikan berbagai pelayanan yang baik terhadap pengunjung mulai dari kebersihan, ramah, dan sopan santun terhadap pengunjung yang diharapkan pengunjung merasa nyaman untuk berwisata ke Dira Park.

d) Diferensiasi citra

Membahas masalah diferensiasi citra yang dilakukan oleh pengelola dalam menjaga kepercayaan masyarakat terhadap Dira Park dengan melakukan inovasi-inovasi terbaru yang diharapkan para pengunjung tidak kecewa dan bosan untuk berwisata di Dira Park.

¹¹⁴ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

¹¹⁵ Wawan, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

Hal tersebut seperti yang disebutkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Jadi ini (diferensiasi citra) adalah salah satu strategi bisnis kita, bagaimana citra itu dipegang dengan baik menjadikan *trade maker* kita. Yang pertama, ada spot-spot apa saja yang kita dapat berikan kepada para pengunjung yang datang agar mereka tidak merasa kecewa dan puas untuk datang lagi. Kita selalu berusaha *update* dengan perkembangan zaman saat ini, yakni apa saja trend yang sedang naik di kalangan masyarakat, serta selalu berkreasi untuk menemukan kreasi-kreasi yang dibutuhkan oleh konsumen. Selain itu, untuk menjaga citra kita selalu mempromosikan tempat kita, dari media elektronik, cetak, dan media visual. Dari hal tersebut, kita memberikan informasi-informasi update terbaru yang kita miliki, sehingga kita dapat menjaga citra dari masyarakat dengan anggapan mereka yaitu kemana mau berwisata pasti jawabannya Dira, kemana? Ya Dira. Kita juga berusaha membangun *mindset* orang Jember kalau mau pergi berwisata tidak perlu jauh-jauh keluar kota, di sini lho ada!”¹¹⁶

Pernyataan tersebut dikuatkan oleh Yazid Hakim selaku mahasiswa UNEJ yang berkunjung ke Dira Park, sebagai berikut:

“Pandangan saya setelah berkunjung ke Dira Park ini ya, dari segi fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh pengelola sudah sangat baik dan menurut saya lengkap dengan harga Rp. 15.000 saja para pengunjung yang datang sudah bebas menikmati wahana-wahana di sini. Bagi kalangan muda, hobi favorit tidak lepas dari selfy ria bersama keluarga maupun teman-temannya. Sehingga dengan adanya kebun bunga yang baru saja dibuka di Dira Park ini menjadi magnet tersendiri bagi masyarakat yang datang. Berkunjung ke Dira Park ini tidak membuat saya bosan setiap kali kesini, karena setiap 3-6 bulan sekali pasti ada yang baru di sini”¹¹⁷

Dari berbagai pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pengelola dalam diferensiasi citra mengutamakan kepercayaan masyarakat terhadap citra Dira Park. Pengelola juga selalu *update*

¹¹⁶ Ibid.,

¹¹⁷ Yazid Hakim, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

dengan perkembangan zaman modern saat ini, yakni dengan menambahkan spot-spot atau wahana yang menarik sesuai dengan trend yang sedang populer di masyarakat.

e) Diferensiasi personel

Membahas masalah diferensiasi personel yang dilakukan oleh pengelola dalam pemilihan sumber daya manusia memiliki kualitas dan kinerja yang baik. Sehingga dalam mengambil tenaga kerja harus sesuai dengan bidang keahlian masing-masing dan dapat menunjang peningkatan pendapatan perusahaan.

Hal tersebut seperti yang disebutkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Jadi semua aspek kita ambil mas, jadi yang pertama kali kita ambil itu yang terpenting adalah mengapresiasi masyarakat sekitar. Jadi saya mengambil 96 % itu tetangga di sekitar wilayah Dira Park ini sendiri. Jadi keberadaan Dira Park itu benar-bener miliknya lingkungan gitu. Yang kedua, yakni keahlian juga kita dibutuhkan di situ, kenapa kita butuh keahlian? Karena kita membutuhkan di tempat-tempat tertentu itu harus orang-orang yang memang mempunyai skill tertentu, tidak bisa kalau misalkan lulusan SMA dan tidak mempunyai pengalaman apapun dikasih pekerjaan yang tidak sesuai dengan skill yang dia miliki. Jadi memang kita ya itu tadi, dengan keberadaan Dira Park ini benar-bener bisa mengangkat perekonomian yang di sini, karena kebanyakan daerah sini maupun sekitarnya anak-anaknya merantau dikarenakan juga banyak pengangguran yang tidak punya pekerjaan tetap”.¹¹⁸

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo dikuatkan oleh Kiki selaku pegawai Dira Park, yaitu sebagai berikut:

“Kalau masalah personelnnya (kepegawaian) di Dira Park ini memang pemilik menganjurkan untuk mengambil atau mengutamakan masyarakat sekitar wisata ini mas. Ya dengan

¹¹⁸ Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

alasan untuk mengurangi pengangguran anak muda yang baru lulus sekolah. Mereka yang mempunyai kemauan untuk bekerja keras serta mematuhi segala peraturan dan supaya mereka tidak lagi merantau ke luar kota”.¹¹⁹

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo juga dikuatkan oleh Wawan selaku pegawai Dira Park, yaitu sebagai berikut:

“Memang bener yang dikatakan Bapak Arif mas, di Dira Park ini mayoritas pegawainya diambil dari masyarakat wilayah sekitar wisata ini. Saya sendiri sudah bekerja di sini seitar 4 tahunan mulai awal berdirinya Dira Park ini. Karena pemilik dari wisata ini sudah menghimbau bahwa anak-anak muda yang baru lulus kalau mau bekerja di sini ya monggo, yang penting punya kemauan bekerja sungguh-sungguh dan disiplin terhadap peraturan”.¹²⁰

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo juga dikuatkan oleh Rifki Afandi selaku pegawai Dira Park, yaitu sebagai berikut:

“Di Dira Park ini, para pegawainya kebanyakan berasal dari daerah Ambulu mas. Pemilik berpesan untuk mengutamakan masyarakat sekitar wisata ini untuk bekerja disini, dengan begitu mengurangi pengangguran dan membuka lapangan pekerjaan bagi anak muda yang baru lulus SMA. Yang penting punya kemauan dan disiplin insyaallah bisa untuk bekerja di sini, mau mengikuti peraturan yang ada. Bapak manajer sangat tegas dalam memantau karyawannya, apabila ada pegawai yang malas-malasan pada waktu ramai pengunjung, maka langsung dikasih SP (surat peringatan) sampai 3x, sanksi terberat langsung dikeluarkan (dipecat) dari Dira ini”.¹²¹

Pada dasarnya, setiap pengelola wisata memiliki cara tersendiri untuk menarik konsumennya dan bersaing dengan pesaing lainnya.

Dibutuhkan pengusaha yang kreatif, peka terhadap perubahan atau trend masa kini, inovatif, dan lain-lain. Sehingga ketika mengalami

¹¹⁹ Kiki, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

¹²⁰ Wawan, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

¹²¹ Rifki Afandi, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

kendala di satu sisi, masih bisa mencari alternatif lain untuk dapat mengatasi berbagai macam problem.

3. Strategi Fokus yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Mengenai hal ini, strategi fokus yang dilakukan oleh pengelola Dira Park dengan lebih memprioritaskan segmennya yaitu kepada masyarakat dengan kalangan menengah ke bawah. Untuk segmen lain, pengelola memprioritaskan dengan membidik anak kecil sebagai target utama pemasaran.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Selama ini kan di Jember, yang ada cuman kolam renang yang kolam renang renang saja mas. Sementara di tempat kita ini bukan hanya kolam renang saja melainkan, akan tetapi juga tersedia wahana-wahan yang bisa dinikmati oleh para pengunjung yang datang. Kita memang konsepnya itu adalah dengan membidik anak kecil, kenapa kok kita mengutamakan anak kecil sebagai prioritas atau target pemasaran kita? Karena setiap anak kecil yang berwisata ke Dira Park ini pasti tidak akan sendirian, yakni selalu didampingi oleh orang tuanya. Dengan konsep yang begitu, anak kecil merasa aman, nyaman, dan hal itu yang terpenting buat kita. Sehingga mereka (anak kecil) tidak akan kemana-kemana lagi, kalau mau berwisata tidak jauh-jauh tinggal wisata ke Dira Park saja sudah cukup”.¹²²

Jelas sekali, bahwa kemampuan penerapan strategi fokus sangat mempengaruhi ketahanan suatu usaha dalam persaingan bisnis. Dengan begitu, Dira Park bisa saja menjadi salah satu usaha di bidang jasa berbasis

¹²² Arif Nurcahyo, *Wawancara*, Jember, 9 Juli 2018.

wisata yang akan bertahan lama bahkan berkembang pesat karena penerapan strategi bisnis yang dilakukan.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Kalau kita memfokuskan selama ini, orang banyak berfikir bahwa berkreasi atau bertamasya itu butuh biaya yang mahal. Kalau dulu, tamasya itu merupakan kebutuhan yang sekunder, kita mencoba *mindset* itu yakni kita membidik segmen lini menengah ke bawah. Ini ada cerita lagi ya mas, kenapa kita tidak mau menaikkan harga tiket atau membuat mahal tiket masuk, seperti tempat wisata kebanyakan saat ini yang harga tiketnya setiap saat naik. Pengalaman ini terjadi kepada *owner* kita sendiri, *owner* dulu itu benar-bener orang yang tidak mampu karena keterbatasan ekonomi sehingga tidak bisa mengenyam sekolah yang tinggi. Pernah dulu, sekolah beliau mengadakan *study tour* akan tetapi beliau tidak ikut karena itu tadi, keterbatasan ekonomi dan tidak memiliki sugu untuk berangkat. Kemudian saat beliau membangun Dira Park ini, jangan sampai ada sekolah yang mau berwisata ke Dira Park ini terdapat muridnya yang tidak bisa ikut karena keterbatasan ekonomi dengan kata lain tidak bisa membayar tiket masuk. Sehingga saya waktu ketika promosi di sekolah-sekolahan, kalau ada murid dari sekolah tersebut tidak sanggup membayar biaya tiket masuk atau yang lainnya, suruh bilang ke saya. Dengan hal itu, saya akan memberi diskon bagi murid sekolah tersebut, diskon tersebut untuk membayari temannya yang tidak mampu tadi. Dari situ, kenapa dengan biaya yang rendah, Dira Park kok mau? Insyaallah untuk daerah Jember wisata Dira Park ini termasuk yang termurah dari segi tiket masuk wisata. Dengan biaya Rp. 15.000 saya sudah gratiskan semua wahana-wahana yang ada di Dira Park ini yang berluaskan 7 hektar ini bisa menikmati semua permainan”.¹²³

Penentuan segmen pasar memang penting untuk setiap usaha, karena setiap usaha akan dapat mempertimbangkan produknya orientasinya kemana, sehingga sangat jelas targetnya. Ketika target pasar sudah jelas dan produsen menyesuaikan dengan segmen lini produknya

¹²³ Ibid.,

untuk dapat mengjangkau lini yang lebih luas lagi. Sehingga pengunjung tidak hanya terdiri dari satu area saja saja tetapi bisa meluas.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Bapak Arif Nurcahyo selaku General manager Dira Park, sebagai berikut:

“Selama ini pengunjung Dira Park sudah banyak dari luar kota Jember, saya merasakan bahwa segmen pasar wisata Dira Park ini semakin meluas dan mulai banyak dikenal sebagai destinasi wisata yang patut untuk dikunjungi. Hingga saat ini berbagai pengunjung di Dira Park ini sudah tercatat dari berbagai daerah bukan hanya di Jember saja misalkan Lumajang, Probolinggo, Pasuruan, Situbondo hingga Banyuwangi. Kemudian, untuk letak wisata Dira Park ini sangat mudah dikunjungi dari segi akses jalannya. Selain itu, kita akan terus berusaha melakukan berbagai promosi ke luar daerah Jember, diharapkan dapat membuat kota Jember ini rame, akan tetapi kita juga tetap membidik pelanggan dari masyarakat menengah ke bawah”.¹²⁴

Pernyataan Bapak Arif Nurcahyo juga dikuatkan oleh Rifki Afandi selaku pegawai Dira Park, yaitu sebagai berikut:

“Pengunjung di Dira Park ini mayoritas adalah anak kecil, kalau anak kecil secara otomatis datang bersama orang tuanya. Dira Park ini memiliki konsep lebih prioritas kepada anak kecil, para pengunjung kebanyakan juga dari kalangan menengah ke bawah dikarenakan menurut saya juga dari harga tiket masuknya juga murah, pelayanannya baik, fasilitas memadai, sehingga para pengunjung bisa nyaman berada di wisata ini. Dilihat dari pengunjung bukan berasal dari kota Jember saja melainkan ada yang dari NTB, Bali, hingga Malang”.¹²⁵

Jadi, generalisasi segmen pasar itu memang harus dilakukan oleh setiap usaha. Dengan tidak menyempitkan segmen pasarnya dan menarik pengunjung sebanyak-banyaknya serta memberikan keuntungan tersendiri bagi setiap pelaku usaha. Jadi semuanya harus sesuai dengan keunggulan

¹²⁴ Ibid.,

¹²⁵ Rifki Afandi, *Wawancara*, Jember, 1 Agustus 2018.

dan kemudahan yang diberikan oleh pihak perusahaan agar semua itu dapat terwujud dengan maksimal.

C. Pembahasan Temuan

1. Strategi Keunggulan Biaya yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Memahami kembali pada kajian teori yaitu arti dasar dari strategi keunggulan biaya. Strategi keunggulan biaya ini dapat diartikan sebagai suatu strategi yang menekankan pada upaya memproduksi produk standar dengan biaya per unit yang sangat rendah. Akan tetapi tidak semua produk berbiaya rendah, hanya saja produk ini biasanya ditujukan kepada konsumen yang relatif mudah terpengaruh oleh pergeseran harga atau menggunakan harga sebagai faktor penentu keputusan.

Pada konsep strategi ini, perusahaan bersiap menjadi produsen berbiaya terendah dalam industri dengan memberikan harga jual yang lebih murah dari pada harga yang diberikan pesaingnya dengan keunggulan dan kemudahan dalam pelayanan yang diberikan oleh pengunjung yang berwisata. Semua itu juga bertujuan untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap wisata di daerah Jember.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, bahwa wisata Dira Park ini dalam menentukan dan menawarkan kepada konsumen harganya lebih rendah dari para pesaing atau tempat wisata sejenisnya yang berada di Jember. Apalagi di dukung dengan sistem pelayanan yang sudah canggih dan berbagai wahana ataupun permainan yang bisa dinikmati oleh

pengunjung. Dengan sistem pelayanan yang mudah dan cepat itu dapat membuat para pengunjung tidak kesulitan dan harus antri lama untuk membeli tiket masuk. Setiap pengunjung yang datang dikenakan biaya sebesar Rp. 15.000 dari biaya tersebut para pengunjung sudah bisa menikmati semua wahana dan permainan tanpa harus membayar lagi. Karena mayoritas pengunjung adalah anak kecil, pengelola Dira Park berusaha terus untuk berinovasi serta membuat hal-hal kreatif.

Selain itu, pengelola tidak memiliki prioritas dalam menentukan harga maupun laba berdasarkan *profit oriented* (berbisnis hanya mengutamakan keuntungan saja) akan tetapi pengelola juga peduli terhadap kegiatan baksos (bakti sosial) yakni dengan menyalurkan sebagian keuntungannya kepada masyarakat yang kurang mampu (sedang membutuhkan pertolongan) seperti, anak yatim, panti asuhan, orang yang terkena musibah alam, dan lain sebagainya.

Oleh karena itu, bagi pengelola Dira Park, menawarkan dengan harga yang lebih rendah kepada konsumen akan tetap menjadi prioritas mereka sebagai cara dalam menggunakan strategi keunggulan biaya untuk upaya pengembangan usaha mereka.

2. Strategi Diferensiasi yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Memahami kembali pada kajian teori yaitu arti dasar dari strategi diferensiasi. Dimana strategi diferensiasi diartikan sebagai mendiferensiasikan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan, yaitu

menciptakan suatu yang baru yang dirasakan oleh keseluruhan industri sebagai hal yang unik. Strategi ini mendorong perusahaan untuk sanggup menemukan keunikan tersendiri dalam pasar yang jadi sasarannya. Keunikan produk yang dikedepankan ini mungkin suatu perusahaan untuk menarik minat sebesar-besarnya dari konsumen potensialnya. Cara pembedaan produk bervariasi dari pasar ke pasar, tetapi berkaitan dengan sifat dan atribut fisik suatu produk atau pengalaman kepuasan yang didapat oleh konsumen dari produk tersebut.

Dalam penelitian yang diperoleh, ternyata pengelola Dira Park mempunyai ciri khas atau keunikan tersendiri dalam keunggulan pada wisatanya dibanding dengan wisata sejenis di wilayah Jember. Dalam strategi diferensiasi ini juga mempunyai beberapa unsur diantaranya adalah diferensiasi produk, pelayanan, personel, citra, dan saluran. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya dari segi diferensiasi produk, pengelola berusaha membuat keunikan dan inovasi-inovasi terbaru dalam jangka waktu 3-6 bulan sekali untuk menciptakan suasana baru di wisata Dira Park ini. Selain itu, wisata Dira Park mempunyai ciri khas tersendiri dibandingkan dengan wisata sejenis yang ada di Jember yakni, adanya berbagai wahana yang bisa dinikmati pengunjung secara gratis.

Selanjutnya dari segi diferensiasi pelayanan, pengelola berusaha memberikan kemudahan kepada para pengunjung dengan menggunakan mesin dalam sistem *tiketing*, serta pengelola menganjurkan kepada para karyawannya 5S (salam, sapa, senyum, sopan, dan santun) sehingga

pengunjung yang datang merasa nyaman dan aman untuk berkunjung. Segi diferensiasi personel, pengelola wisata dalam menentukan karyawannya yang pertama kali adalah mengapresiasi masyarakat sekitar wisata. Jadi pengelola mengambil 96 % karyawan itu dari tetangga di sekitar wilayah Dira Park ini sendiri. Kedua, yakni keahlian juga dibutuhkan di berbagai bidang tertentu dan harus mempunyai pengalaman kerja di bidang tersebut.

Selanjutnya dari segi diferensiasi saluran, pengelola mengutamakan tempat di Dira Park sesuai standart operasional yaitu bersih, aman, teduh, dan nyaman. Sehingga orang yang berkunjung di sini merasa nyaman dan aman berada di Dira Park ini. Segi diferensiasi citra, pengelola menyebutkan bahwa salah satu strategi bisnis utamanya adalah membangun citra atau merek di masyarakat dengan sangat baik. Pertama kali, adanya spot-spot apa saja yang dapat berikan kepada para pengunjung yang datang agar mereka tidak merasa kecewa dan puas untuk datang lagi. Pengelola selalu berusaha *update* dengan perkembangan zaman saat ini, yakni apa saja trend yang sedang naik di kalangan masyarakat, serta selalu berinovasi untuk menemukan kreasi-kreasi yang dibutuhkan oleh konsumen. Selain itu, untuk menjaga citra baik di masyarakat, pengelola selalu mempromosikan Dira Park , dari media elektronik, cetak, dan media visual. Dari hal tersebut, pengelola memberikan informasi-informasi update terbaru yang dimiliki.

3. Strategi Fokus yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Memahami kembali pada kajian teori yaitu arti dasar dari strategi fokus adalah suatu strategi yang lebih memusatkan (fokus) pada kelompok pembeli, segmen lini produk, atau pasar geografis tertentu. Strategi ini digunakan oleh setiap perusahaan dalam target atau segmen sasaran yang lebih sempit artinya fokus kepada salah satu arah. Strategi jenis ini ditujukan untuk melayani kebutuhan konsumen yang jumlahnya kecil dan dalam pengambilan keputusannya untuk membeli, relatif tidak dipengaruhi harga. Suatu perusahaan tentunya berkeinginan untuk berhasil dalam segmen sasarannya. Oleh karena itu perlu adanya strategi fokus yang mengatur dan mengarahkan ke segmen sasaran usaha yang lebih spesifik lagi.

Dari hasil penelitian yang di dapat, strategi fokus ini digunakan oleh pengelola wisata Dira Park menyebutkan konsep utama dari terbentuknya wisata ini adalah membidik anak kecil sebagai target utama pemasaran wisatanya maka dari itu, pengelola berusaha memenuhi segala kebutuhan terkait hal tersebut. Dengan konsep yang begitu, anak kecil merasa aman, nyaman, dan hal itu yang terpenting. Pengelola mencoba *mindset* masyarakat terhadap wisata sebagai kebutuhan sekunder itu yakni membidik segmen lini menengah ke bawah. Dengan biaya Rp. 15.000 para pengunjung bisa dengan gratis menikmati semua wahana-wahana yang ada di Dira Park ini yang berluaskan 7 hektar ini.

Selanjutnya, dari segi pengunjung yang datang ke Dira Park ini sudah banyak dari luar kota Jember. Pengelola merasakan bahwa segmen

pasar wisata Dira Park ini semakin meluas dan mulai banyak dikenal sebagai destinasi wisata yang patut untuk dikunjungi. Hingga saat ini berbagai pengunjung di Dira Park ini sudah tercatat dari berbagai daerah bukan hanya di Jember saja misalkan Lumajang, Probolinggo, Pasuruan, Situbondo hingga Banyuwangi. Kemudian, untuk letak wisata Dira Park ini sangat mudah dikunjungi dari segi akses jalannya.

Melihat hal itu, strategi fokus mereka dalam upaya pengembangan usahanya akan lebih memprioritaskan menasar pada masyarakat menengah ke bawah dengan target pemasaran adalah membidik anak kecil sebagai strategi fokus yang diterapkan. Jadi, segmentasi wisata Dira Park lebih menasar masyarakat kalangan ekonomi menengah ke bawah.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data-data yang telah dijelaskan dan dianalisis diatas maka untuk memberikan pemahaman yang lebih singkat, tepat dan terarah, kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Analisis Strategi Keunggulan Biaya yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Strategi keunggulan biaya di Dira Park dilakukan dengan cara efisiensi biaya operasional antara lain; 1) integrasinya wahana permainan di suatu tempat wisata sudah termasuk dalam tiket masuk tanpa harus membayar lagi 2) sistem *tiketing* (layanan elektronik) dengan mesin komputer sehingga memudahkan dalam hal pencatatan pengunjung dengan begitu mengurangi tenaga kerja yang digunakan 3) pelayanan yang baik serta efisien dapat menekan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

2. Analisis Strategi Diferensiasi yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Strategi diferensiasi di Dira Park yang dilakukan oleh pengelola wisata adalah terus berinovasi sesuatu yang baru setiap 3-6 bulan sekali agar pengunjung tidak bosan, memberikan pelayan yang baik dan ramah terhadap pengunjung, meningkatkan berbagai fasilitas mendukung lainnya antara lain; wahana kebun bunga, caffe di atas air, istana kolam anak,

pembaruan cat agar lebih *fresh*, serta berbagai wahana atau fasilitas menarik lainnya.

3. Analisis Strategi Fokus yang Digunakan Pengelola dalam Mengembangkan Usaha di wisata Dira Park

Strategi fokus di Dira Park yang dilakukan oleh pengelola ialah dari segmentasinya pengelola fokus kepada masyarakat kalangan menengah ke bawah dengan tidak memberatkan pengunjung yang akan berwisata serta menjadi prioritas utama adalah kenyamanan pengunjung anak kecil yang datang.

B. Saran-Saran

1. Pihak pengelola wisata sebaiknya mengembangkan produknya berupa paket wisata yang lebih menarik sehingga akan meningkatkan minat wisatawan untuk mengunjungi Dira Park.
2. Pihak pengelola sebaiknya mengadakan event yang menarik, seperti mengadakan *challenge* atau kompetisi renang yang diadakan minimal 1 tahun sekali.
3. Pihak pengelola sebaiknya mengadakan pelatihan renang yang diikuti oleh berbagai kalangan dari anak kecil hingga dewasa sehingga kedepannya wisata Dira Park ini bisa dijadikan sebagai wisata edukasi bagi pengunjung.
4. Bagi peneliti, pihak pengelola sudah sangat baik dalam menjalankan strategi bisnis dalam mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin & Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Assauri, Sofjan. 2013. *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Budiarta, Kustoro. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Dirgantoro, Crown. 2002. *Keunggulan Bersaing Melalui Proses Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hubeis, Musa & Mukhamad Najib. 2014. *Manajemen Strategik dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Kasmir. 2008. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Moleong, Lexy J. 2006. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mubarok, Juliana ifnul. 2012. *Kamus Istilah Ekonomi*. Bandung: Yrama Widya.
- Mudjiarto & Aliaras Wahid. 2006. *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mustofa, Muhammad Abdul Karim. 2012. *Kamus Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Asnalita.
- Nasution, Darma Putra. 2001. *Pengembangan Wirausaha Baru*. Medan: YHAC (ACT).
- Nuryadin, Asli. 2012. *Manajemen Perusahaan*. Yogyakarta: Laksbang.
- Purwanto, Iwan. 2006. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya.
- Putra, Ida Bagus Wyasa. 2003. *Hukum Bisnis Pariwisata*. Bandung: PT Refika Aditama.

- Satori, Djam'an & Aan Komariah, 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Siagian, Sondang P. 2003. *Manajemen Strategik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Cet. 19*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Babun dkk. 2014. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: STAIN Jember Press.
- Sumarsono, sonny. 2007. *Ekonomi mikro*. Yogyakarta: graha ilmu.
- Sunarya, PO Abas, Sudaryono dan Asep Saefullah. 2011. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: ANDI OFFSET.
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tjiptono, Fandy. 2000. *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI OFFSET.
- Wilantara, Rio F. & Susilawati. 2016. *Strategi & Kebijakan pengembangan UMKM : Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional di Era MEA* Bandung: PT. Refika Aditama.

Referensi Dari Website

<https://quran.kemenag.go.id/index.php/suraAya/35/45>.

<https://www.diraparkambulu.com/about.php>.

IAIN JEMBER

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **AHMAD ABRORI**
NIM : 083144056
Fakultas : Ekonomi Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syari'ah
Institusi : IAIN Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "**Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember**" adalah benar-benar hasil penelitian dan karya saya sendiri kecuali kutipan-kutipan yang diambil dan disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 16 November 2018

Saya yang menyatakan




AHMAD ABRORI
NIM. 083144056

Matrik Penelitian

Judul Penelitian	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi	Fokus Masalah
Strategi Pengembangan Usaha Wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember	Strategi Pengembangan Usaha	Strategi Bisnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi Keunggulan Biaya 2. Strategi Diferensiasi 3. Strategi Fokus 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informan ;General Manajer, Manajer Keuangan, Pegawai Dira Park, Pengunjung, dan Pegawai Niagara. 2. Dokumentasi 3. Kepustakaan <ol style="list-style-type: none"> a. Karya ilmiah b. Buku c. Web d. Jurnal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode penelitian; kualitatif 2. Jenis penelitian; <i>Field research</i> 3. Teknik pengumpulan data; <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Teknik analisis data; deskriptif 5. Teknik penentuan subyek data; purposive 6. Lokasi penelitian; Desa Pontang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember 7. Uji keabsahan data; Tringulasi sumber 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana strategi keunggulan biaya yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember? 2. Bagaimana strategi diferensiasi yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember 3. Bagaimana strategi fokus yang dilakukan pengelola wisata Dira Park Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Hari/Tanggal	Jenis penelitian	Paraf
Rabu, 4 Juli 2018	Observasi	
Kamis, 5 Juli 2018	Menyerahkan surat izin penelitian	
Senin, 9 Juli – 1 Agustus 2018	Pelaksanaan wawancara dan penelitian	
Senin, 3 September 2018	Meminta surat izin selesai penelitian	

Jember, 3 September 2018

MENGETAHUI

A.N Pemilik Dira Park

General Manajer Dira Park



ARIF NURCAHYO

DOKUMENTASI DI LOKASI DIRA PARK DESA PONTANG KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER

1. Loket masuk wisata Dira Park



2. Denah wisata Dira Park



3. Kolam dalam Dira Park



4. Kolam anak Dira Park



5. Kolam istana Dira Park



6. Wahana permainan Dira Park



7. Taman bunga Dira Park



8. Wawancara dengan Bapak Arif Nurcahyo



9. Wawancara dengan para Pegawai Dira Park



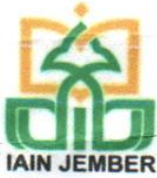
10. Wawancara Dengan Pegawai Dira Park



IAIN JEMBER

11. Harga tiket masuk Dira park





KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 Mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iajn-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B- 707/In.20/7.a/PP.00.9/04/2018
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr/i

DIREKTUR DIRA AMBULU

di-

TEMPAT

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut:

Nama Mahasiswa : Ahmad Abrori
NIM : 083144056
Semester : VIII (DELAPAN)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
No Telpon : +6285695744944
Dosen Pembimbing : AHMADIONO, M.E.I
NIP : 19760401 200312 1 005
Judul Penelitian : Strategi Pengembangan Usaha Milik Wisata Dira
Desa Pontang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Jember, 28 Mei 2018

a.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



[Signature]
Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002



Tembusan:
1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dira Park

JL KOTA BLATER KM 4 PONTANG KRAJAN
AMBULU - JEMBER
TELP. 0336 - 885687

Nomor : 021/DPA/X/2018
2018
Lampiran :-
Perihal : Surat Keterangan Selesai
Penelitian

Ambulu, 23 Oktober

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Berdasarkan surat saudara Nomor : B-707/In.20/7.a/PP.00.9/06/2018 tanggal 28 Mei 2018, perihal permohonan izin penelitian di Dira Park Ambulu maka bersama ini kami sampaikan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember bahwa mahasiswa yang berketerangan di bawah ini :

N a m a : Ahmad Abrori
NIM : 083144056
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul Penelitian : Strategi Pengembangan Usaha Milik Wisata Dira, Desa Pontang
Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember

Telah melakukan penelitian di Dira Park Ambulu, Desa Pontang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.

Demikian surat ini kami buat, agar dapatnya dipergunakan sebagaimana mestinya dan atas perhatiannya di ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,



BIODATA PENULIS



Judul Skripsi : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA WISATA DIRA PARK AMBULU KABUPATEN JEMBER**

Nama : Ahmad Abrori

Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 05 November 1994

Alamat : Dusun Sentong Desa Karanganyar RT/RW: 005/018 Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember
Provinsi Jawa Timur Kode Pos 68172.

Jenis Kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan : 1. TK Aisyah Bustanul Athfal Denpasar 2000-2001
2. Madrasah Ibtidaiyah Tarbiyah Islamiyah Sentong 2001- 2007
3. Mts. Ma'arif Ambulu 2007-2010
4. Ma Al-Kholafyah Lumajang 2010-2013
5. IAIN Jember 2014

Pengalaman Organisasi : KOPMA (Koperasi Mahasiswa) IAIN Jember
(Sebagai anggota)