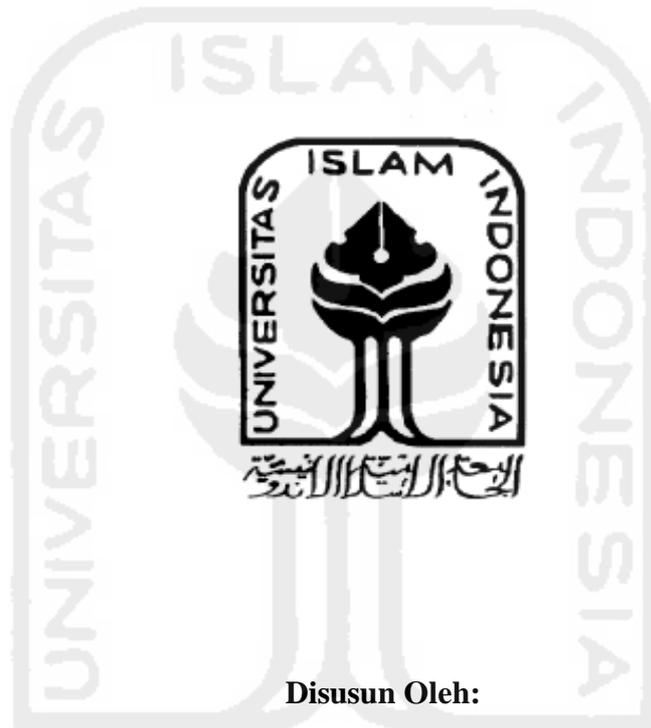


**EVALUASI DAN PENGEMBANGAN BISNIS DESA WISATA DENGAN UJI
KELAYAKAN FINANSIAL**

(Studi Kasus : Desa Wisata Pentingsari, Umbulharjo, Cangkringan, Sleman)

TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata – 1
Pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri**



Disusun Oleh:

Nama : Taufiq Lesmana Pribadi
No. Mahasiswa : 12 522 113

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2017

LEMBAR PERNYATAAN

Demi Allah saya akui karya ini adalah hasil kerja saya sendiri kecuali kutipan dan ringkasan yang setiap satunya telah saya jelaskan sumbernya. Jika dikemudian hari ternyata terbukti pengakuan ini tidak benar dan melanggar peraturan yang sah dalam karya tulis dan hak intelektual, saya bersedia ijazah yang telah saya terima untuk ditarik kembali oleh Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, Februari 2017



Taufiq Lesmana Pribadi



Pentingsari, Umbulharjo, Cangkringan, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa.

Nama : Taufiq Lesmana Pribadi
NIM : 12522113
Jurusan : Teknik Industri
Fakultas : Teknologi Industri
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Indonesia
Alamat : Jl. Kaliurang Km 14,5 Sleman, DIY

Telah menyelesaikan Praktek / Penelitian di Desa Wisata Pentingsari untuk bahan Tugas Akhir / Skripsi pada :

Tanggal : 20 Desember 2016 s/d 10 Januari 2017
Materi : Evaluasi Dan Pengembangan Bisnis Desa Wisata Dengan Uji Kelayakan Finansial

Demikian untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 25 Januari 2017

Desa Wisata Pentingsari


Desa Wisata
Pentingsari

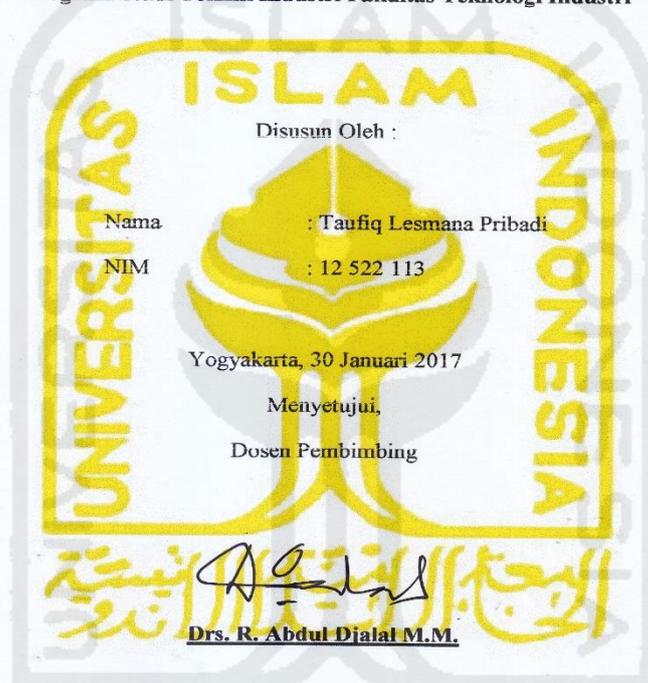
Doto Yogantoro

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

**EVALUASI DAN PENGEMBANGAN BISNIS DESA WISATA DENGAN UJI
KELAYAKAN FINANSIAL**

(Studi Kasus : Desa Wisata Pentingsari, Umbulharjo, Cangkringan, Sleman)

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata – 1
Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri**



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2017

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

**EVALUASI DAN PENGEMBANGAN BISNIS DESA WISATA DENGAN UJI
KELAYAKAN FINANSIAL**

(Studi Kasus : Desa Wisata Pentingsari, Umbulharjo, Cangkringan, Sleman)

TUGAS AKHIR

Disusun Oleh :

Nama : Taufiq Lesmana Pribadi
No. Mahasiswa : 12 522 113

Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh Gelar Sarjana Strata-1 Teknik Industri
Yogyakarta, 3 Maret 2017

Tim Penguji

Drs. R. Abdul Djalal, M.M.

Ketua

Drs. Mohammad Ibnu Mastur, MSIE.

Anggota I

Joko Sulistio, S.T., M.Sc.

Anggota II

Mengetahui,



Ketua Program Studi Teknik Industri
Universitas Islam Indonesia
Siti Agustri Rochman, S.T., M.Eng.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahiim

Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Orang Tua-ku Supriyadi dan Idawati yang selalu memberikanku doa, nasehat dan selalu memberikan yang terbaik dalam segala macam rintangan dalam perjalanan kehidupanku

Untuk kakakku Rifca Agha Hidayat, temen bertengkar sewaktu kecil tapi hal itu selalu menjadi warna yang tak akan bisa tergantikan dikeluarga kita, orang yang selalu membantu dan mendukung dalam setiap langkah

Untuk orang yang selalu ku-kagumi Iryandra Dwi Andiani, selalu memberikan support, semangat dan menjadi yang terbaik dalam menemani langkah masa kuliahku ini

Untuk semua teman-teman terbaik-ku angkatan 2012, teman di kampung dan teman-teman yang selalu mendukungku, kalian hebat guys !

Terimakasih atas doa dan dukungannya, Semoga selalu dalam lindungan-Nya. Amin



HALAMAN MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (6) فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ (7)

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. (Q.S Al-**Insyirah 6-7**)

*“Bangunlah Suatu Dunia Dimana Semuanya Bangsa Hidup Dalam Damai
Persaudaraan” (Bung Karno)*

*“Kearifan-kearifan agama harus diterjemahkan ke dalam sistem nilai pengelolaan
sejarah, kebudayaan dan peradabannya” (Emha Ainun Najib)*



KATA PENGANTAR



Assalamu`alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah Puji dan Syukur Penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, zat Yang Maha Indah dengan segala keindahan-Nya, zat yang Maha Pengasih dengan segala kasih sayang-Nya, yang terlepas dari segala sifat lemah semua makhluk-Nya. Alhamdulillah berkat Rahmat dan Hidayah-Nya Penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Shalawat serta salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai pembawa risalah Allah terkahir dan penyempurna seluruh risalah-Nya.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati izinkanlah kami untuk menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah berjasa membantu dalam pelaksanaan Tugas Akhir ini yang merupakan salah satu prasyarat kelulusan untuk menyelesaikan program studi S-1, Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Indonesia. Untuk ini Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Drs. Imam Djati Widodo M.Eng.Sc. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Yuli Agusti Rochman, S.T., M.Eng. selaku Ketua Prodi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia
3. Bapak Drs. R. Abdul Jalal M.M. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, pelajaran dan pengarahannya.
4. Pengurus Desa Wisata Pentingsari yang telah banyak membantu dan memberikan kesempatan kepada Penulis untuk melakukan penelitian dan memperoleh informasi yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Orang Tua dan Kakak yang telah memberi motivasi, materi dan nasehat-nasehatnya sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan lancar dan baik.
6. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terkait, yang telah membantu Penulis dalam menyelesaikan laporan ini.

Semoga kebaikan serta bantuan yang diberikan oleh semua pihak kepada Penulis mendapat balasan dan kebaikan yang berlipat ganda dari Allah Subhana wa Ta'ala, Amin.

Akhir kata, semua penelitian Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya, dan Desa Wisata Pentingsari pada khususnya. Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kesempurnaan, maka Penulis mengharapkan masukan dan kritikan yang bersifat membangun untuk kesempurnaan dan perbaikan dilain waktu.

Wassalamu`alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, Februari 2017

Penulis,

Taufiq Lesmana Pribadi



DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| LEMBAR PERNYATAAN | ii |
| SURAT KETERANGAN SELESAI | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING | iv |
| LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI | v |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | vi |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| ABSTRAK | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 3 |
| 1.3 Batasan Masalah | 3 |
| 1.4 Tujuan Penelitian | 4 |
| 1.5 Manfaat Penelitian | 4 |
| 1.6 Sistematika Penulisan | 4 |
| BAB II KAJIAN LITERATUR | 6 |
| 2.1 Kajian Deduktif | 6 |
| 2.1.1 Desa Wisata | 6 |
| 2.1.2 SWOT | 6 |
| 2.1.3 Analisis Kelayakan Bisnis | 8 |
| 2.2 Kajian Induktif | 16 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 18 |
| 3.1 Objek Penelitian | 18 |
| 3.2 Jenis Penelitian | 19 |
| 3.3 Perancangan Penelitian | 19 |
| 3.4 Pengolahan dan Analisa Data | 20 |
| 3.5 Alur Penelitian | 21 |
| BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA | 23 |
| 4.1 Pengumpulan Data | 23 |
| 4.1.1 Sejarah Umum Perusahaan | 23 |
| 4.1.2 Visi dan Misi | 24 |
| 4.1.3 Logo Perusahaan | 24 |
| 4.1.4 Jasa Yang Diberikan | 25 |
| 4.1.5 Segmentasi Pasar | 30 |
| 4.1.6 Struktur Organisasi | 31 |
| 4.1.7 Kapasitas Produksi Jasa | 34 |
| 4.1.8 Lokasi Produksi Jasa | 35 |
| 4.1.9 Perencanaan Kualitas | 37 |
| 4.1.10 Mesin dan Peralatan | 39 |
| 4.1.11 Data Pengunjung | 40 |
| 4.2 Pengolahan Data | 41 |
| 4.2.1 <i>Forecasting</i> | 41 |

| | |
|---------------------------------|------|
| 4.2.2 SWOT | 62 |
| 4.2.3 <i>Roadmap</i> | 67 |
| 4.2.4 Pengembangan Wisata | 69 |
| BAB V PEMBAHASAN | 78 |
| 5.1 <i>Forecasting</i> | 78 |
| 5.2 <i>Roadmap</i> | 79 |
| 5.3 Finansial | 82 |
| BAB VI PENUTUP | 85 |
| 6.1 Kesimpulan | 85 |
| 6.2 Saran | 86 |
| DAFTAR PUSTAKA | xv |
| LAMPIRAN | xvii |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 4.1 Segmentasi Pasar | 30 |
| Tabel 4.2 Tenaga Kerja..... | 34 |
| Tabel 4.3 Kapasitas Pengunjung..... | 34 |
| Tabel 4.4 Data Wisatawan | 40 |
| Tabel 4.5 Peramalan Menggunakan Metode <i>Single Moving Average</i> | 43 |
| Tabel 4.6 Peramalan Menggunakan Metode <i>Double Moving Average</i> | 47 |
| Tabel 4.7 Peramalan Menggunakan Metode <i>Single Exponential Smoothing</i> | 51 |
| Tabel 4.8 Peramalan Menggunakan Metode <i>Holt Winter</i> | 55 |
| Tabel 4.9 Perbandingan Akurasi <i>Error</i> | 60 |
| Tabel 4.10 Faktor-faktor dan kode IFAS | 62 |
| Tabel 4.11 Faktor-faktor dan kode EFAS | 63 |
| Tabel 4.12 Pembobotan Faktor Kekuatan dan Kelemahan di Desa Wisata | 64 |
| Tabel 4.13 Bobot, <i>Rating</i> , dan <i>Score</i> Desa Wisata | 64 |
| Tabel 4.14 Pembobotan Faktor Peluang dan Ancaman Desa Wisata..... | 65 |
| Tabel 4.15 Bobot, <i>Rating</i> , dan <i>Score</i> Desa Wisata | 65 |
| Tabel 4.16 <i>Roadmap</i> | 68 |
| Tabel 4.17 Biaya Investasi | 71 |
| Tabel 4.18 Biaya Operasional Tetap Dalam 1 Tahun..... | 72 |
| Tabel 4.19 Total <i>Cash Flow</i> | 74 |
| Tabel 4.20 Perhitungan NPV 10% | 75 |
| Tabel 4.21 Perhitungan NPV 11% | 76 |
| Tabel 4.22 Perhitungan NPV 12% | 76 |

DAFTAR GAMBAR

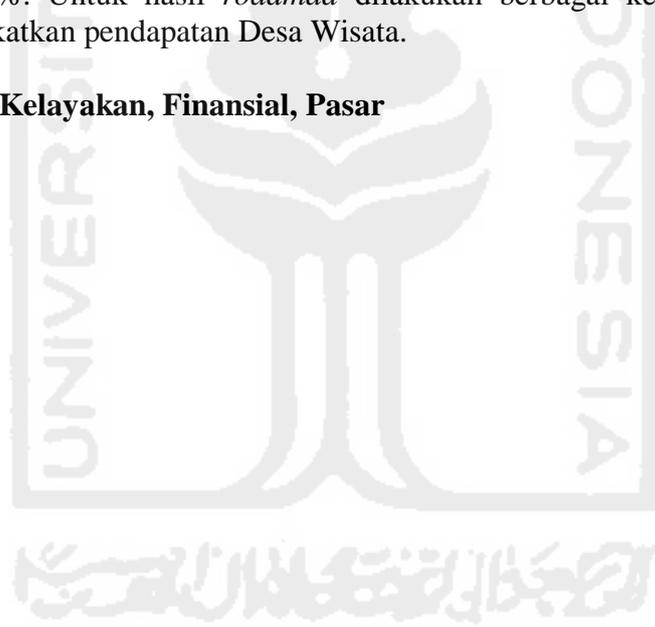
| | |
|---|----|
| Gambar 3.1 Alur Penelitian | 21 |
| Gambar 4.1 Logo Desa Wisata Pentingsari | 24 |
| Gambar 4.2 Struktur Organisasi | 31 |
| Gambar 4.3 Denah Desa Wisata | 35 |
| Gambar 4.4 <i>Flowchart</i> Proses Bisnis | 36 |
| Gambar 4.5 <i>Plotting</i> Data Wisatawan | 41 |
| Gambar 4.6 Perbandingan Aktual dengan Metode <i>Simple Moving Average</i> | 58 |
| Gambar 4.7 Perbandingan Aktual dengan Metode <i>Double Moving Average</i> | 59 |
| Gambar 4.8 Perbandingan Aktual dengan Metode <i>Single Exponential Smoothing</i> .. | 59 |
| Gambar 4.9 Perbandingan Aktual dengan Metode <i>Hot Winter</i> | 60 |
| Gambar 4.10 Diagram Analisis SWOT | 66 |
| Gambar 4.11 Perbandingan Resiko | 67 |
| Gambar 4.12 Desain Pengembangan Unit Usaha | 71 |
| Gambar 4.13 Diagram <i>Cash Flow</i> | 74 |



ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kelayakan bisnis dari usaha wisata yang dikembangkan dengan *roadmap* jangka pendek. Hal ini dilakukan untuk melihat sejauh mana wisata ini dapat terus bertahan dan berkembang serta dapat membawa keuntungan yang besar bagi pengelola, masyarakat maupun bagi pemerintah, maka perlu dianalisis lebih lanjut dari berbagai aspek yang sudah ditentukan. Analisis aspek yang digunakan adalah aspek pasar, aspek teknis, aspek organisasi, dan aspek finansial. Salah satu aspek penting yang menjadi perhatian dalam penelitian ini yaitu aspek pasar dan aspek finansial dari studi kasus yang ada pada Desa Wisata Pentingsari. Dalam analisis aspek pasar menggunakan metode peramalan jumlah wisatawan yang akan datang dan menggunakan metode SWOT, sedangkan pada aspek finansial menggunakan perhitungan dari NPV, *Net B/C*, IRR, BEP, dan *Pay Back Period*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis aspek finansial pada Desa Wisata Pentingsari dinyatakan layak dari sisi perhitungan; $NPV = \text{Rp } 8.917.726 > 0$; *Payback period* cukup singkat yaitu sebesar 1 tahun 4 bulan 24 hari; perusahaan memiliki tingkat IRR yang dicapai sebesar 11,85%. Untuk hasil *roadmad* dilakukan berbagai kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan Desa Wisata.

Kata Kunci : Kelayakan, Finansial, Pasar



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pariwisata merupakan sektor yang ikut berperan penting dalam usaha peningkatan pendapatan negara. Indonesia merupakan negara yang memiliki keindahan alam dan keanekaragaman budaya, sehingga perlu adanya peningkatan sektor pariwisata untuk meningkatkan pendapatan masyarakat Indonesia. Hal ini dilakukan karena pariwisata merupakan salah satu aset yang berpotensi untuk dikembangkan sebagai sumber penghasilan.

Dalam dunia pariwisata pengembangan pariwisata merupakan salah satu usaha untuk memperkenalkan alam, atraksi, serta kebudayaan sebagai obyek dan daya tarik wisata. Pariwisata di perkirakan akan mengalami perkembangan yang sangat pesat dalam era globalisasi saat ini, dengan semakin padatnya hiruk pikuk dunia, maka manusia akan berusaha untuk mencari ketenangan dan penyegaran baik jasmani maupun rohani. Hal ini didukung dengan kemajuan teknologi di bidang informasi, telekomunikasi, dan transportasi yang berdampak pula bagi mobilisasi wisatawan lintas negara, dengan kemajuan teknologi tersebut manusia semakin mudah mengetahui dan menjangkau daerah manapun sesuai kehendak masing-masing.

Berdasarkan UU no 10 tahun 2009 tentang kepariwisataan yang mengamanatkan setiap Kota/ Kabupaten diwajibkan menyusun rencana induk pembangunan kepariwisataan dan Perda nomor 1 tahun 2012 tentang Rancangan Induk Pengembangan Pariwisata Daerah (RIPPDA) Daerah Istimewa Yogyakarta tertulis bahwa visi pembangunan kepariwisataan daerah adalah terwujudnya Yogyakarta sebagai destinasi

pariwisata berbasis budaya, berkelas dunia dan mampu mendorong pembangunan daerah untuk kesejahteraan masyarakat.

Wisatawan mancanegara yang berkunjung ke Kabupaten Sleman pada tahun 2014 berjumlah 7.321 jiwa sedangkan ditahun 2015 berjumlah 8.056 jiwa. Kunjungan wisatawan mancanegara paling banyak terdapat di bulan Maret dengan jumlah 2.163 jiwa, disusul bulan Januari dengan jumlah kunjungan wisatawan mancanegara sebanyak 1.997 jiwa, dan bulan Desember 1.345 jiwa (BPS Kabupaten Sleman, 2016). Wisatawan di Kabupaten Sleman mayoritas mengunjungi situs-situs bersejarah seperti candi dan museum. Selain itu, sepanjang tahun 2015 terdapat wisatawan yang tertarik terhadap *event* upacara adat yang terdiri dari wisatawan domestik sebesar 77.712 jiwa dan wisatawan mancanegara sebesar 23.948 jiwa (BPS Kabupaten Sleman 2016). Kondisi tersebut menunjukkan potensi terhadap perkembangan pariwisata di Kabupaten Sleman.

Keberadaan wisatawan tersebut telah didukung dengan fasilitas penginapan dan perhotelan. Jumlah hotel Kabupaten Sleman di tahun 2015 adalah 390 unit di mana mayoritas hotel tersebut berada di Kecamatan Pakem sebanyak 260 unit dan Kecamatan Depok memiliki jumlah hotel terbanyak kedua dengan jumlah hotel sebanyak 50 unit disusul oleh Kecamatan Cangkringan sebanyak 40 unit (BPS Kabupaten Sleman, 2016).

Salah satunya wisata unggulan di Kabupaten Sleman adalah Desa Wisata. Perkembangan Desa Wisata di Kabupaten Sleman saat ini mencapai 38 Desa Wisata. Desa Wisata Pentingsari merupakan salah satu Desa Wisata di Kabupaten Sleman yang terletak di bawah lereng gunung Merapi yang tepatnya berada di Kelurahan Umbulharjo, Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dengan luas lokasi sekitar 147 hektar.

Bisnis Desa Wisata Pentingsari sudah ada sejak tahun 2008. Sejak didirikannya, Desa Wisata Pentingsari telah memberikan dampak ekonomi positif bagi masyarakat di sekitar. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Elfira pada tahun 2011, keberadaan Desa Wisata Pentingsari meningkatkan kesempatan kerja penduduk dari 89,89% menjadi 96,64%, kemudahan mencari pekerjaan masyarakat sekitar meningkat dari

65,17% menjadi 94,38%, dan peningkatan pendapatan penduduk dari 84,27% menjadi 96,63%.

Meskipun bisnis Desa Wisata Pentingsari tersebut berdampak baik terhadap masyarakat, kinerja unit bisnis tersebut belum terukur. Selama ini, pelaksanaan operasional unit bisnis tersebut tergolong sederhana. Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi dan kelayakan bisnis Desa Wisata Pentingsari saat ini maupun di masa mendatang. Kelayakan tersebut dapat digunakan sebagai pedoman untuk meningkatkan performa bisnis Desa Wisata Pentingsari. Adapun evaluasi unit bisnis Desa Wisata Pentingsari mencakup aspek teknis dan organisasi, sedangkan kelayakan bisnis Desa Wisata Pentingsari dilakukan pada aspek pasar dan aspek finansial.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kelayakan bisnis Desa Wisata di masa mendatang ?
2. Pengembangan apa yang dapat diterapkan untuk peningkatan keuntungan ?

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan SWOT, *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Net/BC*, BEP dan IRR.
2. Pembahasan hanya aspek pasar, aspek organisasi, aspek teknis, aspek finansial.
3. Penelitian ini hanya dilakukan untuk meneliti permasalahan dan pengembangan yang ada di Desa Wisata Pentingsari.
4. Kebijakan Desa Wisata selama dilakukannya penelitian ini tidak mengalami perubahan secara signifikan.
5. Data yang diambil hanyalah data wisatawan selama 4 tahun.
6. Metode pengambilan data menggunakan *interview* yang dilakukan kepada kepala pengurus.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. *Roadmap* peningkatan performa dan kelayakan bisnis Desa Wisata Pentingsari di masa mendatang.
2. Evaluasi dan menganalisis kelayakan usaha Desa Wisata Pentingsari.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi pengelola usaha, penelitian ini dapat memberikan bahan informasi dan masukan manajemen Desa Wisata dalam mengambil keputusan perencanaan dan pengembangan Desa Wisata.
2. Bagi investor dan lembaga keuangan, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam penanaman modal pada Desa Wisata.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dibuat untuk membantu memberikan gambaran umum tentang penelitian yang akan dilakukan. Secara garis besar, sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memberikan gambaran mengenai masalah yang akan dibahas, yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN LITERATUR

Bagian ini berisi tentang teori-teori yang berhubungan dengan penelitian dan dapat juga bahasan penelitian atau publikasi bidang sebelumnya. Yaitu kajian secara induktif yang berisikan mengenai hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya yang ada hubngannya dengan penelitian yang dilakukan. Di samping itu juga terdapat kajian deduktif yang berisikan tentang konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk

memecahkan masalah penelitian, dasar-dasar teori untuk mendukung kajian yang akan dilakukan.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini terdapat kerangka pemecahan masalah, penjelasan secara garis besar bagaimana langkah-langkah pemecahan persoalan yang terjadi dengan menggunakan metode yang telah ditentukan.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLOHAN DATA

Bagian ini menguraikan data hasil penelitian yang diperoleh selama penelitian dan kemudian diproses serta diolah lebih lanjut sebagai dasar pada pembahasan masalah.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini membahas hasil penelitian berupa tabel hasil pengolahan data, grafik, persamaan atau model serta analisis yang menyangkut penjelasan teoritis secara kualitatif, kuantitatif maupun statistik dari hasil penelitian dan kajian untuk menjawab tujuan penelitian.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari analisis atau pembahasan dengan data yang telah diolah untuk membuktikan hipotesis atau menjawab permasalahan dan berisi saran dibuat berdasarkan pengalaman dan pertimbangan penulis yang digunakan untuk pengembangan selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

KAJIAN LITERATUR

2.1 Kajian Deduktif

2.1.1 Desa Wisata

Desa Wisata adalah sebuah kawasan pedesaan yang memiliki beberapa karakteristik khusus untuk menjadi daerah tujuan wisata. Di kawasan ini, penduduknya masih memiliki tradisi dan budaya yang relatif masih asli. Selain itu, beberapa faktor pendukung seperti makanan khas, sistem pertanian dan sistem sosial turut mewarnai sebuah kawasan Desa Wisata. Di luar faktor-faktor tersebut, alam dan lingkungan yang masih asli dan terjaga merupakan salah satu faktor terpenting dari sebuah kawasan tujuan wisata. Selain berbagai keunikan, kawasan Desa Wisata juga harus memiliki berbagai fasilitas untuk menunjangnya sebagai kawasan tujuan wisata. Berbagai fasilitas ini akan memudahkan para pengunjung Desa Wisata dalam melakukan kegiatan wisata. Fasilitas-fasilitas yang sebaiknya dimiliki oleh kawasan Desa Wisata antara lain adalah sarana transportasi, telekomunikasi, kesehatan, dan juga akomodasi. Khusus untuk sarana akomodasi, Desa Wisata menyediakan sarana penginapan berupa pondok-pondok wisata (*home stay*) sehingga para pengunjung pun turut merasakan suasana pedesaan yang masih asli.

2.1.2 SWOT

Analisa SWOT adalah suatu metode penyusunan strategi perusahaan atau organisasi yang bersifat satu unit bisnis tunggal. Ruang lingkup bisnis tunggal tersebut dapat berupa domestik maupun multinasional. SWOT itu sendiri merupakan singkatan dari

Strength (S), *Weakness* (W), *Opportunities* (O), dan *Threats* (T) yang artinya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman atau kendala, dimana yang secara sistematis dapat membantu dalam mengidentifikasi faktor-faktor luar (O dan T) dan faktor didalam perusahaan (S dan W). Kata-kata tersebut dipakai dalam usaha penyusunan suatu rencana matang untuk mencapai tujuan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Menurut salah satu pakar SWOT Indonesia Fredy Rangkuti Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antara unsur-unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan, terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang dan ancaman.

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek. Selain itu untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak mendukung dalam mencapai tujuan. Analisa SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dengan aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

2.1.3 Analisis Kelayakan Bisnis

2.1.4.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2003). Menurut (Ibrahim, 2003), yang menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan.

Tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

2.1.4.2 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Sebuah studi kelayakan sebuah bisnis akan memiliki manfaat yang berguna bagi beberapa pihak menurut Umar (2005) , yaitu:

1. Pihak Investor

Jika hasil studi kelayakan yang telah dibuat ternyata layak untuk direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat mulai di cari, misalnya dari investor atau pemilik modal yang mau menanamkan modalnya pada proyek yang akan dikerjakan itu.

2. Pihak Kreditor

Pendanaan proyek dapat juga dipinjam dari bank, dimana pihak bank sebelumnya memustuskan untuk memberikan kredit atau tidak, diperlukan kajian dari studi kelayakan bisnis yang ada.

3. Pihak Managemen Perusahaan

Studi kelayakan ini dapat berguna sebagai gambaran tentang potensi sebuah proyek di masa yang akan datang dengan berbagai aspeknya.

4. Pihak Pemerintah dan Masyarakat

Penyusunan studi kelayakan ini perlu memperhatikan kebijakan-kebijakan yang telah diterapkan oleh pemerintah karena bagaimanapun, pemerintah dapat secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi kebijakan perusahaan.

5. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi

Dalam menyusun studi kelayakan ini perlu juga dianalisis manfaat yang akan di dapat dan biaya yang akan timbul oleh proyek terhadap perekonomian nasional.

2.1.4.3 Aspek Pasar

2.1.4.3.1 Metode Peramalan

Merupakan suatu metode untuk memprediksi dan dapat mengetahui masalah yang akan dihadapi pada kondisi yang akan datang. Secara umum metode peramalan dapat dikelompokkan menjadi sebagai berikut :

1. Metode Kualitatif

Dilakukan apabila kita belum mempunyai data masa lalu karena data masa lalu tersebut sulit didapatkan. Sehingga dasar pertimbangan untuk peramalannya hanyalah data dari kondisi yang ada saat ini. Peramalan dengan metode ini dapat dilakukan dengan cara :

a. Metode Delphi

Dilakukan dengan cara meminta pendapat dari berbagai orang yang ahli dalam bidang yang diramalkan.

b. Keputusan Manajemen

Dilakukan dengan cara mengumpulkan sekelompok eksekutif dari berbagai bidang/disiplin ilmu untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi dan menyusun sebuah peramalan.

c. Penelitian Pasar

Dilakukan untuk menyelesaikan masalah yang berkaitan dengan produk dan metode pemasaran

d. Kurva Siklus Hidup

Menggunakan analisis siklus hidup produk dimana tahap – tahap produk tumbuh, berkembang, klimaks, dan menurun yang dapat dijadikan sebagai faktor yang dapat mempengaruhi peramalan tersebut.

2 Metode Kuantitatif

Digunakan pada saat kondisi dimana tersedia informasi yang cukup mengenai keadaan masa lalu, dan informasi yang berhasil dikumpulkan dapat dikuantitatifkan ke dalam bentuk numerik. Peramalan dengan metode ini antara lain :

a. Metode Intrinsik

Metode yang akan mengasumsikan bahwa ada beberapa pola data pada masa lalu yang akan berlanjut pada masa yang akan datang. Peramalan ini akan mengikutsertakan sebuah analisa dari masa lampau untuk memperkirakan pola tersebut dan selanjutnya diproyeksikan ke masa yang akan datang. Metode ini meliputi :

1) *Time Series* (Deret Berkala)

Pada metode ini dilakukan peramalan ke masa yang akan datang berdasarkan data masa lalu dengan cara menentukan pola yang ada dalam suatu deret data historis untuk kemudian mengeksplorasinya dalam bentuk pola masa depan.

2) *Moving Average*

Peramalan diperoleh dari perhitungan rata – rata aritmatik dari n observasi data yang terakhir. Semakin besar n, semakin kecil efek variasi acak dari peramalan. Untuk produk dengan jangka panjang dan stabil nilai n besar sangat sesuai, sedangkan untuk keadaan yang lebih variatif lebih sesuai dengan n yang lebih kecil.

3) *Eksponential Smoothing*

Metode ini dikembangkan untuk mengatasi kekurangan pada metode *moving average* dalam bobot data, juga penyimpangan yang ringkas dan respon yang dapat segera disesuaikan.

4) Regresi Sederhana

Metode ini digunakan untuk menyesuaikan trend atau kecenderungan data yang ada. Dalam regresi sederhana diasumsikan adanya variabel yang disebut sebagai *dependent variabel* yang merupakan fungsi bagi *independent variabelnya*. Dalam proyeksi kecenderungan yang menjadi *dependent variabel* adalah waktu.

5) Metode *Box Jenkins*

Metode ini didasari oleh adanya otokorelasi antara faktor – faktor yang terkait dalam peramalan tersebut. Artinya jika ada kenaikan jumlah permintaan pada suatu bagian kecil maka akan diikuti kenaikan pada bagian lain pada periode berikutnya.

b. Metode Ekstrinsik

Metode yang memperhitungkan faktor eksternal dalam peramalan seperti GNP, daya beli masyarakat, perubahan lingkungan, anggaran dan faktor yang lain yang dianggap berpengaruh terhadap hasil peramalan. Hubungan antara faktor eksternal dan permintaan merupakan hubungan sebab akibat. Metode ini terdiri dari :

1) Metode *Multiple Regresi*

Memiliki beberapa variabel bebas yang masing – masing memiliki faktor – faktor yang mempengaruhi hasil peramalan. Jadi semua faktor yang dominan diikutsertakan dalam peramalan.

2) *Leading Indikator*

Merupakan time series yang menunjukkan urutan waktu untuk diramalkan. Kemampuan metode ini ditunjukkan dalam peramalan titik balik modalnya.

3) Metode Ekonometrik

Merupakan metode makroekonomi yang merupakan bagian nyata yang mewakili hubungan antara variabel ekonomi dengan ekonomi nasional.

4) Metode Input Output

Merupakan bagian dari ekonometrik yang didasarkan pada aliran nilai sekitar industri.

2.1.4.3.2 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pelanggan yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk bauran pemasaran yang berbeda.

2.1.4.4 Aspek Teknis

Menurut (Ibrahim,2003), aspek teknis produksi adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari proyek yang direncanakan, baik dilihat dari faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, penggunaan teknologi (mesin/peralatan), maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi. Proses hasil produksi bisa berupa jasa ataupun barang, jika hasil produksi berupa barang maka teknis dari jasa itu adalah proses pemberian jasa pada pengguna jasa tersebut.

2.1.4.5 Aspek Organisasi

Aspek organisasi bertujuan untuk mengetahui apakah dalam pembangunan dan implementasi bisnis diperkirakan layak atau sebaliknya yang dilihat dari ketersediaan sumber daya manusia dalam sebuah organisasi. Kesuksesan suatu perencanaan dan pelaksanaan pembangunan sebuah proyek bisnis sangat tergantung pada sumber daya manusia yang solid (Umar, 2003).

Perencanaan tenaga kerja merupakan suatu cara untuk menetapkan keperluan mengenai tenaga kerja suatu periode tertentu. Perencanaan ini dimaksudkan agar perusahaan dapat terhindar dari kelangkaan sumber daya manusia pada saat dibutuhkan maupun kelebihan sumber daya manusia pada saat kurang dibutuhkan. Aspek organisasi mencakup produktivitas dari suatu tenaga kerja yang secara umum, mengandung arti sebagai perbandingan antara hasil yang dicapai (*output*) dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan (*input*).

2.1.4.6 Aspek Finansial

Evaluasi aspek finansial biasanya dilakukan setelah evaluasi aspek – aspek lain selesai dilakukan. Selama evaluasi aspek ini dihitung perkiraan jumlah dana yang diperlukan, baik untuk pengadaan investasi proyek maupun kebutuhan dana modal kerja awal. Disamping jumlah kebutuhan dana pembiayaan dan sumber dana, juga akan dipelajari struktur pembiayaan bagaimana yang paling menguntungkan dan berapa bagian dari jumlah kebutuhan dana tersebut dapat atau wajar untuk dibiayai dengan pinjaman dari pihak ketiga, dari mana sumbernya dan berapa biayanya.

Dari segi keuangan atau finansial, proyek dikatakan layak apabila dapat memberikan keuntungan dan mampu memenuhi kewajiban finansialnya.

2.1.4.6.1 Penentuan Biaya

Penentuan biaya merupakan hal yang sangat penting karena dibutuhkan sebagai patokan dalam penentuan jumlah dana yang dibutuhkan untuk merealisasikan suatu proyek. Hal ini dapat dilihat secara jelas pada neraca awal. Adapun yang termasuk didalamnya adalah.

1. Aktiva lancar

Kas serta asuransi (dibayar dimuka) merupakan salah satu yang termasuk dalam aktiva lancar

2. Aktiva tetap

Kendaraan, tanah, bangunan, mesin, peralatan dan perlengkapan kantor, pra operasional merupakan yang termasuk dalam aktiva tetap.

3. Kewajiban dan modal

Sejumlah dana yang dibutuhkan untuk merealisasikan proyek tersebut yang diperoleh baik dari utang kepada bank maupun dari investasi pribadi.

2.1.4.6.2 Analisa Aliran Kas

Analisa kas merupakan deskripsi grafis dari setiap alternatif yang digunakan dan dianalisa. Aliran kas merupakan langkah pertama dalam analisa ekonomi teknik yang bertujuan untuk mempermudah mengetahui perkembangan uang sesuai dengan waktu.

2.1.4.6.3 Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan tingkat bunga yang menyamakan present value dari aliran kas keluar dan present value dari aliran kas masuk. Secara sistematis tingkat bunga tersebut dapat dinyatakan sebagai r , dan dinyatakan dalam persamaan berikut:

$$IRR = i' + \frac{NPV'}{NPV' - NPV''} (i'' - i') \dots\dots\dots(2.1)$$

Keterangan:

i' : *discount rate* yang menghasilkan NPV positif

i'' : *discount rate* yang menghasilkan NPV negatif

NPV' : NPV bernilai positif

NPV'' : NPV bernilai negatif

Kriteria kelayakan dari *IRR*:

- a. $IRR > Opportunity\ Cost\ of\ Capital$ atau *Discount Rate* maka bisnis layak untuk dilaksanakan.
- b. $IRR < Opportunity\ Cost\ of\ Capital$ atau *Discount Rate* maka bisnis tidak layak untuk dilaksanakan.

2.1.4.6.4 Net Present Value (NPV)

NPV merupakan perhitungan selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang dengan penerimaan kas bersih (operasional ataupun *terminal cash – flow*) di masa datang. Adapun persamaan dari NPV :

$$NPV = \sum_{t=0}^N F_t (1 + i^0)^{-t} = 0. \dots\dots\dots(2.2)$$

Keterangan:

NPV = *net present value*

- F_t = aliran kas pada periode t
 N = umur proyek atau periode studi dari proyek tersebut
 i^0 = nilai rate of return dari proyek atau investasi tersebut

Apabila nilai sekarang / NPV lebih besar daripada 0 maka proyek dapat dikatakan menguntungkan, dan begitupula sebaliknya.

2.1.4.6.5 Analisa Periode Pengembalian (*Payback Period*)

Periode pengembalian merupakan jumlah yang dibutuhkan untuk mengembalikan atau menutup ongkos investasi awal dengan tingkat pengembalian tertentu. Perhitungannya dilakukan berdasarkan aliran kas baik tahunan maupun yang merupakan nilai sisa.

2.1.4.6.6 Analisa Manfaat Biaya

Analisa manfaat biaya (*benefit cost analysis*) adalah cara praktis untuk menaksir kemanfaatan proyek, yang memerlukan tinjauan yang panjang dan luas. Tinjauan yang panjang dalam hal ini berarti mengevaluasi proyek tersebut selama horizon perencanaan atau umumnya. Tinjauan yang luas berarti semua efek ongkos-ongkos maupun manfaat harus dilihat dan dianalisis. Ini perlu dilakukan karena biasanya proyek secara langsung ataupun tidak langsung akan mempengaruhi orang banyak. Pengaruh tersebut bisa positif yang biasanya disebut benefit, dan bisa juga negatif yang biasanya disebut disbenefit. Suatu proyek dikatakan layak apabila rasio antara manfaat terhadap biaya yang dibutuhkannya lebih besar dari satu ($B/C > 1$)

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{i=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}} \begin{matrix} \text{untuk } B_t - C_t > 0 \\ \text{untuk } B_t - C_t < 0 \end{matrix} \dots\dots\dots(2.3)$$

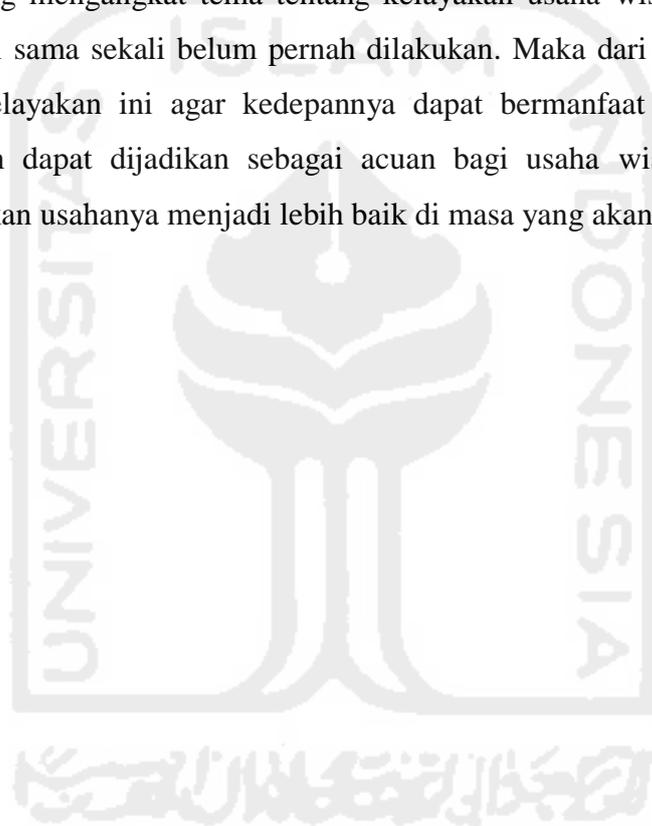
2.2 Kajian Induktif

Kajian induktif adalah ilmu pengetahuan yang didapat dari fakta atau hasil dari penelitian baik yang dipublikasikan maupun tidak yang berhubungan dengan penelitian ini. Penelitian – penelitian yang terkait dengan penelitian antara lain :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Hastuti, dkk (2013) berjudul “Model Pengembangan Desa Wisata Berbasis Kearifan Lokal Sebagai Strategi Pengentasan Kemiskinan Di Lereng Merapi” yang bertujuan menemukan dan mengembangkan model pengembangan Desa Wisata menunjukkan hasil Desa Wisata Pentingsari sebagai model pengembangan Desa Wisata alam, Desa Srowolan sebagai pengembangan Desa Wisata budaya, dan Desa Wisata Brayut sebagai model pengembangan Desa Wisata alam dan budaya.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Elfira (2011) berjudul “Dampak Keberadaan Desa Wisata Pentingsari Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Di Dusun Pentingsari” menunjukan hasil dampak positif yaitu peningkatan ekonomi masyarakat dan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Namun disisi lain dampak negatif yang muncul adalah kecemburuan sosial masyarakat sekitar pentingsari dan kecemburuan sosial antar warga pentingsari dalam pembagian *homestay*.
3. Kharimah (2014) dalam penelitian yang berjudul “Analisis Kelayakan Pengembangan Wisata Budaya Di Dusun Tutup Ngisor Dalam Perspektif Pariwisata Berkelanjutan” melakukan analisis kelayakan di Dusun Tutup Ngisor sebagai destinasi wisata budaya yang berkelanjutan. Dalam penelitian tersebut penulis juga menggunakan konsep kelayakan yang terdiri dari aspek teknis, aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek ekonomi dan aspek eksternal. Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dusun Tutup Ngisor layak untuk dikembangkan sebagai Desa Wisata budaya yang berkelanjutan karena dusun Tutup Ngisor sudah sesuai dengan parameter pariwisata berkelanjutan yang terdiri dari dimensi ekonomi, sosial dan lingkungan fisik.
4. Penelitian bertema studi kelayakan pernah dilakukan oleh Irawan (2014) dalam penelitiannya yang mengangkat judul “Wisata Malam di Yogyakarta: Suatu Kajian Kelayakan (*Feasibility Study*)” penelitian ini mejadikan empat kategori jenis sebagai fokus penelitian yakni wisata kuliner, wisata tempat nongkrong, hiburan malam dan

pertunjukan budaya. Kajian ini menilai kelayakan wisata malam di Yogyakarta berdasarkan aspek analisis kelayakan teknis, kelayakan pasar dan pemasaran, kelayakan ekonomi dan kelayakan organisasi dan manajemen. Dari hasil penelitian tersebut, disimpulkan bahwa wisata malam di Yogyakarta telah memenuhi tiga aspek pertama yaitu kelayakan teknis, pasar dan pemasaran serta ekonomi, namun untuk aspek keempat yaitu kelayakan organisasi dan manajemen menunjukkan nilai yang rendah untuk kelayakan pengembangan wisata dimasa yang akan datang.

Penelitian yang mengangkat tema tentang kelayakan usaha wisata pada usaha wisata Pentingsari ini sama sekali belum pernah dilakukan. Maka dari itu penulis mengambil tema studi kelayakan ini agar kedepannya dapat bermanfaat bagi insan pariwisata umumnya dan dapat dijadikan sebagai acuan bagi usaha wisata Pentingsari untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih baik di masa yang akan datang.



BAB III

METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan berisi beberapa hal yang berkaitan dengan penelitian ini diantaranya adalah objek penelitian dari penelitian ini, jenis variabel yang digunakan dalam penelitian ini, jenis data, perancangan penelitian kemudian terdapat juga cara pengumpulan dan juga pengolahan data pada penelitian ini, serta *flow chart* penelitiannya.

3.1 Objek Penelitian

3.1.1 Metode Survei

Survei dikembangkan dan dilakukan untuk menganalisis kelayakan bisnis terhadap proses bisnis pada Desa Wisata Pentingsari yang berada di Yogyakarta dengan melalui observasi secara langsung.

3.1.2 Alat Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan observasi secara langsung. Dimana observasi secara langsung dilakukan dengan wawancara kepada pihak pengurus Desa Wisata yang bersangkutan.

3.2 Jenis Penelitian

Untuk memperoleh data yang diinginkan agar dapat membantu dalam penelitian maka digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan

Metode pengumpulan data dengan penelitian langsung di lokasi, dalam hal ini adalah Desa Wisata Pentingsari yang beralamatkan di Desa Umbulharjo, Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dengan cara mengamati secara langsung bagaimana keadaan dan kegiatan yang terjadi sesuai dengan kebutuhan data yang dibutuhkan dalam penelitian.

2. Metode Wawancara

Metode wawancara merupakan cara mendapatkan data dengan melakukan percakapan atau wawancara dengan pihak-pihak yang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian yang akan dilakukan.

3. Studi Pustaka

Pengumpulan data dengan menggunakan studi pustaka yaitu dengan mengambil informasi dari buku atau literatur yang membahas permasalahan yang sama dengan yang diteliti.

3.3 Perancangan Penelitian

Pada dasarnya, metodologi penelitian yang dilakukan peneliti dapat dibagi menjadi tiga tahapan utama, yaitu tahap persiapan, tahap pengumpulan, dan tahap pengolahan data, serta tahap analisa dan kesimpulan.

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini merupakan tahap awal dengan mengumpulkan informasi, permasalahan yang terjadi, dan membentuk sebuah tujuan dari tujuan penelitian ini.

2. Identifikasi Masalah

Setelah melakukan pengumpulan data ataupun informasi maka tahap selanjutnya adalah identifikasi masalah. Pada tahap ini dengan melakukan identifikasi permasalahan apa yang terjadi di lapangan atau tempat penelitian. Permasalahan

tersebut dirangkum dan dibentuk menjadi dasar untuk menggunakan suatu metode untuk menyelesaikannya

3. Studi Lapangan

Penelitian kali ini dilakukan di Desa Wisata Pentingsari dengan meninjau lokasi dari penelitian secara langsung. Peneliti melakukan observasi secara langsung guna mengetahui permasalahan yang ada di lapangan dan cara menyelesaikan permasalahan tersebut.

4. Studi Literatur

Setelah melakukan studi lapangan dan melakukan observasi secara langsung maka akan menemukan permasalahan yang ada di desa tersebut. Dengan menggunakan jurnal, buku, atau sumber lainnya penulis mencari penyelesaian paling tepat dari permasalahan yang dihadapi dari literatur-literatur yang ada. Dengan menggunakan literatur penulis juga dapat melakukan perbandingan dengan permasalahan yang sama dari literatur tersebut.

5. Pengumpulan dan Pengolahan Data

Setelah mencari literatur dan metode penyelesaian dari permasalahan yang dihadapi di lapangan maka selanjutnya dilakukan pengumpulan data. Pengumpulan data tersebut dilakukan dengan wawancara langsung kepada pengurus. Setelah data yang dibutuhkan dirasa cukup maka selanjutnya yaitu pengolahan data.

6. Analisa dan Kesimpulan Data

Setelah dilakukan pengolahan data maka tahap terakhir yaitu adalah melakukan analisa dari data yang sudah diolah. Setelah itu dilakukan penarikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan.

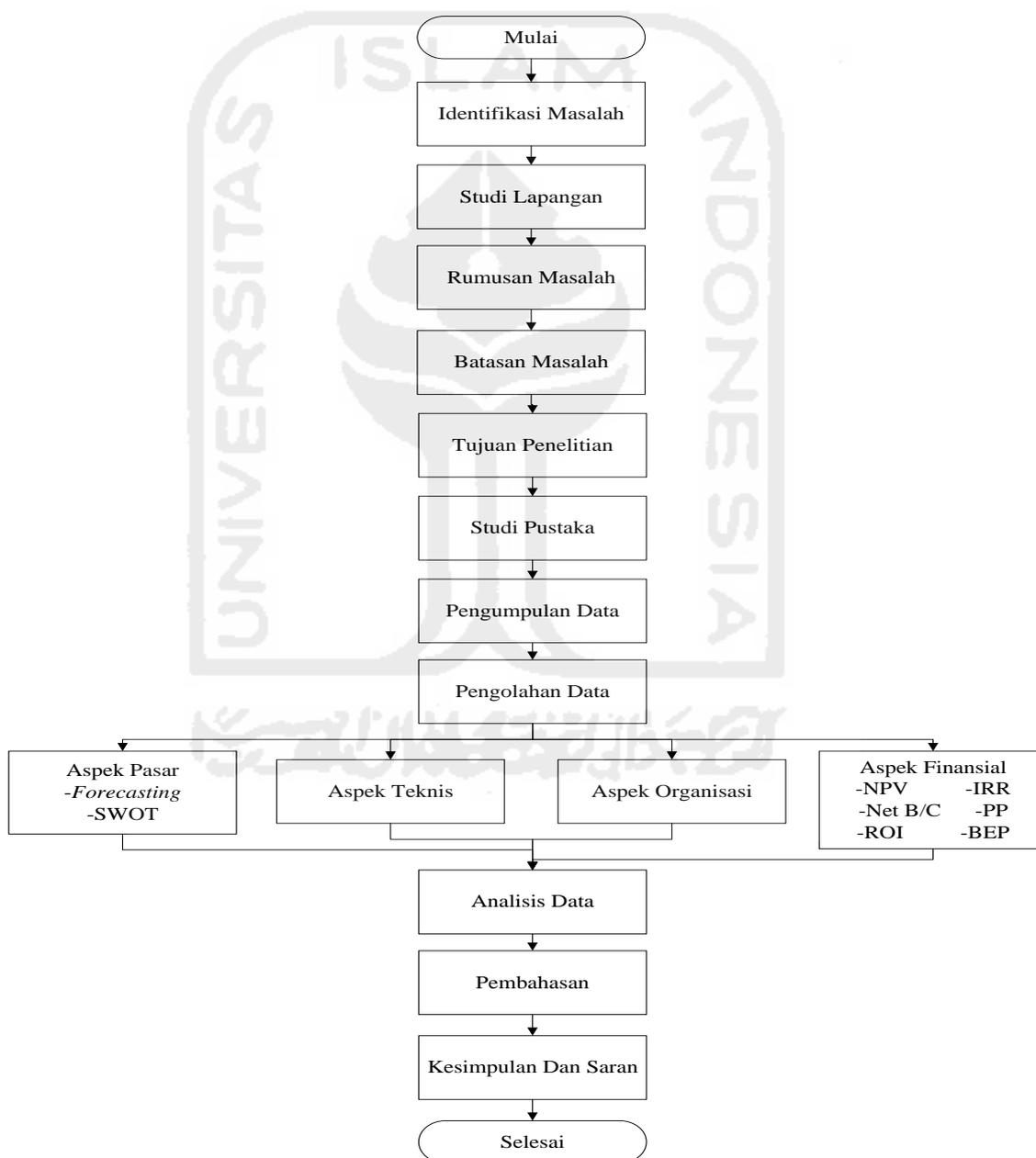
3.4 Pengolahan dan Analisis Data

Data yang diperoleh berupa data kualitatif dan kuantitatif. Analisis data kualitatif dilakukan untuk mengetahui karakteristik perusahaan tersebut yang disajikan pada aspek-aspek non finansial dalam bentuk uraian deskriptif, tabel, bagan, atau gambar untuk mempermudah pemahaman. Data kuantitatif dilakukan untuk mengetahui keadaan perusahaan secara finansial seperti peramalan, NPV, IRR, *Payback Period* (PP), Net B/C Ratio, BEP, ROI. Analisis kuantitatif ini disajikan dalam bentuk tabulasi

yang mengelompokkan dan mengklasifikasikan data agar mempermudah dalam melakukan analisis data. Pengolahan data dilakukan dengan bantuan kalkulator dan komputer program *Microsoft Excel*.

3.5 Alur Penelitian

Adapun langkah dari penelitian dapat dipresentasikan seperti gambar berikut:



Gambar 3.1 Alur Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dalam beberapa tahap, dimulai dengan identifikasi masalah dan studi lapangan/pengamatan kemudian menentukan rumusan masalah batasan masalah dan tujuan dari penelitian. Kemudian melakukan studi pustaka dari berbagai literatur untuk pengumpulan data dan pengolahan data berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, aspek organisasi, dan aspek finansial. Selanjutnya dengan pengolahan terhadap data yang didapatkan kemudian di analisis berdasarkan dengan kriteria kelayakan suatu usaha dan dilakukan pembahasan serta terakhir menarik kesimpulan dan saran.



BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Sejarah Umum Perusahaan

Desa Wisata Pentingsari merupakan salah satu Desa Wisata di Kabupaten Sleman yang terletak di bawah lereng gunung Merapi yang tepatnya berada di Kelurahan Umbulharjo, Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman Yogyakarta. Desa Wisata Pentingsari mempunyai luas tanah sekitar 147 hektar.

Sejarah didirikannya Desa Wisata Pentingsari ini orang pertama yang mendiami dusun Pentingsari adalah Eyang Kyai Jokarto. Beliau adalah seorang prajurit Pangeran Diponegoro hidup sekitar tahun 1790 -1905 dan menempati tanah Pentingsari sebagai tempat persembunyian dan perjuangan sekaligus sebagai tempat tinggal karena bentuk lokasi dusun Pentingsari yang sangat strategis. Sebelumnya belum ada orang yang menempati dalam waktu lama di dusun Pentingsari karena mengalami cobaan berupa huruhara, penyakit dan gangguan makhluk halus yang mendiami kali Kuning dan kali Pawon. Hanya Eyang Kyai Jokertolah yang dapat mengatasi semua gangguan itu dan karena kesaktiannya dapat mengalihkan aliran lahar dari gunung Merapi sehingga tidak sampai di dusun Pentingsakri.

Dusun Pentingsari berbentuk seperti semenanjung dan sebelah barat dusun terdapat lembah yang sangat curam yaitu kali Kuning, pada sebelah selatan dusun terdapat Goa Ledok / Ponteng dan Gondoran, pada sebelah timur terdapat lembah yang curam yaitu kali Pawon dan sebelah utara merupakan dataran yang dapat berhubungan langsung dengan tanah di sekeliling Kelurahan Umbulharjo sampai ke pelataran gunung Merapi. Dusun Pentingsari terdiri dari dua dusun yaitu Bonorejo dan Pentingsari dimana

Bonorejo disebelah selatan dusun dan Pentingsari disebelah utara dusun. Pada awalnya Bonorejo didiami oleh keluarga Mertokromo sedangkan Pentingsari didiami oleh keluarga Eyang Kyai Jokerto. Ketika pemerintahan Umbulharjo pindah ke Pentingsari sekitar tahun 1895 Kelurahan Umbulharjo berganti nama menjadi Kelurahan Pentingsari dengan lurah pertama adalah Eyang Kyai Jokerto. Desa Wisata Pentingsari dari segi umur masih sangat tergolong muda dibandingkan dengan Desa Wisata yang lain di Kabupaten Sleman, karena Desa Wisata ini berdiri pada tanggal 15 Mei 2008.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Desa Wisata Pentingsari adalah dengan menciptakan sebuah wujud Desa Wisata yang bersih, aman, nyaman, tentram dinamis serta seni dan berbudaya religius yang berkualitas untuk menjadikan Desa Wisata Edukasi masyarakat tradisional.

Dengan adanya visi tersebut maka misi yang dilakukan oleh Desa Wisata Pentingsari diantaranya :

- a. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan motivasi dan komitmen bersama.
- b. Melestarikan dan mengembangkan seni dan budaya tradisi masyarakat tradisional.
- c. Meningkatkan sumber daya manusia (SDM) dan sumber daya alam (SDA) yang berkualitas dan berkembang.
- d. Meningkatkan kesadaran masyarakat dalam membangun Desa Wisata yang bersih, aman dan nyaman.

4.1.3 Logo Perusahaan



Gambar 4.1 Logo Desa Wisata Pentingsari
Sumber : Desa Wisata pentingsari (2016).

Filosofi atau arti nama dari logo Desa Wisata Pentingsari ini antara lain:

- a. Tulisan Dewiperi merupakan singkatan dari nama Desa Wisata Pentingsari itu sendiri yaitu “De” yang berarti Desa, “wi” yang berarti Wisata, “peri” yang berarti Pentingsari.
- b. Gambar pohon kelapa, rumah, gunung dan rumput menggambarkan Desa Wisata ini mempunyai keindahan alam yang bersuasana pedesaan didekat gunung yang masih alami. Gambar matahari menggambarkan kehidupan yang cerah di Desa Pentingsari.
- c. Warna pada gambar pohon kelapa, rumah, gunung dan rumput berwarna hijau menggambarkan Desa Wisata ini juga mempunyai berhawa sejuk yang asri. Warna kuning pada gambar matahari menggambarkan Desa wisata ini dapat membantu masyarakat sekitar dalam kehidupan sehari-harinya.

4.1.4 Jasa Yang Diberikan

Desa Wisata Pentingsari merupakan salah satu Desa Wisata di Kabupaten Sleman yang terletak di bawah lereng gunung Merapi yang tepatnya berada di Kelurahan Umbulharjo, Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman Yogyakarta. Desa Wisata Pentingsari mempunyai jasa yang dijual kepada wisatawan berupa pelayanan akomodasi, atraksi budaya, dan konsumsi yang bernuansa pedesaan. Pelayanan akomodasi dapat berupa *homestay*, objek wisata, dan *camping ground*. Untuk atraksi budaya berupa bermain gamelan, kesenian jathilan, ketoprak, maupun cara bercocok tanam. Sedangkan untuk konsumsi wisatawan diberikan makanan yang biasa diolah oleh masyarakat desa sehingga wisatawan dapat benar benar merasakan jadi orang yang hidup di pedesaan.

4.1.4.1 Spesifikasi Jasa

Spesifikasi jasa yang ditawarkan oleh objek penelitian antara lain:

a. Pancuran

Pancuran Sendangsari (pancuran sedang panguripan kendaliwesi) merupakan sumber mata air yang keluar dari tebing kali kuning yang tidak pernah berhenti mengalir karena pancuran air Sendangsari berasal dari lereng gunung Merapi maka air tersebut tercampur dengan tembaga dan besi.

b. Watu Dakon

Watu dakon terletak di sebelah selatan Dusun Pentingsari, berada diantara objek Wisata Watu Gajah dan Watu Persembahan. Watu Dakon berasal dari batu cadas yang sangat keras dan berlubang menyerupai dakon. Menurut cerita Watu Dakon dibuat oleh Sunan Kalijaga. Yang menarik adalah cerita proses pembuatan Watu Dakon ini yaitu dengan hanya menempalkan jari-jari tangan Sunan Kalijaga di batu tersebut. Selain itu Watu Dakon dipercaya digunakan oleh Pangeran Diponegoro untuk melakukan perhitungan ketika akan menyerang Belanda di Kaliurang. Watu Dakon ini memiliki berbagai fungsi diantaranya:

1. Sebagai tempat bermain

Dahulu Watu Dakon ini digunakan anak-anak untuk tempat bermain mereka

2. Sebagai sarana meramal nasib

Watu dakon digunakan untuk perhitungan hari weton baik dan buruk bagi para petani untuk menanam dan tanaman apa yang cocok ditanam pada saat itu.

3. Sebagai sarana untuk menentukan strategi perang

Watu dakon digunakan Pangeran Diponegoro dalam mengambil keputusan menyerang maupun bertahan dalam peperangan. Pada tahun 2008 watu dakon dipugar untuk kepentingan nilai sejarah yang terkandung di dalamnya.

c. Watu Persembahan

Watu persembahan adalah batu yang terletak di tengah pematang sawah milik seorang petani di Dusun Pentingsari. Menurut mitos, setiap bulan suro terdapat tiga ekor kera yang berasal dari gunung Merapi dan berdiri pada batu tersebut setelah itu salah satu dari kera tersebut menghilang. Kera yang hilang itu dipercaya dijadikan persembahan untuk buruklinting ular raksasa penjaga Dusun Pentingsari.

d. Watu Gajah

Watu Gajah adalah batu besar yang bentuknya menyerupai gajah. Pada zaman dahulu Watu Gajah sering digunakan orang untuk bertapa.

e. Luweng

Luweng merupakan tempat untuk memasak yang terbuat dari batu cadas yang sangat jelas. Menurut cerita, Kali Pawon digunakan sebagai dapur umum yang

mensuplai makanan untuk prajurit Pangeran Diponegoro yang sedang melakukan perlawanan terhadap tentara Belanda.

f. Goa Ponteng

Ponteng adalah gua yang terletak di sebelah selatan Dusun Pentingsari, tepatnya diantara Kali Pawon dan Kali Kuning. Pada zaman dahulu gua ini sering digunakan sebagai tempat untuk bertapa dan tempat persembuyian tentara Siliwangi dari kejaran tentara Belanda. Selain itu goa ponteng juga pernah digunakan sebagai tempat bertemunya para wali.

g. Watu Gandul

Watu Gandul merupakan sebuah watu cadas yang menggelayung di tebing, terletak di sebelah timur dusun Pentingsari, satu kawasan dengan luweng, watu gantul dipercaya warga setempat sebagai tempat yang mistis. Berdasarkan kesaksian para sesepuh dusun Pentingsari sering melihat sosok makhluk halus di kawasan watu gantul berwujud laki-laki memakai celana pendek serat selalu membawa sapu tangan hijau.

h. Watu Payung

Watu payung adalah batu yang dipakai untuk berlindung, karena markas tentara Belanda pada sore hari berada di Kaliurang. Mereka sering melakukan penyerangan terhadap warga dusun Pentingsari untuk menghindari serangan tersebut kebanyakan warga Pentingsari bersembunyi dibalik Watu Payung.

i. Kali Pawon

Makam Pentingsari dulunya digunakan sebagai tempat perlindungan tentara Siliwangi terhadap serangan tentara Belanda yang bermarkas di Kaliurang. Menurut cerita penduduk di makam ini terdapat makam sesepuh yang mempunyai kekuatan supranatural, yaitu Mbah Suro Sumiti, 40 hari sebelum beliau meninggal, ia mengatakan bahwa beliau akan meninggal pada hari senin legi dan hal tersebut benar benar terjadi. Setelah kejadian tersebut makamnya dianggap keramat dan digunakan untuk menahan serangan Belanda karena peluru Belanda tidak dapat menembus makam tersebut.

j. DAM Panahan

Dam panahan berfungsi untuk menahan aliran air sungai yang berasal dari gunung Merapi. Selain itu dam panahan ini digunakan sebagai penahan lahar gunung Merapi.

k. Tempuran

Tempuran adalah tempat bertemunya antara Kali Pawon dan Kali Kuning. Tempuran berada di ujung selatan Dusun Pentingsari. Kali Pawon mengalir di sebelah timur, sedangkan Kali Kuning mengalir di sebelah barat Dusun Pentingsari. Dahulu tempuran sering dipakai bersemedi serta dikunjungi oleh para wali. Tempat ini juga dipercaya sebagai tempat pertemuan ratu kidul.

Desa Wisata Pentingsari juga memiliki beberapa keunikan antara lain:

1. Pertanian Pangan

Pertanian pangan di Desa Wisata Pentingsari ini dapat dinikmati wisatawan dalam melihat secara langsung cara bercocok tanam dan bisa juga mencoba merasakan langsung bercocok tanam di lahan yang sudah ada.

2. Peternakan

Desa Wisata Pentingsari terdapat peternakan yang dapat di persilahkan untuk wisatawan. Ada beberapa peternakan yang dapat membantu mengembangkan pengetahuan wisatawan misalnya peternakan ayam, bebek maupun ikan. Wisatawan secara langsung diperlihatkan cara beternak dari pengelola peternakan tersebut.

2. Perkebunan Jamur

Desa Wisata Pentingsari terdapat perkebunan jamur yang dikelola oleh masyarakat sekitar. Perkebunan jamur tersebut juga untuk mengembangkan pengetahuan akan berkebun jamur di lahan perkebunan jamur tersebut.

3. Perkebunan Coklat

Desa Wisata Pentingsari terdapat perkebunan coklat yang dikelola oleh masyarakat sekitar. Perkebunan coklat tersebut juga untuk mengembangkan pengetahuan akan berkebun coklat di lahan perkebunan coklat tersebut.

4. Kesenian Budaya

Kesenian budaya di Desa Wisata Pentingsari sangat beragam. Wisatawan juga diajak belajar dan melakukan secara langsung kesenian budaya tersebut. Misalnya wisatawan diajarkan cara memainkan gamelan, tari tradisional, membatik, kreasi janur ataupun wayang suket.

5. Oleh-oleh Khas

Wisatawan di Desa Wisata Pentingsari dapat membeli oleh-oleh khas yang sudah disediakan oleh pengelola, dimana Desa Wisata Pentingsari mempunyai beberapa oleh-oleh yang berupa makanan tradisional maupun *souvenir*.

4.1.4.2 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku dari Desa Wisata Pentingsari antara lain:

1. Pancuran
2. Watu Dakon
3. Watu Persembahan
4. Watu Gajah
5. Luweng
6. Goa Ponteng
7. Watu Gandul
8. Watu Payung
9. Kali Pawon
10. DAM Panahan
11. Tempuran
12. *Out Bound*
13. *Camping Ground*
14. Sektretariat Desa
15. Pemancingan
16. *Homestay*
17. Joglo

Bahan penolong dari Desa Wisata Pentingsari antara lain:

1. Oleh-oleh Khas
2. Air Bersih
3. Tempat Ibadah
4. Area Parkir
5. Restoran
6. Toilet

4.1.5 Segmentasi Pasar

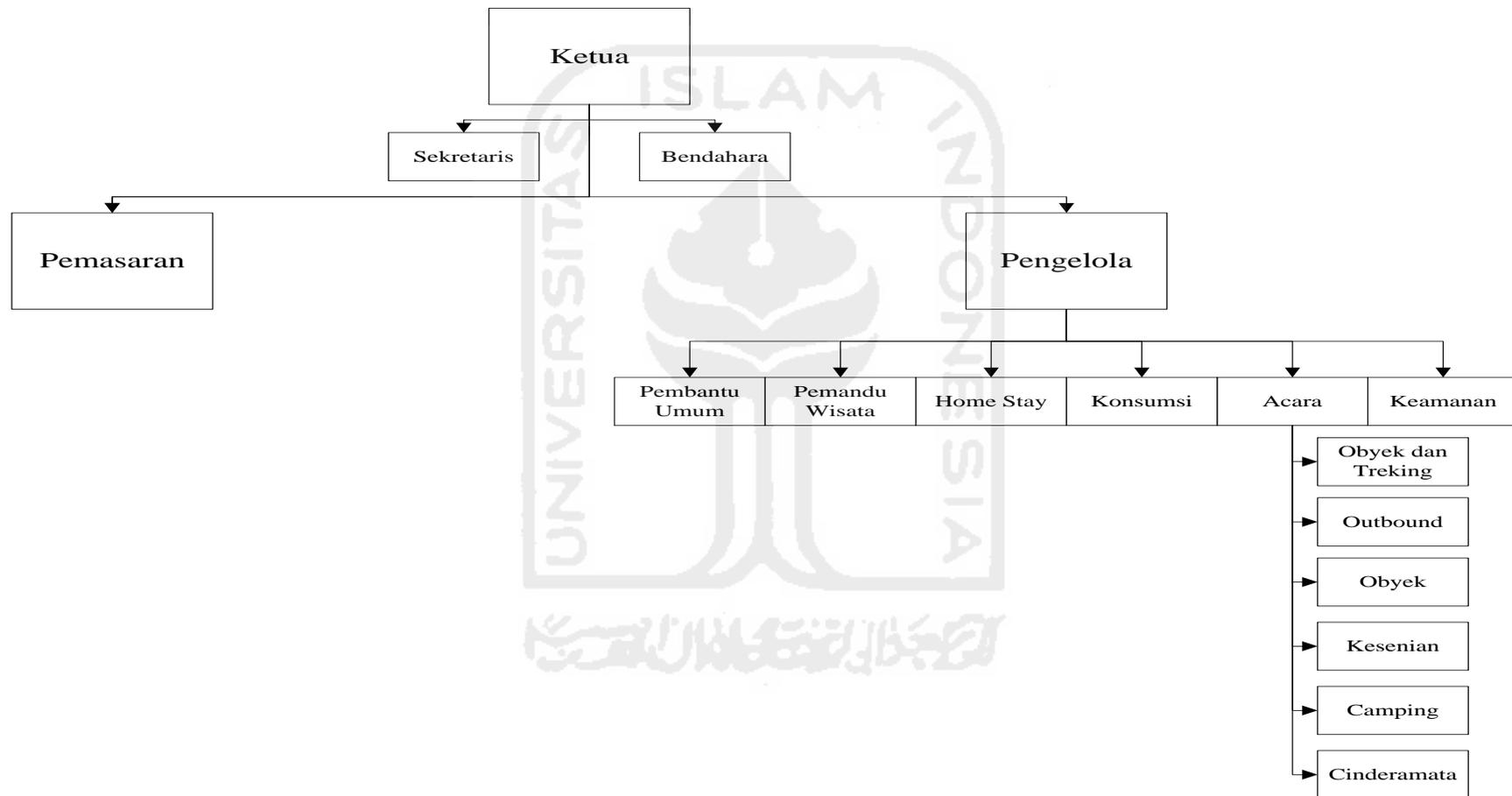
Segmentasi pasar dari Desa Wisata Pentingsari ini antara lain:

Tabel 4.1 Segmentasi Pasar

| SEGMENTASI GEOGRAFIS | |
|---------------------------------|--|
| Wilayah atau daerah target area | Jakarta, Surabaya dan kotakota besar di Indonesia |
| SEGMENTASI DEMOGRAFIS | |
| Usia | Anak-anak 5-12 tahun Remaja 13-17 tahun Dewasa 18-60 tahun |
| Pekerjan | PNS, Wiraswasta, Mahasiswa, Pelajar |
| Jenis Kelamin | Laki-laki, Perempuan |
| SEGMENTASI PSIKOGRAFIS | |
| Gaya Hidup | Suka menikmati budaya dan keindahan alam. |
| SEGMENTASI PERILAKU | |
| Keinginan akan keindahan alam | Tinggi |
| Keinginan melestarikan tradisi | Tinggi |

Letak geografis Desa Wisata Pentingsari berjarak 20 kilometer dari pusat kota Yogyakarta, target area wisatawan adalah orang-orang kota besar seperti Jakarta dan Surabaya. Desa Wisata ini menjadi sebuah kawasan wisata alam dan budaya yang memikat, serta menjadi tempat yang menyenangkan untuk rekreasi kalangan anak-anak, remaja, dan dewasa baik laki-laki ataupun perempuan. Berwisata di Desa Pentingsari dapat merasakan suasana pedesaan yang masih asri dan alami.

4.1.6 Struktur Organisasi



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Desa Wisata Pentingsari

4.1.6.1 Penjelasan Struktur Organisasi

Struktur organisasi pengurus Desa Wisata Pentingsari di kepalai oleh ketua, dibawah ketua terdapat sekretaris dan bendahara. Ketua juga membawahi 2 departemen yaitu pemasaran & pengelola.

Pemasaran tidak membawahi bagian seksi-seksi karena departemen ini langsung ke tugas dan wewenangnya. Pengelola membawahi 6 bagian seksi, diantaranya seksi pembantu umum, seksi pemandu wisata, seksi *homestay*, seksi konsumsi, seksi acara dan seksi cinderamata. Pada seksi acara di bagi menjadi beberapa unit yaitu unit obyek dan *tracking*, unit *outbound*, unit obyek, unit kesenian, unit *camping* dan unit cinderamata.

4.1.6.2 Pengadaan SDM

Pengadaan SDM di Desa Wisata Pentingsari hanya menerima SDM ketika dibutuhkan dan waktu Desa Wisata mengalami peningkatan jumlah wisatawan secara tidak terduga. Proses pengadaan SDM di Desa Wisata Pentingsari hampir sama dengan sebagian besar Desa Wisata atau jasa lainnya, diantaranya :

1. Pendaftaran
2. Pengumpulan berkas-berkas persyaratan
3. Proses seleksi
4. Pengumuman penerimaan karyawan.

4.1.6.3 Pengembangan SDM

Pengembangan karir di Desa Wisata Pentingsari sudah sangatlah baik karena setiap SDM akan diberi kesempatan untuk mengikuti pelatihan dan studi banding untuk mendukung karyawan Desa Wisata Pentingsari agar mempunyai pengalaman dan pengetahuan tambahan untuk mencapai target karir yang lebih baik.

4.1.6.4 Kompensasi

Desa Wisata Pentingsari memberikan kompensasi terhadap karyawannya untuk menunjang karirnya meliputi kompensasi finansial maupun kompensasi nonfinansial. Kompensasi finansial, dimana jasa-jasa yang disumbangkan karyawan atas pekerjaannya dihargai dalam bentuk uang, baik secara langsung maupun secara tidak langsung yang meliputi gaji, bonus, jaminan kesehatan, dan liburan. Sedangkan kompensasi nonfinansial, dimana penghargaan diberikan bukan dalam bentuk uang tetapi seseorang akan memperoleh kepuasan dari pekerjaan dan lingkungan organisasinya yang meliputi manajemen yang berkualitas, waktu yang *flexible*, serta pembagian kerja yang baik.

4.1.6.5 Pemeliharaan SDM

Dalam hal pemeliharaan SDM, Desa Wisata Pentingsari telah melakukan beberapa usaha untuk mempertahankan karyawan agar tetap berada pada organisasi sebagai anggota yang memiliki loyalitas dan kesetiaan yang tinggi dilihat dari segi komunikasi kerja serta keselamatan dan kesehatan kerja.

Dari segi komunikasi kerja, Desa Wisata Pentingsari berusaha untuk memelihara SDM dengan cara melakukan rapat rutin yang mempunyai fungsi manajemen yang menjalankan tugas-tugas pengendalian, pengawasan, pengungkapan emosi dan informasi.

Dari segi keselamatan dan kesehatan kerja, Desa Wisata Pentingsari telah menerapkan sistem K3 kegiatan operasionalnya, misalnya dalam kegiatan-kegiatan yang bisa menimbulkan cedera maka pengelola akan memberikan perlindungan atas resiko kecelakaan kegiatan.

4.1.7 Kapasitas Produksi Jasa

4.1.7.1 Kapasitas tenaga kerja

Kapasitas tenaga kerja yang dimiliki Desa Wisata Pentingsari dalam sehari adalah

Tabel 4.2 Tenaga Kerja

| Seksi | Tenaga Kerja |
|-------------------|---------------------|
| Pelindung | 3 |
| Pembina | 3 |
| Penasehat | 3 |
| Pemasaran | 5 |
| Konsumsi | 2 |
| Homestay | 5 |
| Obyek dan Treking | 3 |
| Outbound | 2 |
| Seksi Obyek | 2 |
| Seksi Kesenian | 2 |
| Keamanan | 2 |
| Seksi Camping | 3 |
| Seksi Cinderamata | 2 |
| Seksi Pembantu | 3 |
| Umum | |

4.1.7.2 Kapasitas pengunjung

Kapasitas pengunjung yang dimiliki Desa Wisata Pentingsari dalam sehari adalah

Tabel 4.3 Kapasitas Pengunjung

| Wahana | Kapasitas |
|------------------|------------------|
| Pancuran | 100 |
| Watu Dakon | 100 |
| Watu Persembahan | 100 |
| Watu Gajah | 100 |
| Luweng | 100 |
| Goa Ponteng | 150 |
| Watu Gandul | 100 |
| Watu Payung | 100 |
| Kali Pawon | 300 |
| DAM Panahan | 200 |
| Tempuran | 300 |

4.1.7.3 Kapasitas mesin/ unit layanan

Terdapat restoran, *homestay*, dan adanya pemancingan serta fasilitas lainnya seperti Sekretariat Desa, Tempat Ibadah, Toilet, Joglo, Area Parkir.

4.1.7.4 Kapasitas lokasi

Kapasitas pada Desa Wisata Petingsari adalah 300 orang/hari. Jadi seluruh Desa Wisata memadai dalam menampung para wisatawan

4.1.8 Lokasi Produksi Jasa

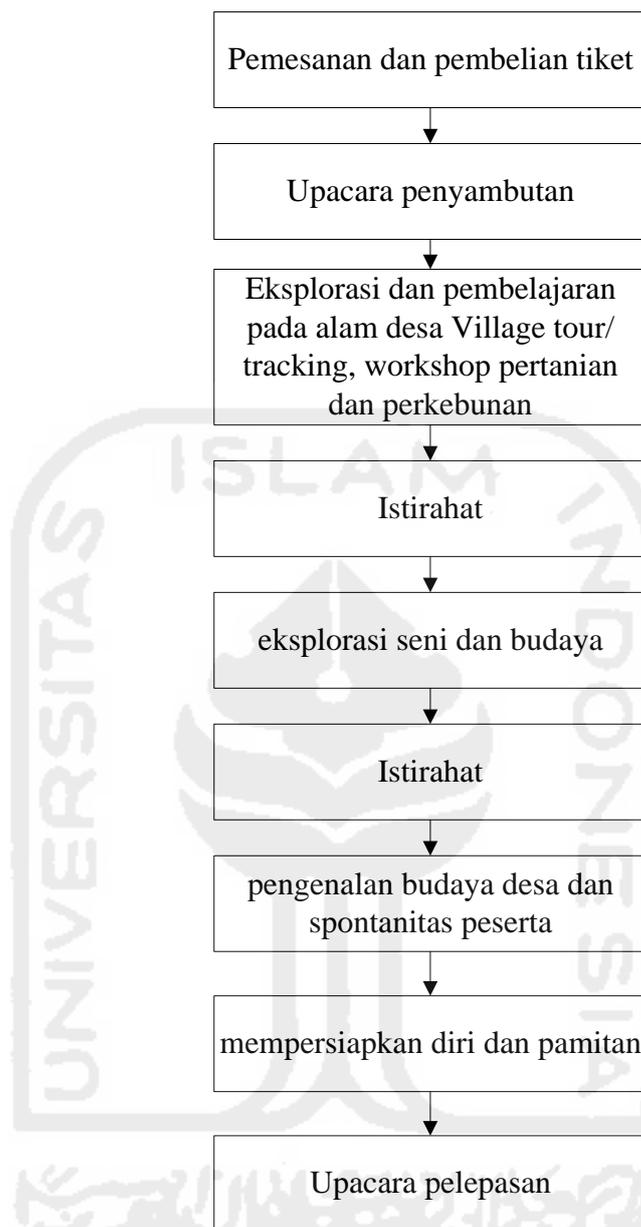
Dusun Pentingsari terletak di Kelurahan Umbulharjo, Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dusun Pentingsari merupakan salah satu dusun yang terletak di kawasan yang berdekatan dengan lereng gunung Merapi dan terletak di lereng obyek Wisata Kali Adem.



Gambar 4.3 Denah Desa Wisata

Sumber : Desa Wisata pentingsari (2016)

4.1.8.1 Proses Produksi Jasa

Gambar 4.4 *Flowchart* Proses Bisnis

Proses produksi jasa pada Desa Wisata Pentingsari yaitu sebelum berwisata di Desa Wisata Pentingsari, wisatawan memesan dan membeli tiket di sekretariat desa. Tiba di Desa Wisata Pentingsari, kemudian upacara penyambutan dan pembagian *homestay* dengan perkenalan tuan rumah. Setelah itu, Eksplorasi dan

pembelajaran pada alam Desa *Village tour/tracking*, *workshop* pertanian dan perkebunan (jelajah desa, bajak sawah, tanam padi, tangkap ikan, bola lumpur). Selesai dari kegiatan tersebut wisatawan dipersilahkan untuk istirahat. Setelah istirahat selesai, wisatawan di ajak eksplorasi seni dan budaya pedesaan belajar gamelan, tari tradisional, membuat, kreasi janur, wayang suket dan kuliner desa. Setelah selesai dari kegiatan tersebut, wisatawan dipersilahkan istirahat di *homestay*. Kemudian, wisatawan di ajak pengenalan budaya desa dan spontanitas peserta. Setelah dari kegiatan itu wisatawan dipersilahkan istirahat dan tidur malam. Bangun dari tidur malam, wisatawan dipersilahkan beribadah, olah raga ringan di *homestay* dan di lanjutkan sarapan pagi. Setelah itu wisatawan mempersiapkan diri dan pamitan dengan tuan rumah, di lanjutkan acara pelepasan.

4.1.8.2 Tenaga Kerja

(Mulyadi,2003) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut.

Jumlah keseluruhan tenaga kerja yang bekerja di Desa Wisata Pentingsari adalah 40 orang tenaga kerja. Pendidikan terakhir tenaga kerja Desa Wisata Pentingsari adalah:

1. Tamatan SD sebanyak 7 orang tenaga kerja.
2. Tamatan SMP sebanyak 12 orang tenaga kerja.
3. Tamatan SMA sebanyak 14 orang tenaga kerja.
4. Tamatan S1 sebanyak 2 orang tenaga kerja.

4.1.9 Perencanaan kualitas

4.1.9.1 *Realibility*

Desa Wisata Pentingsari mempunyai pelayanan yang baik untuk diberikan terhadap wisatawan. Dari segi fasilitas yang ditawarkan oleh pengelola mempunyai ketersediaan yang cukup memenuhi wisatawan seperti Restoran, Area parkir, Tempat ibadah, Joglo, Pengolahan sampah, *Camping Ground*, Sekretariat Desa, Pemancingan, *Homestay* dan dengan memberikan ciri khas

keramahan dan kesopanan tenaga kerja terhadap wisatawan maka kemampuan untuk memberikan pelayanan sudah sangat baik. Sedangkan kenyataan yang ada semua fasilitas berfungsi dengan baik sesuai dengan yang ditawarkan oleh pengelola Desa Wisata tersebut.

4.1.9.2 *Responsives*

Kesigapan tenaga kerja dalam membantu wisatawan juga sudah cukup baik karena pihak Desa Wisata Pentingsari sudah mempersiapkan *guide* untuk wisatawan yang membutuhkan dan menjelaskan potensi dan kegiatan-kegiatan yang di dalam Desa Wisata tersebut.

4.1.9.3 *Assurance*

Pegawai Desa Wisata Pentingsari diberikan kursus khusus karawitan atau gamelan dan diberi bekal tentang pemanduan potensi yang dimiliki Desa Wisata Pentingsari, diberi pembekalan tentang konservasi dan fotografi maka kemampuan yang dimiliki karyawan dalam memenuhi kebutuhan wisatawan dapat tercapai.

4.1.9.4 *Emphaty*

Kemudahan untuk menghubungi Desa Wisata Pentingsari juga sudah sangat baik, yaitu bisa melalui *website*, via telepon maupun datang secara langsung di sekretariat Desa Pentingsari tersebut.

4.1.9.5 *Tangibles*

Desa Wisata Pentingsari mempunyai fasilitas pendukung yang diberikan terhadap wisatawan yang berkunjung yaitu antara lain:

- a. Restoran
- b. Area paker
- c. Tempat ibadah
- d. Joglo
- e. Pengolahan sampah
- f. *Camping Ground*
- g. Sekretariat Desa
- h. Pemancingan
- i. *Homestay*

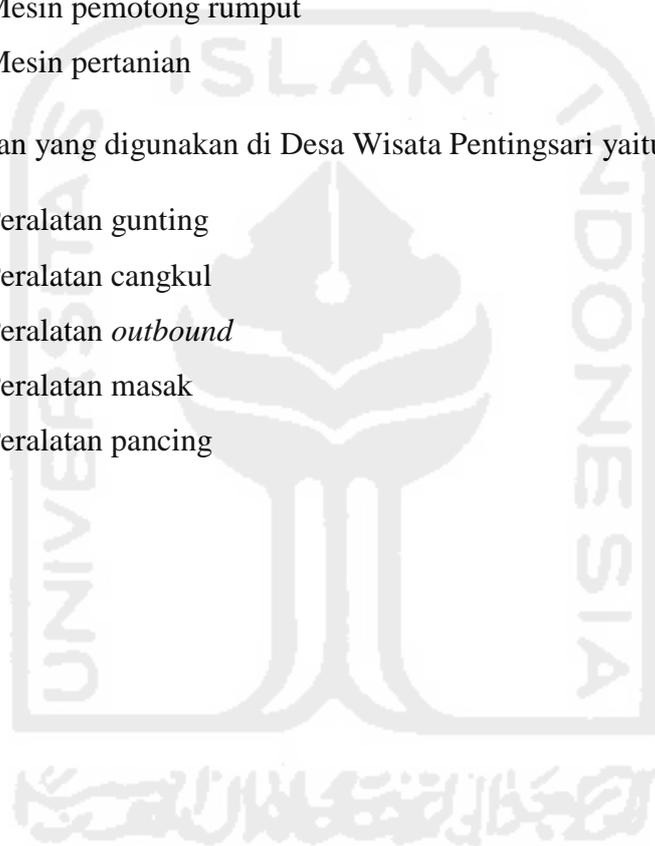
4.1.10 Mesin dan Peralatan

Mesin dan peralatan harus sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini dan akan datang. Berkaitan dengan pemilihan teknologi, biasanya suatu produk/jasa tertentu dapat diproses dengan lebih dari satu cara, sehingga teknologi yang dipilih pun perlu ditentukan secara jelas. Adapun mesin yang digunakan di Desa Wisata Pentingsari tersebut antara lain:

1. Mesin diesel
2. Mesin pemotong rumput
3. Mesin pertanian

Peralatan yang digunakan di Desa Wisata Pentingsari yaitu:

1. Peralatan gunting
2. Peralatan cangkul
3. Peralatan *outbound*
4. Peralatan masak
5. Peralatan pancing



4.1.11 Data Pengunjung

Data pengunjung diambil berdasarkan wisatawan yang hadir dalam 48 bulan atau 4 tahun terakhir yaitu dari bulan Januari 2013 sampai dengan bulan Desember 2016, data wisatawan adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4 Data Wisatawan

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Total |
|----|-------|-------|-----------|-------|
| | | 1 | 2402 | |
| | | 2 | 2517 | |
| | | 3 | 2950 | |
| | | 4 | 3188 | |
| | | 5 | 3703 | |
| 1 | 2013 | 6 | 4435 | 34533 |
| | | 7 | 543 | |
| | | 8 | 423 | |
| | | 9 | 3300 | |
| | | 10 | 3485 | |
| | | 11 | 3588 | |
| | | 12 | 3999 | |
| | | 1 | 1306 | |
| | | 2 | 2351 | |
| | | 3 | 3260 | |
| | | 4 | 2169 | |
| 2 | 2014 | 5 | 3997 | |
| | | 6 | 1986 | |
| | | 7 | 2271 | |
| | | 8 | 2222 | |
| | | 9 | 2410 | |
| | | 10 | 2377 | |
| | | 11 | 2477 | |
| | | 12 | 2234 | |
| | | 1 | 371 | |
| | | 2 | 769 | |
| | | 3 | 1827 | |
| | | 4 | 2504 | |
| | | 5 | 5629 | |
| 3 | 2015 | 6 | 2905 | 28915 |
| | | 7 | 1688 | |
| | | 8 | 1799 | |
| | | 9 | 2133 | |
| | | 10 | 2825 | |
| | | 11 | 2577 | |

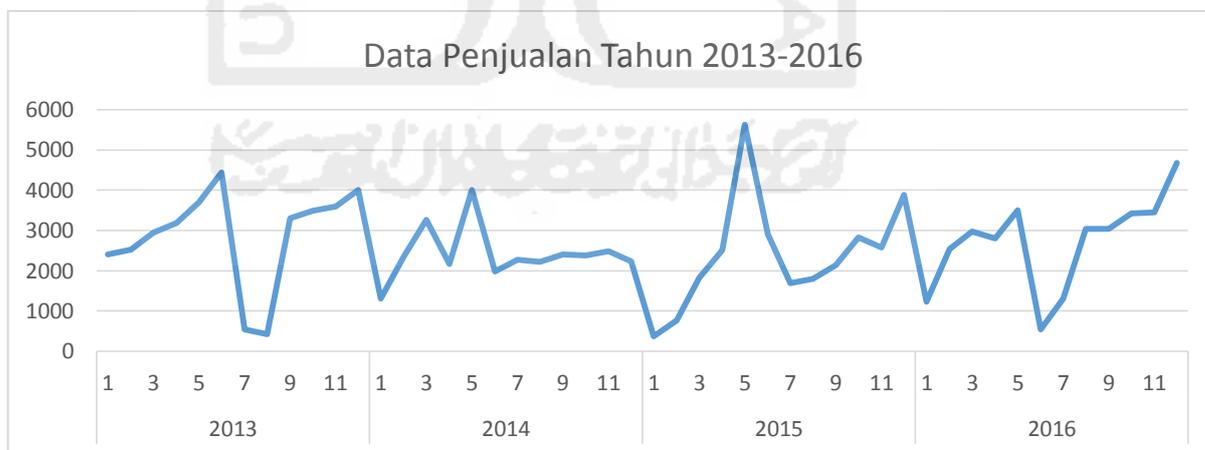
| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Total |
|----|-------|-------|-----------|-------|
| | | 12 | 3888 | |
| | | 1 | 1230 | |
| | | 2 | 2542 | |
| | | 3 | 2968 | |
| | | 4 | 2801 | |
| | | 5 | 3498 | |
| 4 | 2016 | 6 | 547 | 32528 |
| | | 7 | 1313 | |
| | | 8 | 3044 | |
| | | 9 | 3037 | |
| | | 10 | 3424 | |
| | | 11 | 3449 | |
| | | 12 | 4675 | |

4.2 Pengolahan Data

4.2.1 Forecasting

4.2.1.1 Plotting Data

Data historis wisatawan yang sudah didapatkan harus dilakukan *plotting* data tujuannya untuk mengetahui pola datanya, sehingga dapat ditentukan metode peramalan yang sesuai dengan pola datanya. Berikut adalah *plotting* data wisatawan selama 4 tahun terakhir:



Gambar 4.5 *Plotting* Data Wisatawan

Pada gambar 4.5 menjelaskan *plotting* data wisatawan tahun 2013-2016, berdasarkan teori pola data (Makridakis, Wheelwright, & McGee, 1999) maka masuk kategori pola data musiman dikarenakan suatu deret dipengaruhi oleh faktor musiman (misalnya

kuartal tahun tertentu, bulanan, atau hari-hari pada minggu tertentu). Pada pola ini metode peramalan yang dipakai adalah kategori *time series*. Sehingga 4 metode peramalan yang akan digunakan untuk tahap selanjutnya yaitu *Single Moving Average*, *Double Moving Average*, *Single Exponential Smoothing*, dan *Holt Winter*.

4.2.1.2 Peramalan Permintaan

Data historis yang sudah didapatkan sebelumnya digunakan sebagai dasar untuk melakukan peramalan selama 48 bulan kedepan dimulai dari bulan Januari 2017 hingga Desember 2020. Berikut adalah hasil peramalan untuk wisatawan.



Tabel 4.5 Peramalan Menggunakan *Metode Single Moving Average*

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales | | | | Yt- Y't /Yt | |
|----|-------|-------|-----------|-------|----------------|----------|-----------|----------------|--------------------|
| | | | | (Yt) | Forecast (Y't) | Error | Abs Error | | Error ² |
| | | 1 | 2402 | 2402 | | | | | |
| | | 2 | 2517 | 2517 | | | | | |
| | | 3 | 2950 | 2950 | | | | | |
| | | 4 | 3188 | 3188 | 2623,00 | 565,00 | 565,00 | 319225,00 | 0,18 |
| | | 5 | 3703 | 3703 | 2885,00 | 818,00 | 818,00 | 669124,00 | 0,22 |
| 1 | 2013 | 6 | 4435 | 4435 | 3280,33 | 1154,67 | 1154,67 | 1333255,11 | 0,26 |
| | | 7 | 543 | 543 | 3775,33 | -3232,33 | 3232,33 | 10447978,78 | 5,95 |
| | | 8 | 423 | 423 | 2893,67 | -2470,67 | 2470,67 | 6104193,78 | 5,84 |
| | | 9 | 3300 | 3300 | 1800,33 | 1499,67 | 1499,67 | 2249000,11 | 0,45 |
| | | 10 | 3485 | 3485 | 1422,00 | 2063,00 | 2063,00 | 4255969,00 | 0,59 |
| | | 11 | 3588 | 3588 | 2402,67 | 1185,33 | 1185,33 | 1405015,11 | 0,33 |
| | | 12 | 3999 | 3999 | 3457,67 | 541,33 | 541,33 | 293041,78 | 0,14 |
| | | 1 | 1306 | 1306 | 3690,67 | -2384,67 | 2384,67 | 5686635,11 | 1,83 |
| | | 2 | 2351 | 2351 | 2964,33 | -613,33 | 613,33 | 376177,78 | 0,26 |
| 2 | 2014 | 3 | 3260 | 3260 | 2552,00 | 708,00 | 708,00 | 501264,00 | 0,22 |
| | | 4 | 2169 | 2169 | 2305,67 | -136,67 | 136,67 | 18677,78 | 0,06 |
| | | 5 | 3997 | 3997 | 2593,33 | 1403,67 | 1403,67 | 1970280,11 | 0,35 |

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales | | | | Yt- Y't /Yt | |
|----|-------|-------|-----------|-------|----------------|----------|-----------|----------------|---------|
| | | | | (Yt) | Forecast (Y't) | Error | Abs Error | | Error^2 |
| | | 6 | 1986 | 1986 | 3142,00 | -1156,00 | 1156,00 | 1336336,00 | 0,58 |
| | | 7 | 2271 | 2271 | 2717,33 | -446,33 | 446,33 | 199213,44 | 0,20 |
| | | 8 | 2222 | 2222 | 2751,33 | -529,33 | 529,33 | 280193,78 | 0,24 |
| | | 9 | 2410 | 2410 | 2159,67 | 250,33 | 250,33 | 62666,78 | 0,10 |
| | | 10 | 2377 | 2377 | 2301,00 | 76,00 | 76,00 | 5776,00 | 0,03 |
| | | 11 | 2477 | 2477 | 2336,33 | 140,67 | 140,67 | 19787,11 | 0,06 |
| | | 12 | 2234 | 2234 | 2421,33 | -187,33 | 187,33 | 35093,78 | 0,08 |
| | | 1 | 371 | 371 | 2362,67 | -1991,67 | 1991,67 | 3966736,11 | 5,37 |
| | | 2 | 769 | 769 | 1694,00 | -925,00 | 925,00 | 855625,00 | 1,20 |
| | | 3 | 1827 | 1827 | 1124,67 | 702,33 | 702,33 | 493272,11 | 0,38 |
| | | 4 | 2504 | 2504 | 989,00 | 1515,00 | 1515,00 | 2295225,00 | 0,61 |
| | | 5 | 5629 | 5629 | 1700,00 | 3929,00 | 3929,00 | 15437041,00 | 0,70 |
| 3 | 2015 | 6 | 2905 | 2905 | 3320,00 | -415,00 | 415,00 | 172225,00 | 0,14 |
| | | 7 | 1688 | 1688 | 3679,33 | -1991,33 | 1991,33 | 3965408,44 | 1,18 |
| | | 8 | 1799 | 1799 | 3407,33 | -1608,33 | 1608,33 | 2586736,11 | 0,89 |
| | | 9 | 2133 | 2133 | 2130,67 | 2,33 | 2,33 | 5,44 | 0,00 |
| | | 10 | 2825 | 2825 | 1873,33 | 951,67 | 951,67 | 905669,44 | 0,34 |
| | | 11 | 2577 | 2577 | 2252,33 | 324,67 | 324,67 | 105408,44 | 0,13 |

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales | | | | Yt- Y't /Yt | |
|-----------|-------|-------|-----------|-------|----------------|----------|-----------|----------------|---------|
| | | | | (Yt) | Forecast (Y't) | Error | Abs Error | | Error^2 |
| | | 12 | 3888 | 3888 | 2511,67 | 1376,33 | 1376,33 | 1894293,44 | 0,35 |
| | | 1 | 1230 | 1230 | 3096,67 | -1866,67 | 1866,67 | 3484444,44 | 1,52 |
| | | 2 | 2542 | 2542 | 2565,00 | -23,00 | 23,00 | 529,00 | 0,01 |
| | | 3 | 2968 | 2968 | 2553,33 | 414,67 | 414,67 | 171948,44 | 0,14 |
| | | 4 | 2801 | 2801 | 2246,67 | 554,33 | 554,33 | 307285,44 | 0,20 |
| | | 5 | 3498 | 3498 | 2770,33 | 727,67 | 727,67 | 529498,78 | 0,21 |
| 4 | 2016 | 6 | 547 | 547 | 3089,00 | -2542,00 | 2542,00 | 6461764,00 | 4,65 |
| | | 7 | 1313 | 1313 | 2282,00 | -969,00 | 969,00 | 938961,00 | 0,74 |
| | | 8 | 3044 | 3044 | 1786,00 | 1258,00 | 1258,00 | 1582564,00 | 0,41 |
| | | 9 | 3037 | 3037 | 1634,67 | 1402,33 | 1402,33 | 1966538,78 | 0,46 |
| | | 10 | 3424 | 3424 | 2464,67 | 959,33 | 959,33 | 920320,44 | 0,28 |
| | | 11 | 3449 | 3449 | 3168,33 | 280,67 | 280,67 | 78773,78 | 0,08 |
| | | 12 | 4675 | 4675 | 3303,33 | 1371,67 | 1371,67 | 1881469,44 | 0,29 |
| Jumlah | | | | | 114480,00 | 2687,00 | 49664,33 | 88570647,44 | 38,26 |
| Rata-rata | | | | | 2544,00 | 59,71 | 1103,65 | 1968236,61 | 0,85 |

Pada Tabel 4.5 menjelaskan peramalan wisatawan dengan menggunakan metode *Single Moving Average*. Dimana pada tabel tersebut didapatkan nilai MAD sebesar 1103,6 dan MSE sebesar 1968236,6. Selanjutnya nilai MAPE sebesar $0,8501 \times 100\% = 85,01\%$. Hasil *forecast* untuk Jan-17 sebesar 3850,00 wisatawan. Pada perhitungan peramalan *single moving average* pada *tracking signal* tidak melewati batas UCL (+4) dan LCL (-4) bisa dilihat dilampiran.



Tabel 4.6 Peramalan Menggunakan Metode Double Moving Average

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales | | | forecast | | | abs error | error^2 | Yt-Y't /Yt | |
|----|-------|-------|-----------|-------|----------|---------|----------|---------|---------|-----------|---------|-------------|-------|
| | | | | (Yt) | MA_3 | MA_3*3 | a_t | b_t | (Y't) | | | | error |
| 1 | 2013 | 1 | 2402 | 2402 | | | | | | | | | |
| | | 2 | 2517 | 2517 | | | | | | | | | |
| | | 3 | 2950 | 2950 | 2623 | | | | | | | | |
| | | 4 | 3188 | 3188 | 2885,00 | | | | | | | | |
| | | 5 | 3703 | 3703 | 3280,33 | 2929,44 | 3631,22 | 350,89 | | | | | |
| | | 6 | 4435 | 4435 | 3775,333 | 3313,56 | 4237,11 | 461,78 | 3982,11 | 452,89 | 452,89 | 205108,345 | 0,10 |
| | | 7 | 543 | 543 | 2893,67 | 3316,44 | 2470,89 | -422,78 | 4698,89 | -4155,89 | 4155,89 | 17271412,4 | 7,65 |
| | | 8 | 423 | 423 | 1800,33 | 2823,11 | 777,56 | -1022,7 | 2048,11 | -1625,11 | 1625,11 | 2640986,12 | 3,84 |
| | | 9 | 3300 | 3300 | 1422 | 2038,67 | 805,33 | -616,67 | -245,22 | 3545,22 | 3545,22 | 12568600,6 | 1,07 |
| | | 10 | 3485 | 3485 | 2402,667 | 1875,00 | 2930,33 | 527,67 | 188,67 | 3296,33 | 3296,33 | 10865813,44 | 0,95 |
| | | 11 | 3588 | 3588 | 3457,67 | 2427,44 | 4487,89 | 1030,22 | 3458,00 | 130,00 | 130,00 | 16900,00 | 0,04 |
| | | 12 | 3999 | 3999 | 3690,67 | 3183,67 | 4197,67 | 507,00 | 5518,11 | -1519,11 | 1519,11 | 2307698,57 | 0,38 |
| 2 | 2014 | 1 | 1306 | 1306 | 2964,333 | 3370,89 | 2557,78 | -406,56 | 4704,67 | -3398,67 | 3398,67 | 11550935,11 | 2,60 |
| | | 2 | 2351 | 2351 | 2552 | 3069,00 | 2035,00 | -517,00 | 2151,22 | 199,78 | 199,78 | 39911,16 | 0,08 |
| | | 3 | 3260 | 3260 | 2305,67 | 2607,33 | 2004,00 | -301,67 | 1518,00 | 1742,00 | 1742,00 | 3034564,00 | 0,53 |
| | | 4 | 2169 | 2169 | 2593,33 | 2483,67 | 2703,00 | 109,67 | 1702,33 | 466,67 | 466,67 | 217777,78 | 0,22 |
| | | 5 | 3997 | 3997 | 3142 | 2680,33 | 3603,67 | 461,67 | 2812,67 | 1184,33 | 1184,33 | 1402645,44 | 0,30 |

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales | | | | forecast | | | abs | | Yt- Y't /Yt |
|----|-------|-------|-----------|-------|----------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|------------|----------------|
| | | | | (Yt) | MA_3 | MA_3*3 | a_t | b_t | (Y't) | error | error | error^2 | |
| | | 6 | 1986 | 1986 | 2717,33 | 2817,56 | 2617,11 | -100,22 | 4065,33 | -2079,33 | 2079,33 | 4323627,11 | 1,05 |
| | | 7 | 2271 | 2271 | 2751,333 | 2870,22 | 2632,44 | -118,89 | 2516,89 | -245,89 | 245,89 | 60461,35 | 0,11 |
| | | 8 | 2222 | 2222 | 2159,667 | 2542,78 | 1776,56 | -383,11 | 2513,56 | -291,56 | 291,56 | 85004,64 | 0,13 |
| | | 9 | 2410 | 2410 | 2301 | 2404 | 2198,00 | -103,00 | 1393,44 | 1016,56 | 1016,56 | 1033385,20 | 0,42 |
| | | 10 | 2377 | 2377 | 2336,333 | 2265,67 | 2407,00 | 70,67 | 2095,00 | 282,00 | 282,00 | 79524,00 | 0,12 |
| | | 11 | 2477 | 2477 | 2421,333 | 2352,89 | 2489,78 | 68,44 | 2477,67 | -0,67 | 0,67 | 0,44 | 0,00 |
| | | 12 | 2234 | 2234 | 2362,667 | 2373,44 | 2351,89 | -10,78 | 2558,22 | -324,22 | 324,22 | 105120,05 | 0,15 |
| | | 1 | 371 | 371 | 1694,00 | 2159,33 | 1228,67 | -465,33 | 2341,11 | -1970,11 | 1970,11 | 3881337,79 | 5,31 |
| | | 2 | 769 | 769 | 1124,67 | 1727,11 | 522,22 | -602,44 | 763,33 | 5,67 | 5,67 | 32,11 | 0,01 |
| | | 3 | 1827 | 1827 | 989,00 | 1269,22 | 708,78 | -280,22 | -80,22 | 1907,22 | 1907,22 | 3637496,60 | 1,04 |
| | | 4 | 2504 | 2504 | 1700 | 1271,22 | 2128,78 | 428,78 | 428,56 | 2075,44 | 2075,44 | 4307469,64 | 0,83 |
| | | 5 | 5629 | 5629 | 3320,00 | 2003,00 | 4637,00 | 1317,00 | 2557,56 | 3071,44 | 3071,44 | 9433770,98 | 0,55 |
| 3 | 2015 | 6 | 2905 | 2905 | 3679,33 | 2899,78 | 4458,89 | 779,56 | 5954,00 | -3049,00 | 3049,00 | 9296401,00 | 1,05 |
| | | 7 | 1688 | 1688 | 3407,33 | 3468,89 | 3345,78 | -61,56 | 5238,44 | -3550,44 | 3550,44 | 12605655,7 | 2,10 |
| | | 8 | 1799 | 1799 | 2130,667 | 3072,444 | 1188,89 | -941,78 | 3284,22 | -1485,22 | 1485,22 | 2205885,05 | 0,83 |
| | | 9 | 2133 | 2133 | 1873,33 | 2470,44 | 1276,22 | -597,11 | 247,11 | 1885,89 | 1885,89 | 3556576,90 | 0,88 |
| | | 10 | 2825 | 2825 | 2252,33 | 2085,44 | 2419,22 | 166,89 | 679,11 | 2145,89 | 2145,89 | 4604839,12 | 0,76 |
| | | 11 | 2577 | 2577 | 2511,67 | 2212,44 | 2810,89 | 299,22 | 2586,11 | -9,11 | 9,11 | 83,01 | 0,00 |

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales | | | forecast | | | abs | | | Yt- Y't /Yt |
|-----------|-------|-------|-----------|-------|----------|----------|----------|---------|-----------|----------|----------|-------------|----------------|
| | | | | (Yt) | MA_3 | MA_3*3 | a_t | b_t | (Y't) | error | error | error^2 | |
| | | 12 | 3888 | 3888 | 3096,67 | 2620,22 | 3573,11 | 476,44 | 3110,11 | 777,89 | 777,89 | 605111,12 | 0,20 |
| | | 1 | 1230 | 1230 | 2565,00 | 2724,44 | 2405,56 | -159,44 | 4049,56 | -2819,56 | 2819,56 | 7949893,53 | 2,29 |
| | | 2 | 2542 | 2542 | 2553,333 | 2738,33 | 2368,33 | -185,00 | 2246,11 | 295,89 | 295,89 | 87550,23 | 0,12 |
| | | 3 | 2968 | 2968 | 2246,667 | 2455,00 | 2038,33 | -208,33 | 2183,33 | 784,67 | 784,67 | 615701,78 | 0,26 |
| | | 4 | 2801 | 2801 | 2770,333 | 2523,444 | 3017,22 | 246,89 | 1830,00 | 971,00 | 971,00 | 942841,00 | 0,35 |
| | | 5 | 3498 | 3498 | 3089 | 2702 | 3476,00 | 387,00 | 3264,11 | 233,89 | 233,89 | 54704,01 | 0,07 |
| 4 | 2016 | 6 | 547 | 547 | 2282 | 2713,78 | 1850,22 | -431,78 | 3863,00 | -3316,00 | 3316,00 | 10995856,0 | 6,06 |
| | | 7 | 1313 | 1313 | 1786 | 2385,67 | 1186,33 | -599,67 | 1418,44 | -105,44 | 105,44 | 11118,53 | 0,08 |
| | | 8 | 3044 | 3044 | 1634,667 | 1900,89 | 1368,44 | -266,22 | 586,67 | 2457,33 | 2457,33 | 6038487,11 | 0,81 |
| | | 9 | 3037 | 3037 | 2464,67 | 1961,78 | 2967,56 | 502,89 | 1102,22 | 1934,78 | 1934,78 | 3743365,05 | 0,64 |
| | | 10 | 3424 | 3424 | 3168,33 | 2422,56 | 3914,11 | 745,78 | 3470,44 | -46,44 | 46,44 | 2157,09 | 0,01 |
| | | 11 | 3449 | 3449 | 3303,33 | 2978,78 | 3627,89 | 324,56 | 4659,89 | -1210,89 | 1210,89 | 1466251,90 | 0,35 |
| | | 12 | 4675 | 4675 | 3849,33 | 3440,33 | 4258,33 | 409,00 | 3952,44 | 722,56 | 722,56 | 522086,53 | 0,15 |
| Jumlah | | | | | | | | | 109893,33 | 382,67 | 62788,00 | 154374147,6 | 44,49 |
| Rata-rata | | | | | | | | | 2555,66 | 8,90 | 1460,19 | 3590096,46 | 1,03 |

Pada tabel 4.6 menjelaskan peramalan wisatawan dengan menggunakan metode *Double Moving Average*. Dimana pada tabel tersebut didapatkan nilai MAD sebesar 1460,1 dan MSE sebesar 3590096,4. Selanjutnya nilai MAPE sebesar $1,034 \times 100\% = 103,4\%$. Hasil *forecast* untuk Jan-17 sebesar 4668,00 wisatawan. Pada perhitungan *double moving average tracking signal* tidak melewati batas UCL (+4) dan LCL (-4).



Tabel 4.7 Peramalan Menggunakan *Metode Single Exponential Smoothing*

| No | Tahun | Bulan | Sales Wisatawan | Sales | Forecast | Abs | Error ² | Yt- | |
|----|-------|-------|--------------------|-------|----------|----------|--------------------|-------------|--------|
| | | | | (Yt) | (Y't) | Error | | Error | Y't/Yt |
| 1 | 2013 | 1 | 2402 | 2402 | 2605 | -203 | 203 | 41209 | 0,08 |
| | | 2 | 2517 | 2517 | 2422,30 | 94,70 | 94,70 | 8968,09 | 0,04 |
| | | 3 | 2950 | 2950 | 2507,53 | 442,47 | 442,47 | 195779,70 | 0,18 |
| | | 4 | 3188 | 3188 | 2905,75 | 282,25 | 282,25 | 79663,37 | 0,10 |
| | | 5 | 3703 | 3703 | 3159,78 | 543,22 | 543,22 | 295093,07 | 0,17 |
| | | 6 | 4435 | 4435 | 3648,68 | 786,32 | 786,32 | 618303,03 | 0,22 |
| | | 7 | 543 | 543 | 4356,37 | -3813,37 | 3813,37 | 14541773,62 | 0,88 |
| | | 8 | 423 | 423 | 924,34 | -501,34 | 501,34 | 251338,56 | 0,54 |
| | | 9 | 3300 | 3300 | 473,13 | 2826,87 | 2826,87 | 7991173,21 | 5,97 |
| | | 10 | 3485 | 3485 | 3017,31 | 467,69 | 467,69 | 218730,79 | 0,16 |
| | | 11 | 3588 | 3588 | 3438,23 | 149,77 | 149,77 | 22430,65 | 0,04 |
| | | 12 | 3999 | 3999 | 3573,02 | 425,98 | 425,98 | 181456,29 | 0,12 |
| 2 | 2014 | 1 | 1306 | 1306 | 3956,40 | -2650,40 | 2650,40 | 7024632,42 | 0,67 |
| | | 2 | 2351 | 2351 | 1571,04 | 779,96 | 779,96 | 608337,24 | 0,50 |
| | | 3 | 3260 | 3260 | 2273,00 | 987,00 | 987,00 | 974161,06 | 0,43 |
| | | 4 | 2169 | 2169 | 3161,30 | -992,30 | 992,30 | 984660,09 | 0,31 |
| | | 5 | 3997 | 3997 | 2268,23 | 1728,77 | 1728,77 | 2988645,57 | 0,76 |

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales (Yt) | Forecast (Y't) | Error | Abs Error | Error ² | Yt-Y't /Yt |
|----|-------|-------|-----------|------------|----------------|----------|-----------|--------------------|------------|
| | | 6 | 1986 | 1986 | 3824,12 | -1838,12 | 1838,12 | 3378696,18 | 0,48 |
| | | 7 | 2271 | 2271 | 2169,81 | 101,19 | 101,19 | 10238,95 | 0,05 |
| | | 8 | 2222 | 2222 | 2260,88 | -38,88 | 38,88 | 1511,75 | 0,02 |
| | | 9 | 2410 | 2410 | 2225,89 | 184,11 | 184,11 | 33897,18 | 0,08 |
| | | 10 | 2377 | 2377 | 2391,59 | -14,59 | 14,59 | 212,83 | 0,01 |
| | | 11 | 2477 | 2477 | 2378,46 | 98,54 | 98,54 | 9710,35 | 0,04 |
| | | 12 | 2234 | 2234 | 2467,15 | -233,15 | 233,15 | 54357,01 | 0,09 |
| | | 1 | 371 | 371 | 2257,31 | -1886,31 | 1886,31 | 3558182,73 | 0,84 |
| | | 2 | 769 | 769 | 559,63 | 209,37 | 209,37 | 43835,19 | 0,37 |
| | | 3 | 1827 | 1827 | 748,06 | 1078,94 | 1078,94 | 1164104,74 | 1,44 |
| | | 4 | 2504 | 2504 | 1719,11 | 784,89 | 784,89 | 616058,10 | 0,46 |
| | | 5 | 5629 | 5629 | 2425,51 | 3203,49 | 3203,49 | 10262344,13 | 1,32 |
| 3 | 2015 | 6 | 2905 | 2905 | 5308,65 | -2403,65 | 2403,65 | 5777538,43 | 0,45 |
| | | 7 | 1688 | 1688 | 3145,37 | -1457,37 | 1457,37 | 2123913,05 | 0,46 |
| | | 8 | 1799 | 1799 | 1833,74 | -34,74 | 34,74 | 1206,63 | 0,02 |
| | | 9 | 2133 | 2133 | 1802,47 | 330,53 | 330,53 | 109247,67 | 0,18 |
| | | 10 | 2825 | 2825 | 2099,95 | 725,05 | 725,05 | 525701,32 | 0,35 |
| | | 11 | 2577 | 2577 | 2752,49 | -175,49 | 175,49 | 30798,40 | 0,06 |

| No | Tahun | Bulan | Wisatawan | Sales (Yt) | Forecast (Y't) | Error | Abs Error | Error ² | Yt- Y't /Yt |
|----|-----------|-------|-----------|---------------|-------------------|----------|--------------|--------------------|----------------|
| | | 12 | 3888 | 3888 | 2594,55 | 1293,45 | 1293,45 | 1673014,26 | 0,50 |
| | | 1 | 1230 | 1230 | 3758,65 | -2528,65 | 2528,65 | 6394095,84 | 0,67 |
| | | 2 | 2542 | 2542 | 1482,87 | 1059,13 | 1059,13 | 1121765,90 | 0,71 |
| | | 3 | 2968 | 2968 | 2436,09 | 531,91 | 531,91 | 282931,92 | 0,22 |
| | | 4 | 2801 | 2801 | 2914,81 | -113,81 | 113,81 | 12952,41 | 0,04 |
| | | 5 | 3498 | 3498 | 2812,38 | 685,62 | 685,62 | 470073,60 | 0,24 |
| 4 | 2016 | 6 | 547 | 547 | 3429,44 | -2882,44 | 2882,44 | 8308449,32 | 0,84 |
| | | 7 | 1313 | 1313 | 835,24 | 477,76 | 477,76 | 228250,98 | 0,57 |
| | | 8 | 3044 | 3044 | 1265,22 | 1778,78 | 1778,78 | 3164042,70 | 1,41 |
| | | 9 | 3037 | 3037 | 2866,12 | 170,88 | 170,88 | 29199,14 | 0,06 |
| | | 10 | 3424 | 3424 | 3019,91 | 404,09 | 404,09 | 163286,91 | 0,13 |
| | | 11 | 3449 | 3449 | 3383,59 | 65,41 | 65,41 | 4278,31 | 0,02 |
| | | 12 | 4675 | 4675 | 3442,46 | 1232,54 | 1232,54 | 1519157,01 | 0,36 |
| | Jumlah | | | | 122872,95 | 2163,05 | 45698,27 | 88099408,72 | 23,67 |
| | Rata-rata | | | | 2559,85 | 45,06 | 952,05 | 1835404,35 | 0,4931 |

Pada Tabel 4.7 menjelaskan peramalan wisatawan dengan menggunakan metode *Single Exponential Smoothing*. Dimana pada tabel tersebut didapatkan nilai MAD sebesar 962,05 dan MSE sebesar 1835404,35. Selanjutnya nilai MAPE sebesar $0,493 \times 100\% = 49,3\%$. Hasil *forecast* untuk Jan-17 sebesar 4552 wisatawan. Pada perhitungan peramalan *single exponential* pada *tracking signal* melewati batas UCL (+4) dan LCL (-4) bisa dilihat dilampiran. Menurut (Gaspersz, 2005) suatu *tracking signal* yang baik memiliki RSFE (kumulatif *forecast error*) yang rendah, dan mempunyai *positive error* yang sama banyak atau seimbang dengan *negative error*, sehingga pusat dari *tracking signal* mendekati nol. Namun dikarenakan keterbatasan data yang bisa didapatkan dari pihak wisata maka beberapa data aktual yang tidak berada pada pusat *tracking signal* mendekati nol diasumsikan data aktual tersebut berada pada pusat *tracking signal*



Tabel 4.8 Peramalan Menggunakan Metode *Holt Winter*

| No | Tahun | Bulan | Sales | | | | Forecast | Error | Abs | Error^2 | Yt- | |
|----|-------|-------|-----------|------|---------|--------|----------|---------|----------|---------|------------|---------|
| | | | Wisatawan | (Yt) | Level | Trend | | | Seasonal | | Error | Y't /Yt |
| 1 | 2013 | 1 | 2402 | 2402 | | | 0,92 | | | | | |
| | | 2 | 2517 | 2517 | | | 0,97 | | | | | |
| | | 3 | 2950 | 2950 | 2604,92 | 2,00 | 1,13 | | | | | |
| | | 4 | 3188 | 3188 | 2630,05 | 25,14 | 0,93 | 2403,84 | 784,16 | 784,16 | 614900,31 | 0,25 |
| | | 5 | 3703 | 3703 | 2687,22 | 57,16 | 0,97 | 2565,58 | 1137,42 | 1137,42 | 1293732,27 | 0,31 |
| | | 6 | 4435 | 4435 | 2776,26 | 89,04 | 1,14 | 3107,94 | 1327,06 | 1327,06 | 1761094,40 | 0,30 |
| | | 7 | 543 | 543 | 2803,31 | 27,05 | 0,92 | 2651,91 | -2108,91 | 2108,91 | 4447482,50 | 3,88 |
| | | 8 | 423 | 423 | 2765,21 | -38,10 | 0,96 | 2748,58 | -2325,58 | 2325,58 | 5408323,52 | 5,50 |
| | | 9 | 3300 | 3300 | 2731,81 | -33,40 | 1,14 | 3103,33 | 196,67 | 196,67 | 38679,29 | 0,06 |
| | | 10 | 3485 | 3485 | 2728,40 | -3,41 | 0,92 | 2474,15 | 1010,85 | 1010,85 | 1021822,48 | 0,29 |
| | | 11 | 3588 | 3588 | 2752,39 | 23,99 | 0,97 | 2619,97 | 968,03 | 968,03 | 937089,84 | 0,27 |
| | | 12 | 3999 | 3999 | 2796,38 | 43,99 | 1,14 | 3161,69 | 837,31 | 837,31 | 701087,37 | 0,21 |
| 2 | 2014 | 1 | 1306 | 1306 | 2801,67 | 5,29 | 0,92 | 2616,39 | -1310,39 | 1310,39 | 1717111,91 | 1,00 |
| | | 2 | 2351 | 2351 | 2796,83 | -4,83 | 0,96 | 2710,09 | -359,09 | 359,09 | 128946,76 | 0,15 |
| | | 3 | 3260 | 3260 | 2793,69 | -3,14 | 1,14 | 3189,08 | 70,92 | 70,92 | 5029,78 | 0,02 |
| | | 4 | 2169 | 2169 | 2779,07 | -14,62 | 0,91 | 2555,52 | -386,52 | 386,52 | 149399,21 | 0,18 |
| | | 5 | 3997 | 3997 | 2802,04 | 22,97 | 0,97 | 2664,98 | 1332,02 | 1332,02 | 1774289,13 | 0,33 |

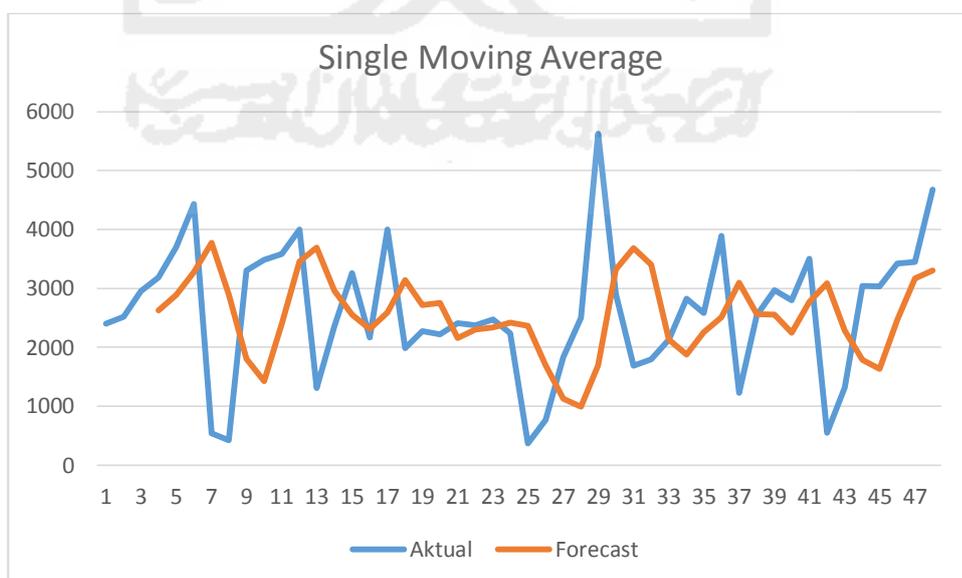
| No | Tahun | Bulan | Sales | | | | | Abs | | | Yt- Y't /Yt | |
|----|-------|-------|-----------|------|---------|---------|----------|----------|----------|---------|----------------|---------|
| | | | Wisatawan | (Yt) | Level | Trend | Seasonal | Forecast | Error | Error | | Error^2 |
| | | 6 | 1986 | 1986 | 2795,44 | -6,60 | 1,14 | 3227,59 | -1241,59 | 1241,59 | 1541556,96 | 0,63 |
| | | 7 | 2271 | 2271 | 2780,55 | -14,89 | 0,91 | 2549,50 | -278,50 | 278,50 | 77564,04 | 0,12 |
| | | 8 | 2222 | 2222 | 2752,77 | -27,77 | 0,97 | 2681,23 | -459,23 | 459,23 | 210896,46 | 0,21 |
| | | 9 | 2410 | 2410 | 2708,51 | -44,27 | 1,13 | 3099,45 | -689,45 | 689,45 | 475347,62 | 0,29 |
| | | 10 | 2377 | 2377 | 2662,59 | -45,92 | 0,91 | 2432,54 | -55,54 | 55,54 | 3084,54 | 0,02 |
| | | 11 | 2477 | 2477 | 2615,13 | -47,46 | 0,97 | 2531,78 | -54,78 | 54,78 | 3000,72 | 0,02 |
| | | 12 | 2234 | 2234 | 2551,38 | -63,74 | 1,13 | 2913,00 | -679,00 | 679,00 | 461041,86 | 0,30 |
| | | 1 | 371 | 371 | 2431,01 | -120,37 | 0,90 | 2270,70 | -1899,70 | 1899,70 | 3608848,08 | 5,12 |
| | | 2 | 769 | 769 | 2269,41 | -161,60 | 0,96 | 2235,13 | -1466,13 | 1466,13 | 2149543,81 | 1,91 |
| | | 3 | 1827 | 1827 | 2094,39 | -175,02 | 1,13 | 2384,86 | -557,86 | 557,86 | 311208,72 | 0,31 |
| | | 4 | 2504 | 2504 | 1942,53 | -151,86 | 0,91 | 1734,79 | 769,21 | 769,21 | 591689,44 | 0,31 |
| | | 5 | 5629 | 5629 | 1901,50 | -41,04 | 0,98 | 1718,88 | 3910,12 | 3910,12 | 15289063,08 | 0,69 |
| 3 | 2015 | 6 | 2905 | 2905 | 1879,88 | -21,61 | 1,13 | 2099,31 | 805,69 | 805,69 | 649130,50 | 0,28 |
| | | 7 | 1688 | 1688 | 1858,27 | -21,61 | 0,91 | 1688,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | 8 | 1799 | 1799 | 1836,46 | -21,82 | 0,98 | 1806,35 | -7,35 | 7,35 | 54,05 | 0,00 |
| | | 9 | 2133 | 2133 | 1816,48 | -19,98 | 1,13 | 2056,54 | 76,46 | 76,46 | 5846,69 | 0,04 |
| | | 10 | 2825 | 2825 | 1832,23 | 15,75 | 0,92 | 1631,88 | 1193,12 | 1193,12 | 1423524,35 | 0,42 |
| | | 11 | 2577 | 2577 | 1869,00 | 36,77 | 0,99 | 1817,41 | 759,59 | 759,59 | 576981,48 | 0,29 |

| No | Tahun | Bulan | Sales | | | | | Abs | | | Yt- Y't /Yt | |
|-----------|-------|-------|-----------|------|---------|--------|----------|-----------|----------|----------|----------------|---------|
| | | | Wisatawan | (Yt) | Level | Trend | Seasonal | Forecast | Error | Error | | Error^2 |
| | | 12 | 3888 | 3888 | 1947,22 | 78,22 | 1,14 | 2160,73 | 1727,27 | 1727,27 | 2983453,67 | 0,44 |
| | | 1 | 1230 | 1230 | 2006,87 | 59,65 | 0,91 | 1854,98 | -624,98 | 624,98 | 390594,65 | 0,51 |
| | | 2 | 2542 | 2542 | 2080,29 | 73,42 | 0,99 | 2041,96 | 500,04 | 500,04 | 250043,02 | 0,20 |
| | | 3 | 2968 | 2968 | 2165,70 | 85,41 | 1,15 | 2463,75 | 504,25 | 504,25 | 254263,31 | 0,17 |
| | | 4 | 2801 | 2801 | 2273,40 | 107,70 | 0,92 | 2053,61 | 747,39 | 747,39 | 558585,85 | 0,27 |
| | | 5 | 3498 | 3498 | 2412,36 | 138,96 | 1,00 | 2359,36 | 1138,64 | 1138,64 | 1296493,66 | 0,33 |
| 4 | 2016 | 6 | 547 | 547 | 2494,89 | 82,53 | 1,14 | 2925,43 | -2378,43 | 2378,43 | 5656936,52 | 4,35 |
| | | 7 | 1313 | 1313 | 2546,29 | 51,40 | 0,91 | 2361,02 | -1048,02 | 1048,02 | 1098343,36 | 0,80 |
| | | 8 | 3044 | 3044 | 2610,15 | 63,85 | 1,00 | 2588,05 | 455,95 | 455,95 | 207888,89 | 0,15 |
| | | 9 | 3037 | 3037 | 2674,00 | 63,86 | 1,14 | 3036,85 | 0,15 | 0,15 | 0,02 | 0,00 |
| | | 10 | 3424 | 3424 | 2765,59 | 91,59 | 0,92 | 2495,06 | 928,94 | 928,94 | 862923,19 | 0,27 |
| | | 11 | 3449 | 3449 | 2873,45 | 107,85 | 1,00 | 2852,30 | 596,70 | 596,70 | 356045,32 | 0,17 |
| | | 12 | 4675 | 4675 | 3012,18 | 138,73 | 1,14 | 3385,85 | 1289,15 | 1289,15 | 1661904,98 | 0,28 |
| Jumlah | | | | | | | | 112030,95 | 5136,05 | 40998,16 | 62954847,64 | 31,64 |
| Rata-rata | | | | | | | | 2489,58 | 114,13 | 911,07 | 1398996,61 | 0,703 |

Pada Tabel 4.8 menjelaskan peramalan wisatawan dengan menggunakan metode *Holt Winter*. Dimana pada tabel tersebut didapatkan nilai MAD sebesar 911,07 dan MSE sebesar 1398996,6. Selanjutnya nilai MAPE sebesar $0,703 \times 100\% = 70,31\%$. Hasil *forecast* untuk Jan-17 sebesar 2884. Diperhitungan ini menggunakan S_{ind_avg} sebesar 2604,9, nilai alpha sebesar 0,02721, nilai beta sebesar 0,99998, nilai gamma sebesar 0,01179 serta menggunakan 3 periode. Pada perhitungan peramalan *holt winte tracking signal* melewati batas UCL (+4) dan LCL (-4). Menurut (Gaspersz, 2005) suatu *tracking signal* yang baik memiliki RSFE (kumulatif *forecast error*) yang rendah, dan mempunyai *positive error* yang sama banyak atau seimbang dengan *negative error*, sehingga pusat dari *tracking signal* mendekati nol. Namun dikarenakan keterbatasan data yang bisa didapatkan dari pihak wisata maka beberapa data aktual yang tidak berada pada pusat *tracking signal* mendekati nol diasumsikan data aktual tersebut berada pada pusat *tracking signal*.

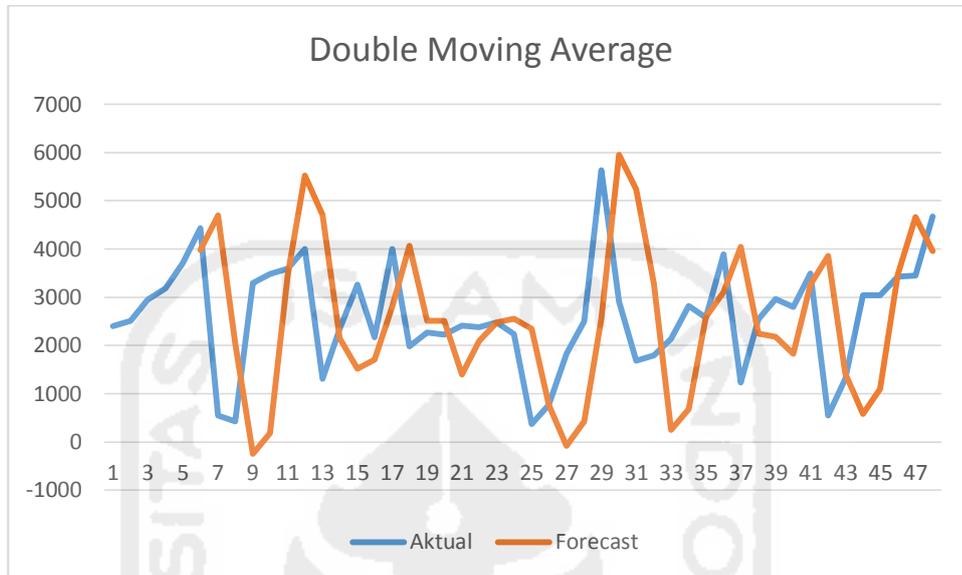
4.2.1.3 Kontrol dan Akurasi Peramalan

Setelah dilakukan peramalan data dengan menggunakan berbagai metode diatas langkah selanjutnya adalah melakukan kontrol dan akurasi dari hasil peramalan yang telah didapatkan. Tujuannya untuk memilih metode yang memiliki tingkat kesalahan atau *error* yang paling kecil. Dalam hal ini penulis melakukan perbandingan antara data aktual dengan data hasil peramalan.



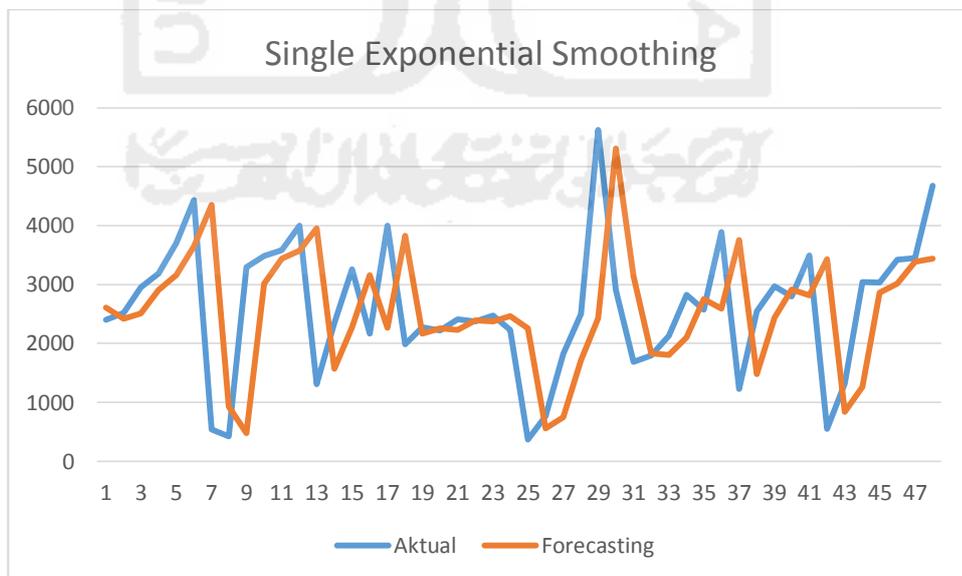
Gambar 4.6 Perbandingan Aktual dengan Metode Simple Moving Average

Pada Gambar 4.6 menjelaskan perbandingan data aktual dengan metode *simple moving average*. Dimana terjadi perbedaan grafik antara data aktual dengan metode *simple moving average* setiap periode bulannya.



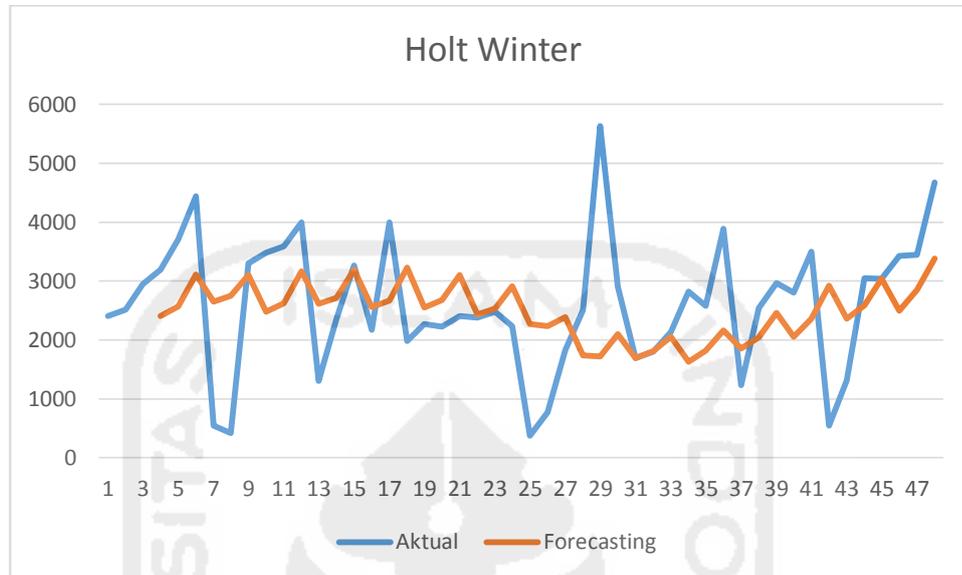
Gambar 4.7 Perbandingan Aktual dengan Metode *Double Moving Average*

Pada Gambar 4.7 menjelaskan perbandingan data aktual dengan metode *double moving average*. Dimana terjadi perbedaan grafik antara data aktual dengan metode *double moving average* setiap periodenya.



Gambar 4.8 Perbandingan Aktual dengan Metode *Single Exponential Smoothing*

Pada Gambar 4.8 menjelaskan perbandingan data aktual dengan metode *single exponential smoothing*. Dimana terjadi perbedaan grafik antara data aktual dengan metode *single exponential smoothing* setiap periodenya.



Gambar 4.9 Perbandingan Aktual dengan Metode Hot Winter

Pada Gambar 4.9 menjelaskan perbandingan data aktual dengan metode *Hot Winter*. Dimana terjadi perbedaan grafik antara data aktual dengan metode *single exponential smoothing* setiap periodenya.

4.2.1.4 Perbandingan Akurasi Error Peramalan

Tabel 4.9 Perbandingan Akurasi Error

| Metode Peramalan | MAD | MSE | MAPE |
|------------------------------|---------|------------|---------|
| Single Moving Average | 1103,65 | 1968236,61 | 85,01% |
| Double Moving Average | 1460,19 | 3590096,46 | 103,47% |
| Single Exponential Smoothing | 952,05 | 1835404,35 | 49,31% |
| Double ES (Holt Winter) | 911,07 | 1398996,61 | 70,31% |

Berdasarkan Tabel diatas dapat dijelaskan bahwa metode yang memiliki tingkat kesalahan yang paling kecil dari masing – masing parameter adalah metode *single exponential smoothing*. Akan tetapi dipenelitian ini *single eksponential smoothing* tidak terpilih, karena berdasarkan peta kontrol *tracking signal* berada diluar UCL dan LCL.

Sehingga metode peramalan yang dipilih adalah metode *single moving average* karena nilai akurasi *error* kesalahan peramalan lebih besar namun masih dalam batas kontrol.



4.2.2 SWOT

4.2.2.1 Analisis Kuantitatif

Analisa kuantitatif bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi internal maupun eksternal perusahaan berdasarkan nilai atau angka yang valid. Untuk menganalisa perusahaan ini digunakan metode SWOT yang mana pada analisa kuantitatif dibagi menjadi dua yaitu IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factors Analysis Summary*).

1. IFAS

Faktor-faktor yang mempengaruhi IFAS dan kode dari Desa Wisata Pentingsari antara lain:

Tabel 4.10 Faktor-faktor dan kode IFAS

| No | Kekuatan dan Kelemahan | Kode |
|----|---|------|
| 1 | Desa Wisata yang mempunyai keindahan alam yang asri. | A |
| 2 | Desa Wisata yang dapat dikunjungi oleh semua kalangan. | B |
| 3 | Desa Wisata yang masih mempunyai ciri khas kebudayaan jawa. | C |
| 4 | Masyarakat yang ramah. | D |
| 5 | Objek wisata yang menarik dan unik. | E |
| 1 | Fasilitas modern yang kurang lengkap. | F |
| 2 | Kegiatan yang diadakan kurang bervariasi | G |
| 3 | Promosi belum maksimal. | H |
| 4 | Kurangnya toko souvenir. | I |
| 5 | <i>Tour guide</i> di Desa Wisata masih terbatas | J |

2. EFAS

Faktor-faktor yang mempengaruhi EFAS dan kode dari Desa Wisata Pentingsari antara lain:

Tabel 4.11 Faktor-faktor dan kode EFAS

| No | Peluang dan Ancaman | Kode |
|----|---|------|
| 1 | Sektor pariwisata yang semakin berkembang. | K |
| 2 | Teknologi yang semakin berkembang. | L |
| 3 | Menyerap tenaga kerja. | M |
| 4 | Dukungan dari pemerintah daerah DIY akan Desa Wisata. | N |
| 5 | Infrastruktur jalan yang mudah dan baik. | O |
| 1 | Persaingan pariwisata antar obyek wisata yang lain. | P |
| 2 | Terjadinya bencana gunung Merapi. | Q |
| 3 | Padatnya kawasan kaliurang saat liburan. | R |
| 4 | Banyak hotel bertarif murah. | S |
| 5 | Terjadinya pembangunan besar-besaran di kota. | T |

4.2.2.2 Anlisa Kualitatif

Tabel 4.12 Teknis Pembobotan Faktor Kekuatan dan Kelemahan di Desa Wisata Pentingsari

| Faktor | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | TR | Bobot |
|--------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-------|
| A | X | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 7 | 0.16 |
| B | 0 | X | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0.04 |
| C | 0 | 1 | X | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 5 | 0.11 |
| D | 0 | 1 | 1 | X | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 0.18 |
| E | 1 | 1 | 1 | 0 | X | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 0.18 |
| F | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0.02 |
| G | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | X | 0 | 1 | 0 | 2 | 0.04 |
| H | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | X | 1 | 1 | 7 | 0.16 |
| I | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 0 | 1 | 0.02 |
| J | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | X | 4 | 0.09 |
| TOTAL | | | | | | | | | | | 45 | 1 |

Tabel 4.13 Bobot, Rating, dan Score Desa Wisata Pentingsari

| INISIAL | BOBOT | RATING | SCORE |
|--------------|-------|--------|-------|
| A | 0.16 | 4 | 0.64 |
| B | 0.04 | 2 | 0.08 |
| C | 0.11 | 3 | 0.33 |
| D | 0.18 | 3 | 0.54 |
| E | 0.18 | 4 | 0.72 |
| TOTAL | | | 2.31 |
| F | 0.02 | 3 | 0.06 |
| G | 0.04 | 1 | 0.04 |
| H | 0.16 | 1 | 0.16 |
| I | 0.02 | 2 | 0.04 |
| J | 0.09 | 1 | 0.09 |
| TOTAL | | | 0.39 |

Pada inisial A diberikan rating sebesar 4 karena Desa Wisata memiliki identitas tersendiri yang berupa keindahan alam yang masih alami dan asri. Pada inisial E diberikan rating sebesar 4 karena Desa Wisata memiliki keunikan tersendiri yang tidak dimiliki Desa Wisata lainnya. Dari segi tersebut wisatawan mempunyai keinginan dan ketertarikan tersendiri dari kedua faktor tersebut.

$$\begin{aligned}
 \text{Selisih antara kekuatan dan kelemahan} &= S-W \\
 &= 2.31 - 0.39 \\
 &= 1,92
 \end{aligned}$$

Tabel 4.14 Teknis Pembobotan Faktor Peluang dan Ancaman di Desa Wisata Pentingsari

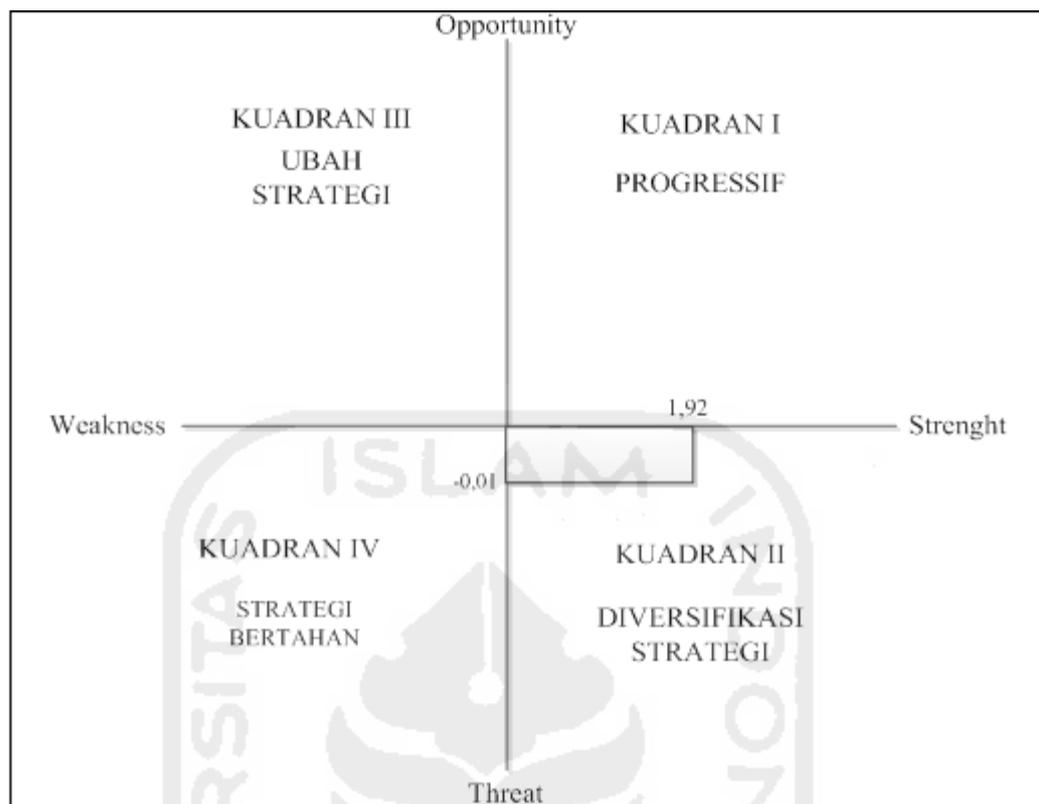
| Faktor | K | L | M | N | O | P | Q | R | S | T | TR | Bobot |
|--------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-------|
| K | X | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 7 | 0.16 |
| L | 0 | X | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0.04 |
| M | 0 | 1 | X | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 0.11 |
| N | 1 | 1 | 1 | X | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 0.20 |
| O | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0.02 |
| P | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | X | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 0.11 |
| Q | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 0 | 0 | 0 | 1 | 0.02 |
| R | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | X | 0 | 0 | 3 | 0.07 |
| S | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | X | 0 | 4 | 0.09 |
| T | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | X | 8 | 0.18 |
| TOTAL | | | | | | | | | | | 45 | 1 |

Tabel 4.15 Bobot, *Rating*, dan *Score* Desa Wisata Pentingsari

| INISIAL | BOBOT | RATING | SCORE |
|--------------|-------|--------|-------|
| K | 0.16 | 2 | 0.32 |
| L | 0.04 | 1 | 0.04 |
| M | 0.11 | 1 | 0.11 |
| N | 0.20 | 3 | 0.6 |
| O | 0.02 | 1 | 0.02 |
| TOTAL | | | 1.09 |
| P | 0.11 | 2 | 0.22 |
| Q | 0.02 | 2 | 0.04 |
| R | 0.07 | 3 | 0.21 |
| S | 0.09 | 3 | 0.27 |
| T | 0.18 | 2 | 0.36 |
| TOTAL | | | 1.1 |

$$\begin{aligned}
 \text{Selisih antara kekuatan dan kelemahan} &= O-T \\
 &= 1,09 - 1,1 \\
 &= -0,01
 \end{aligned}$$

4.2.2.3 Diagram SWOT



Gambar 4.10 Diagram Analisis SWOT

Dari analisis SWOT didapat diagram yang berada pada kuadran II, yang menggambarkan kondisi unit usaha Desa Wisata Pentingsari memiliki strategi diversifikasi strategi. Meskipun memiliki kekuatan internal tetapi dilain pihak menghadapi beberapa kendala ancaman dari luar. Pemberagaman strategi yang digunakan adalah untuk memperbaiki atau memaksimalkan kekuatan internal, strategi ini digunakan agar dapat merebut peluang pasar yang lebih baik. Diversifikasi strategi dilakukan dengan cara menambahkan ragam strategi atau mencari berbagai strategi terbaik yang dapat digunakan untuk menangani jika organisasi dalam Desa Wisata Pentingsari mengalami kesulitan dalam menerima ancaman dari luar.

4.2.3 Roadmap

Berdasarkan analisis SWOT, Desa Wisata Pentingsari berada pada posisi diversifikasi di mana Desa Pentingsari memiliki kekuatan dan ancaman yang lebih dominan dibandingkan kelemahan dan peluangnya. Dalam kondisi tersebut, kegiatan bisnis diharapkan mampu memperoleh kekuatan finansial sebagai kompensasi terhadap kelemahan eksternal sehingga unit usaha tersebut dapat melakukan strategi di masa mendatang. Terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan di antaranya:

1. Mencari investor atau mendapatkan pinjaman jangka panjang.
2. Menggabungkan diri dengan perusahaan lain yang sedang melebarkan sayap.
3. Mengadakan kerjasama untuk berbagi aset.
4. Meningkatkan keuntungan.

Peningkatan keuntungan sendiri dapat dilakukan dengan penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi (Bērziņš, 2010). Keempat cara tersebut beriringan dalam tingkat resiko yang dihasilkan. Tingkat resiko terendah adalah penetrasi pasar, sedangkan tingkat resiko tertinggi adalah diversifikasi.



Gambar 4.11 Perbandingan Resiko

Sumber : <http://www.askwillonline.com/2012/01/understanding-ansoff-matrix.html>

Tabel 4.16 Roadmap

| Roadmap | | | | |
|------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|---|-------------------|
| Sasaran | Strategi | Tujuan | Kegiatan | Waktu Pelaksanaan |
| Peningkatan Keuntungan | Penetrasi Pasar | Mempertahankan Pelanggan | 1. Membuat skema harga atau voucher | Tahun 2017 |
| | | | 2. Melaksanakan kerjasama dengan unit bisnis di sekitar dalam berbagi aset | Tahun 2017 |
| | Pengembangan Produk | Menjual Lebih Banyak Produk | 1. Pembuatan rencana bisnis jangka pendek. | Tahun 2017 |
| | | | 2. Perencanaan dan Pembangunan Aset Fisik | Tahun 2018 |
| | | | 3. Pengembangan produk souvenir | Tahun 2017 |
| | | | 4. Pengembangan Website dan Media Pemasaran Berbasis Elektronik | Tahun 2017 |
| | | | 5. Inovasi servis | Tahun 2017 |
| | | | 6. Pengembangan untuk <i>Feedback</i> Pelanggan | Tahun 2018 |
| | Pengembangan Pasar | Mencari Segmen Pasar Baru | 1. Pengembangan media dan materi wisata | Tahun 2018 |
| | | | 2. Penggalan lebih dalam mengenai kearifan dan kebijaksanaan tradisional. | Tahun 2017 |
| Diversifikasi | Menjual Produk Baru ke Segmen Baru | 3. Menjangkau segmentasi pasar baru. | Tahun 2017 | |
| | | 4. Peningkatan kapasitas sdm | Tahun 2018 | |
| | | | 1. Pengembangan bisnis menjadi gabungan antara budaya dan kecantikan / kesehatan. | Tahun 2018 |

4.2.4 Pengembangan Wisata

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan pada unit usaha Desa Wisata Pentingsari, terdapat peluang untuk melakukan pengembangan unit usaha. Peluang tersebut dibuktikan dengan analisis pasar yang telah dilakukan menunjukkan wisatawan dimasa mendatang yang cukup potensial yakni sebesar hasil peramalan wisatawan pada periode 2 tahun mendatang. Selain itu dari rekomendasi SWOT terdapat empat opsi yang dapat dilakukan untuk pengembangan unit usaha salah satunya adalah pengembangan produk. Perencanaan pengembangan produk perlu diselaraskan dengan tujuan atau visi Desa Wisata Pentingsari.

Sesuai dengan visi dari Desa Wisata Pentingsari yang akan mewujudkan sebuah desa wisata edukasi maka pengembangan produk perlu difokuskan dengan ciri khas edukasi. Edukasi yang dapat diberikan dari Desa Wisata ini adalah ilmu yang terdapat di desa wisata tersebut. Selama ini usaha edukasi sudah dilakukan. Hanya saja lingkupnya seputar bidang pertanian. Kegiatan lain yang telah ada di Desa Wisata Pentingsari adalah budidaya peternakan. Usaha budidaya peternakan yang sudah dilakukan oleh masyarakat tersebut belum dikembangkan dengan baik. Contohnya adalah budidaya peternakan ikan. Pada kegiatan tersebut belum terdapat penyampaian edukasi budidaya ikan dalam kolam kepada para wisatawan. Lebih jauh lagi, budidaya ikan juga belum termasuk ke dalam program wisata di Desa Pentingsari.

Budidaya ikan yang biasa dilakukan masyarakat cukup dianggap potensial karena di desa wisata kompetitor jarang didapatkan. Masyarakat Pentingsari pada umumnya memiliki kolam, hanya saja pemanfaatannya sebatas untuk konsumsi pribadi. Padahal, jika dikembangkan dengan baik akan dapat memberikan keuntungan bagi masyarakat. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Suryanti, Fercihani, & Suprpto, 2013) budidaya ikan nila dengan keramba apung memiliki nilai profitabilitas sebesar 0,48% dengan tingkat efisiensi sebesar 1,48. Dengan nilai tersebut, budidaya ikan nila termasuk efisien. Pengembangan pariwisata berbasis budidaya ikan dapatk memberikan keuntungan berupa keahlian dalam cara budidaya, cara pemasaran hasil, ataupun hasil dari penjualan itu sendiri. Dengan begitu, sumber pendapatan

dapat bertambah, tidak hanya berasal dari wisata namun produk budidaya ikan itu sendiri. Produk budidaya ikan tersebut dapat dijual pada usaha kuliner ikan nila.

Masyarakat Pentingsari pada umumnya memelihara jenis ikan nila. Nila adalah salah satu jenis ikan air tawar yang memerlukan air yang mengalir. Kondisi geografis Desa Wisata Pentingsari memungkinkan terpenuhinya syarat tersebut di mana terdapat 2 aliran sungai yang melalui wilayah desa. Kedua sungai tersebut memiliki arus yang cukup besar. Selain itu, 2 sungai tersebut tidak pernah mengalami kekeringan. Dengan begitu biaya air untuk budidaya ikan menjadi rendah dan resiko tidak adanya air sebagai bahan penunjang juga rendah.

Desa Wisata Pentingsari adalah usaha pariwisata yang berbasis pada lingkungan. Terlihat dari kegiatan selama ini seperti outbond dan pengenalan berbagai kegiatan masyarakat yang bertumpu pada bidang pertanian. Oleh karena itu, perencanaan pengembangan usaha perlu mengutamakan usaha pelestarian lingkungan. Investasi berbasis pada wisata budidaya ikan dinilai salah satu usaha yang ramah terhadap lingkungan.

Selain budidaya ikan, kolam juga dapat dimanfaatkan untuk kegiatan outbond. Hal tersebut dapat memperkaya variasi kegiatan outbond yang sekarang dilakukan. Padahal hal ini dapat dilakukan diberbagai tempat seperti di kolam ataupun di sungai.

4.2.4.1 Fasilitas Pengembangan

Untuk menunjang pengembangan unit usaha fasilitas yang diberikan harus sesuai dengan kebutuhan dari pengembangan unit usaha tersebut. Dalam hal budidaya ikan jelas penambahan fasilitas kolam untuk budidaya ditambahkan. Kolam yang akan dibangun ada 2 macam kolam. Yang pertama adalah kolam jenis ukuran 4x8 meter sebanyak 6 buah kolam. Dan yang kedua adalah kolam besar dengan ukuran 12x28 meter yang dilengkapi peralatan untuk kegiatan outbond. Fasilitas seperti pendopo juga diberikan guna memberikan tempat untuk para wisatawan menikmati lingkungan kolam. Selain itu untuk

| URAIAN | JUMLAH | HARGA | HARGA TOTAL |
|--------------|---------|--------------|--------------|
| KOLAM | 7 | Rp9.335.601 | Rp65.349.209 |
| KAMAR MANDI | 2 | Rp6.526.624 | Rp13.053.247 |
| ALAT OUTBOND | 1SET | Rp12.218.103 | Rp12.218.103 |
| TANAH | 1920M2 | | Rp15.000.000 |
| IKAN | 38400 | Rp95 | Rp3.648.000 |
| LISTRIK | 1300 VA | Rp3.218.000 | Rp3.218.000 |
| PERLENGKAPAN | 1SET | Rp5.700.000 | Rp5.700.000 |

4.2.4.3 Biaya Operasional

Biaya Operasional Tetap (*Fixed cost*) merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume produksi melainkan dihubungkan dengan waktu (*function of time*) sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu. Berproduksi atau tidaknya perusahaan biaya ini tetap dikeluarkan.

Tabel 4.18 Biaya Operasional Tetap Dalam 1 Tahun

| KEGIATAN | JUMLAH | HARGA | HARGA TOTAL |
|---------------|---------|-------------------|--------------|
| BIAYA LISTRIK | 1300 VA | Rp200.000/bulan | Rp2.400.000 |
| BIAYA PEGAWAI | 1 ORANG | Rp1.500.000/bulan | Rp18.000.000 |
| ADMINISTRASI | 1 SET | | Rp240.000 |
| BIAYA PROMOSI | | | Rp1.200.000 |
| PEMELIHARAAN | 2 PANEN | Rp4.800.000/panen | Rp9.600.000 |

Berdasarkan keppres no. 89 tahun 2002, tanggal 31 desember 2002 tentang harga jual tenaga listrik yang disediakan oleh PT.PLN, maka untuk golongan rumahan sedang dengan batas daya 1300VA:

- Biaya Beban : Rp40.000,- /VA/Bulan
- Biaya pemakaian

Pada WBP (Waktu beban puncak): Rp 1.467/kWh

Pada LWBP (Waktu luar beban puncak): Rp 1.467,-/kWh

Dengan ketentuan diatas, maka dapat ditentukan jumlah biaya pemakaian listrik perbulan diasumsikan sebesar Rp200.000,00.

4.2.4.4 Sumber Dana

Sumber dana bisa diperoleh dari uang sendiri, pinjaman, atau kerjasama. Pada kasus ini sumber dana diperoleh dari :

a. Dana Pinjaman

Dana pinjaman adalah dana yang didapatkan melalui peminjaman kepada pihak-pihak Perusahaan ini menggunakan sumber dana dari dananya sendiri, karena perusahaan ini adalah warisan dari orang tuanya, jadi dana yang dimiliki perusahaan ini sudah cukup untuk menjalankan operasional yang bersedia memberikan pinjaman. Bunga bank diasumsikan sebesar 12% dalam setahun dan pajak diasumsikan sebesar 15%.

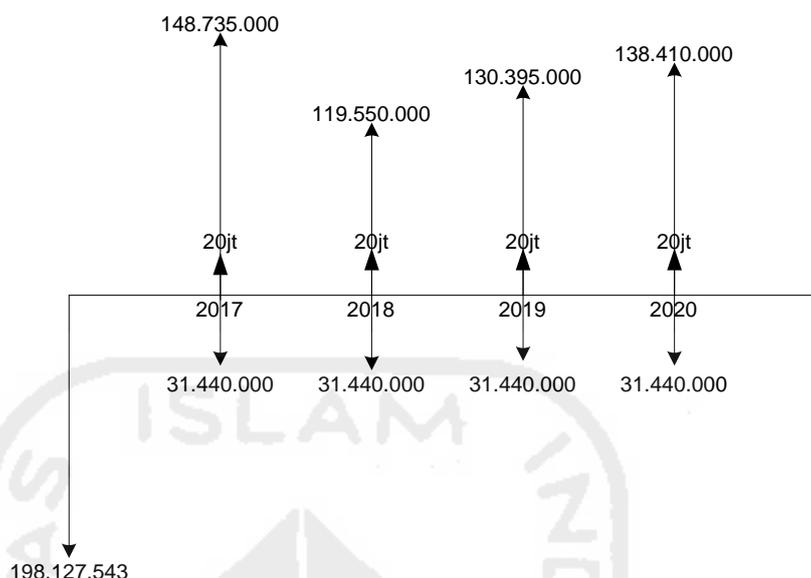
4.2.4.5 Penetapan Harga Jual

Harga jual suatu produk adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk pembuatan produk ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan dan laba, tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya, dan tujuan perusahaan.

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{HPP} + \text{Margin/keuntungan} \\ &= 0 + 5.000 \\ &= 5.000 \end{aligned}$$

Jadi, untuk penetapan harga jual tiket sebesar 5.000 rupiah.

4.2.4.6 Cash Flow



Gambar 4.13 Diagram Cash Flow

Dari diagram diatas dapat dilihat alur pendapatan ataupun pengeluaran uang kas.

Tabel 4.19 Total Cash Flow

| Tahun | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Wisatawan (Orang) | 33747 | 27910 | 30079 | 31682 |
| Hasil ikan | Rp 20.000.000 | Rp 20.000.000 | Rp 20.000.000 | Rp 20.000.000 |
| Total Cash In Flow | Rp 168.735.000 | Rp 139.550.000 | Rp 150.395.000 | Rp 158.410.000 |
| Cash Out Flow | | | | |
| Investasi awal | Rp 198.127.543 | | | |
| Biaya operasional | | | | |
| Operasional | Rp 31.440.000 | Rp 31.440.000 | Rp 31.440.000 | Rp 31.440.000 |
| Total Cash Out Flow | Rp 31.440.000 | Rp 31.440.000 | Rp 31.440.000 | Rp 31.440.000 |
| Net Cash Flow | Rp 137.295.000 | Rp 108.110.000 | Rp 118.955.000 | Rp 126.970.000 |

Cash flow dapat memberikan informasi mengenai jumlah kas yang diperlukan dalam memulai suatu usaha, perencanaan investasi, dan menjamin kesesuaian kas untuk ketersediaan kas terhadap pengeluaran-pengeluaran yang akan terjadi di masa datang.

4.2.4.7 Perhitungan *Payback Period*

Adalah analisa yang diperlukan untuk menghitung periode (tahun) yang diperlukan untuk mengembalikan atau menutupi biaya awal. Analisa periode pengembalian menghitung aliran kas bersih (*out cash flow*) pada tahun proyeksi. Periode pengembalian untuk investasi total :

| | |
|------------------------------|---|
| Modal (investasi total) : | Rp 198.127.543 |
| <i>Net Cash Flow</i> Tahun 1 | Rp 137.295.000 |
| <i>Net Cash Flow</i> Tahun 2 | Rp 108.110.000 |
| <i>Net Cash Flow</i> Tahun 3 | Rp 118.955.000 |
| <i>Net Cash Flow</i> Tahun 4 | Rp 126.970.000 |
| <i>Payback Period</i> = | $1 + (198.127.543 - 137.295.000) / 108.110.000$ |
| | = 1,4 tahun |

4.2.4.8 Perhitungan *Net Present Value*

NPV merupakan simbol netto proyek pada tahun pembangunan proyek. NPV diperoleh dengan mendiskontokan selisih antara jumlah kas yang masuk dengan jumlah kas yang keluar tiap tiap tahun dengan tingkat bunga yang telah ditentukan sebelumnya. Adapun *discount factor* disini adalah sebesar 10,2% yang diperoleh dari:

$$\begin{aligned} \text{discount factor} &= \text{bunga bank} \times (1 - \text{tasiran pajak}) \\ &= 12\% \times (1 - 15\%) \\ &= 10,2\% \end{aligned}$$

Setelah *discount factor* didapatkan maka perhitungan NPV adalah sebagai berikut:

Tabel 4.20 Perhitungan NPV 10%

| Tahun | Cash Flow | Discount Factor 10% | PV |
|-------|--------------------------|---------------------|------------------|
| 2017 | -60.832.543 | 0,9091 | -55.302.864 |
| 2018 | 108.110.000 | 0,8264 | 89.342.104 |
| 2019 | 118.955.000 | 0,7513 | 89.370.815 |
| 2020 | 126.970.000 | 0,6587 | 83.635.139 |
| | Total Present Value | | 207.045.269 |
| | Investasi | | 198.127.543 |
| | Net Present Value | | 8.917.726 |

4.2.4.9 Perhitungan *Internal Rate of Return*(IRR)

IRR adalah tingkat bunga yang apabila dipergunakan untuk mendiskonto seluruh selisih kas masuk pada tahun – tahun proyek akan menghasilkan jumlah kas yang sama dengan jumlah investasi proyek. Untuk mendapatkan nilai IRR maka ditentukan rate bunga saat NPV = 0. Untuk mendapatkan nilai rate (suku bunga) tersebut maka diperlukan cara *trial and error* untuk mencari nilai rate agar NPV = 0. Dengan menggunakan cara *trial and error*, maka didapatkan hasil perhitungan sebagai berikut :

Tabel 4.21 Perhitungan NPV 11%

| Tahun | Cash Flow | Discount Factor 11% | PV |
|--------------|----------------------------|----------------------------|------------------|
| 2017 | -60.832.543 | 0,9009 | -54.804.038 |
| 2018 | 108.110.000 | 0,8116 | 87.742.076 |
| 2019 | 118.955.000 | 0,7312 | 86.979.896 |
| 2020 | 126.970.000 | 0,6587 | 83.635.139 |
| | Total <i>Present Value</i> | | 203.553.073 |
| | Investasi | | 198.127.543 |
| | Net Present Value | | 5.425.530 |

Tabel 4.22 Perhitungan NPV 12%

| Tahun | Cash Flow | Discount Factor 12% | PV |
|--------------|----------------------------|----------------------------|-----------------|
| 2017 | -60.832.543 | 0,8929 | -54.317.378 |
| 2018 | 108.110.000 | 0,7972 | 86.185.292 |
| 2019 | 118.955.000 | 0,7118 | 84.672.169 |
| 2020 | 126.970.000 | 0,6355 | 80.689.435 |
| | Total <i>Present Value</i> | | 197.229.518 |
| | Investasi | | 198.127.543 |
| | Net Present Value | | -898.025 |

Dengan menggunakan interpolasi didapatkan nilai IRR dari proyek adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{IRR} &= 11\% + \frac{5.425.530}{5.425.530+898.025} \times (12\%-11\%) \\
 &= 11\% + \frac{5.425.530}{6.323.555} \times 1\% \\
 &= 11,85\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan interpolasi didapatkan nilai IRR = 11,85%

4.2.4.10 Perhitungan *Net Benefit/Cost*

Perhitungan ini untuk mencari nilai *profitability index* untuk proyek. Perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Net B/C} &= \frac{207.045.269}{198.127.543} \\ &= 1,045 \end{aligned}$$

Oleh karena nilai Net B/C > 1 maka menurut kriteria metode ini, investasi dapat dinyatakan layak

4.2.4.11 Perhitungan *Break Event Point*

$$BEP = \frac{\text{biaya operasional tetap}}{\text{Harga Jual}}$$

$$BEP = \frac{11.440.000}{5.000}$$

$$BEP = 2.288$$

Dari hasil perhitungan *Break Event Point* diatas, didapatkan nilai BEP nya yaitu sebesar 2.288. Dengan demikian dapat diketahui bahwa pada tingkat penjualan sebesar 2288 tiket Desa Wisata tersebut tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

BAB V

PEMBAHASAN

5.1 *Forecasting*

Peramalan data wisatawan dapat dilakukan setelah data historis dilakukan *plotting* data untuk mengetahui pola datanya. Tujuannya untuk mengetahui metode peramalan yang cocok sesuai dengan pola data. Setelah mengetahui pola data dan selanjutnya dilakukan peramalan dengan menggunakan beberapa metode yaitu *Simple Moving Average*, *Double Moving Average*, *Single Exponential Smoothing* dan *Holt Winter*.

Setelah didapatkan hasil peramalan dari beberapa metode diatas, selanjutnya adalah melakukan kontrol dan akurasi hasil peramalan. Dimana kontrol dan akurasi membandingkan grafik hasil peramalan dengan data aktual dan melakukan akurasi *error* dengan parameter *error* yaitu *Mean Absolute Deviation* (MAD), *Mean Square Error* (MSE) dan *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE).

Metode peramalan yang dipilih adalah metode yang memiliki parameter kesalahan yang paling kecil dalam penelitian ini yang terpilih metode *single exponential smoothing* tetapi dalam penelitian ini metode *single exponential smoothing* tidak bisa diandalkan sebab berada di luar bata-batas pengendalian *tracking signal* (maksimum ± 4), hal ini juga berlaku pada metode dan *holt winter* walaupun berada pada parameter kesalahan yang kecil, akan tetapi berdasarkan *tracking signal* menunjukkan metode tersebut tidak bisa diandalkan sebab berada di luar batas-batas pengendalian *tracking signal* (maksimum ± 4) berdasarkan pada dasar teori (Gaspersz, 2005). Pada penelitian ini metode peramalan yang terpilih berdasarkan pada dasar teori yaitu *single moving average* karena pada metode ini data hasil peramalan masih dalam batas kontrol dan memiliki nilai *error* lebih kecil

dibandingkan *double moving average* meskipun nilai *error* sama-sama masih dalam batas kontrol.

5.2 Roadmap

a. Strategi Penetrasi Pasar

Strategi penetrasi pasar merupakan pendekatan di mana suatu unit bisnis menjual produk atau jasa yang sama terhadap pelanggan yang sama (Bērziņš, 2010). Penetrasi pasar dilakukan untuk mempertahankan pelanggan yang dimiliki. Hal tersebut didasarkan oleh kenyataan bahwa Desa Wisata Pentingsari memiliki pelanggan tetap institusional. Strategi ini dapat dilaksanakan melalui beberapa program di antaranya:

1. Membuat skema harga atau voucher terhadap pelanggan.
2. Melaksanakan kerjasama dengan unit bisnis di sekitar dalam berbagi aset.

b. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk merupakan pendekatan untuk menjual lebih banyak produk maupun jasa kepada pelanggan yang sama. Dalam konteks jasa, maka terdapat beberapa program yang dapat dilakukan adalah peningkatan kualitas pelayanan dan pemasaran.

Menurut Godin, pola marketing tradisional, membuat produk kemudian mengiklankan produk tersebut sebanyak – banyaknya, sudah tidak relevan karena terlalu banyak iklan dan produk yang beredar. Oleh karena itu, peningkatan kualitas marketing harus dilaksanakan bersamaan dengan proses pembuatan produk sehingga dihasilkan produk yang luar biasa (Godin, 2003).

Dalam kasus ini perlu dilakukan penguatan jasa Desa Wisata Pentingsari yang menggali pada pasar namun memiliki *early adopter*. Desa Wisata Pentingsari telah memiliki pasar tersendiri yakni institusional. Dalam pasar ini jasa yang ditawarkan adalah *village homestay*. Oleh karena itu, untuk meminimalkan resiko pasar ini yang akan digali lebih lanjut dalam pengembangan produk. Godin (2003) menjelaskan bahwa suatu produk atau jasa hanyalah sebuah

komoditas, sedangkan nilai – nilai (*values*) dari produk itulah yang sesungguhnya menarik konsumen. Bertolak dari teori yang dikemukakan Godin, maka perlu digali lebih dalam nilai – nilai yang sebenarnya dijual oleh Desa Wisata Pentingsari melalui jasa *homestay*.

Berkaca dari ceruk pasar, visi – misi, produk atau jasa, dan pengalaman yang telah dilakukan oleh Desa Wisata Pentingsari, dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat 2 nilai yang menjadi kekuatan jasa *homestay* Pentingsari. Nilai – nilai tersebut di antaranya:

1. Momen

Berdasarkan ceruk pasar yakni segemen institusional beserta visi edukasi yang dimiliki Pentingsari membuat jasa yang ditawarkan kaya akan momen kebersamaan. Momen – momen yang terdapat dalam aktifitas ini yang sangat berguna dalam pembentukan rasa kekeluargaan maupun pengembangan skill berupa *team building*. Pengembangan produk atau jasa Desa Wisata Pentingsari direncanakan untuk menjadi spesialis dalam pembentukan momen terutama dalam hal *team building*.

2. Kearifan Tradisional

Latar belakang budaya dan orisinalitas tradisional pedesaan membuat nilai – nilai kearifan dan kebijaksanaan tradisional masih terjaga di Desa Wisata Pentingsari. Strategi peningkatan kualitas dapat dilakukan dengan memperbaiki pola penyampaian kearifan dan kebijaksanaan lokal sehingga memudahkan pesan – pesan moral tersebut tertanam dan menarik pelanggan.

Adapun produk atau jasa pariwisata meliputi beberapa elemen. Elemen – elemen tersebut adalah elemen fisik, servis, keramahtamahan (*hospitality*), kebebasan pelanggan, dan kontribusi (Smith, 1994). Program – program yang direncanakan meliputi seluruh elemen tersebut dan didesain untuk menguatkan nilai – nilai lebih Desa Wisata. Program – program pengembangan produk diantaranya:

1. Pembuatan rencana bisnis jangka pendek.
2. Perencanaan dan pembangunan aset fisik

3. Pengembangan produk suvenir
4. Pengembangan website dan media pemasaran berbasis elektronik
5. Inovasi servis
6. Pengembangan untuk *feedback* pelanggan

c. Strategi Pengembangan Pasar

Strategi ini merupakan pendekatan untuk mencari segmen pasar baru. Adapun segmentasi pasar yang baru ini diharapkan untuk dapat menjual produk atau jasa yang sama kepada wisatawan baru. Menurut Gunadi (2013) dalam konferensi IATTEI, terdapat beberapa faktor yang signifikan terhadap pemilihan lokasi wisata. Faktor – faktor tersebut meliputi negara destinasi, keindahan alam, fasilitas kesehatan, kegiatan petualangan, tingkat pengetahuan, festival budaya, pertunjukan musik, candi, lanskap, dan makanan lokal.

Desa Wisata Pentingsari dapat merambah beberapa pasar baru yakni industri *event* karena saat ini Desa Wisata Pentingsari masih mengandalkan wisatawan dari intitusi dan belum banyak wisatawan umum. Industri *event* ini dapat menjadi daya tarik masyarakat luas karena melalui *event-event* yang diselenggarakan masyarakat menjadi tahu dan mengerti akan keberadaan Desa Wisata ini.

Program – program yang dapat dilakukan di antaranya:

1. Pengembangan media dan materi wisata
2. Penggalan lebih dalam mengenai kearifan dan kebijaksanaan tradisional.
3. Menjangkau segmentasi pasar baru.
4. Peningkatan kapasitas SDM

d. Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi merupakan pendekatan untuk menjual produk baru kepada segmen pasar baru. Strategi ini memiliki kelebihan untuk mengurangi eksposur unit bisnis Desa Wisata Pentingsari terhadap segmen pasar yang lamban

pertumbuhannya atau bahkan sama sekali tidak terdapat pertumbuhan. Strategi diversifikasi memiliki tingkat resiko paling tinggi di antara strategi lain. Oleh karena itu, perlu dilakukan penilaian dan manajemen resiko. Adapun alternatif lain untuk mengurangi resiko adalah melakukan analisa setiap langkah yang di ambil dengan hati – hati dan mengembangkan kapabilitas serta sumber daya (Bērziņš, 2010).

Ursache (2015) mengungkapkan bahwa terdapat perubahan ketertarikan terhadap pariwisata berbasis aktifitas dan pengalaman di mana ceruk pasar seperti budaya dan kesehatan/kecantikan memberikan kesempatan untuk memperoleh keuntungan dari kekuatan lingkungan. Kekuatan lingkungan yang dimaksud berupa keindahan alam, budaya, peran makanan lokal dalam penguatan identitas, orisinalitas, dan pertumbuhan berkelanjutan.

Program yang dapat dilakukan adalah penilaian kemungkinan pengembangan bisnis menjadi gabungan antara budaya dan kecantikan / kesehatan. Pengembangan bisnis tersebut memiliki kemungkinan untuk menjadi unit bisnis dengan *margin* yang lebih besar, namun diperlukan modal yang besar. Program ini memberikan arahan yang berbeda dengan kondisi dan pengalaman Desa Pentingsari saat ini. Oleh karena itu, perlu direncanakan dengan hati – hati dan penilaian resiko yang memadai.

5.3 Finansial

Dalam analisa studi kelayakan bisnis aspek finansial pada pengembangan unit usaha adalah sebagai berikut :

a. *Cash in flow*

Pada tahapan ini dapat dilihat pada tabel *cash flow*, diketahui dari hasil peramalan volume wisatawan yang datang sebanyak 123.417 orang dalam 4 tahun kedepan. Selain dari wisatawan yang datang juga dihasilkan pemasukan dari hasil penjualan ikan yang dibudidaya. Ikan yang dibudidaya diasumsikan menghasilkan Rp 20.000.000 untuk dua kali hasil panen dalam satu tahun. Wisatawan ini terdiri wisatawan lokal dan wisatawan mancanegara. Harga jual /

tiket sebesar Rp. 5.000,00 , harga jual diketahui dari penentuan harga pokok produksi. Nilai total *cash in flow* Desa Wisata Pentingsari selama 4 tahun sebesar Rp 617.090.000,00

b. *Cash out flow*

Dapat diketahui pada tabel *cash flow* terdiri dari investasi awal sebesar Rp. 198.127.543,00, biaya operasional sebesar Rp. 31.440.000. Total biaya operasional merupakan penjumlahan dari total biaya variabel dengan biaya tetap. Total *cash out flow* untuk 4 tahun sebesar Rp 323.887.543.,00

c. *Net Present Value*

Dengan menggunakan tingkat bunga 10% sebagai MARR awal untuk membandingkan keuntungan yang didapat dari Desa Wisata Pentingsari bernilai positif yaitu Rp 8.917.726,00. Sehingga dengan demikian proyek ini dikatakan layak karena syarat layaknya NPV adalah lebih besar dari 0.

d. *Pay Back Period*

Nilai PP untuk wisata ini didapatkan dengan waktu pengembalian investasinya. Untuk nilai PP didapatkan waktu selama 1,4 tahun atau 1 tahun 4 bulan 24 hari. Nilai ini menunjukkan bahwa masa pengembalian investasi dengan jumlah pengunjung pada dua tahun terakhir relatif cukup singkat.

e. *Internal Rate of Return*

IRR merupakan salah satu kriteria yang penting dalam menentukan kelayakan suatu proyek. Tingkat IRR yang dicapai oleh Desa Wisata Pentingsari adalah 11,85%. Tingkat IRR 11,85% tersebut berarti bahwa proyek ini memberikan laju keuntungan sebesar 11,85% untuk setiap tahunnya. Nilai tersebut lebih tinggi dari bila dibandingkan dengan tingkat suku bunga (MARR) yang ditetapkan sebesar 10%. Maka tingkat IRR pada Desa Wisata Pentingsari ini dapat dikatakan layak.

f. Net Benefit Cost

Proyek inidapat dikatakan layak untuk dijalankan apabila nilai B/C lebih besar dari 1. Untuk proyek Desa Wisata ini didapatkan nilai 1,045 dengan nilai MARR 10%. Hal ini menunjukkan bahwa selisih keuntungan lebih besar dibandingkan selisih biayanya, sehingga proyek ini dapat dikatakan layak.



BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan studi kelayakan bisnis dari Desa Wisata Pentingsari, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada aspek pasar peramalan jumlah wisatawan di masa mendatang yaitu kurun waktu bulan Januari 2017 sampai bulan Desember 2020 menggunakan metode *single moving average* menunjukkan jumlah wisatawan sebanyak 123.417. Selain itu berdasarkan pengolahan data dengan metode SWOT Desa Wisata Pentingsari berada pada kuadran II yang artinya perlu pemberagaman strategi yang digunakan untuk memperbaiki atau memaksimalkan kekuatan internal, strategi ini digunakan agar dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Berdasarkan aspek finansial yang dilakukan mendapatkan hasil sebagai berikut:

- a. Dari perhitungan *cash flow* setiap tahun usaha ini akan mendapatkan keuntungan yang terus meningkat.
- b. Dari hasil perhitungan periode pengembalian (*pay back period*) dan MARR yang ditentukan 10% dapat diketahui bahwa periode pengembalian dari usaha ini terbilang cukup singkat yaitu 1,4 tahun atau 1 tahun 4 bulan 24 hari.
- c. Dari hasil perhitungan parameter kelayakan menunjukkan hasil NPV diatas 0, IRR diatas MARR, dan NET B/C diatas 1

Dengan demikian dari segi finansial pengembangan usaha budidaya ikan ini layak untuk dijalankan.

2. Rekomendasi dari hasil *roadmap* yang dapat diberikan untuk memperbaiki strategi peningkatan keuntungan pada Desa Wisata Pentingsari adalah:

- a. Pada bagian penetrasi pasar dengan melakukan skema harga atau memberikan voucher pada pelanggan dan melaksanakan kerjasama dengan unit bisnis
- b. Bagian pengembangan produk dengan melakukan kegiatan pembuatan bisnis jangka pendek, perencanaan dan pembangunan aset fisik, pengembangan produk souvenir, pengembangan website dan media pemasaran berbasis elektronik, inovasi dalam memberikan servis, serta pemberian *feedback* kepada pelanggan.
- c. Bagian pengembangan pasar dengan melakukan pengembangan media dan materi wisata, penggalan lebih mengenai kearifan lokal dan kebijaksanaan tradisional, serta menjangkau segmentasi baru.
- d. Bagian diversifikasi dengan cara pengembangan bisnis menjadi gabungan antara budaya dan kecantikan / kesehatan

6.2 Saran

Berdasarkan hasil yang didapat setelah melakukan penelitian ini, peneliti dapat memberikan saran-saran yang pada pihak yang berkepentingan, yaitu :

1. Memberikan sosialisasi kepada masyarakat setempat agar masyarakat lebih paham tentang suatu informasi yang berkaitan dengan desa wisata.
2. Pengarahan organisasi remaja dengan orientasi pada kegiatan yang bersifat membangun desa wisata.
3. Mengadakan survey rutin ke desa wisata lainnya untuk mengetahui sejauh apa perkembangan desa wisata..

DAFTAR PUSTAKA

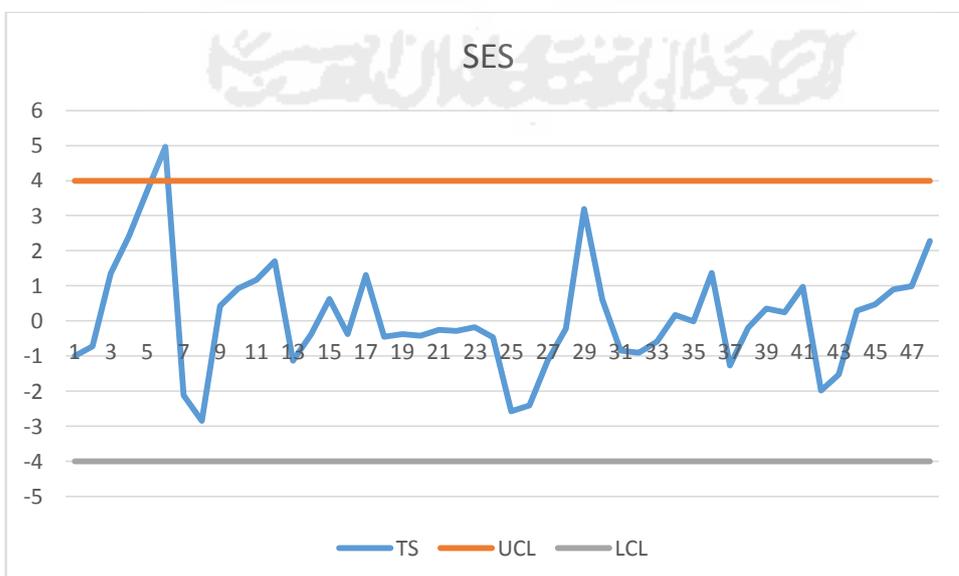
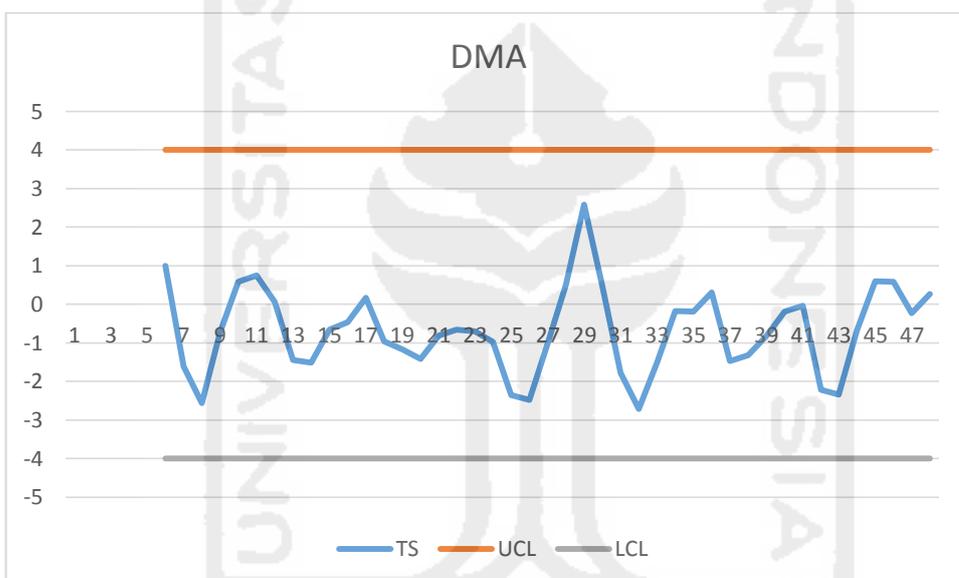
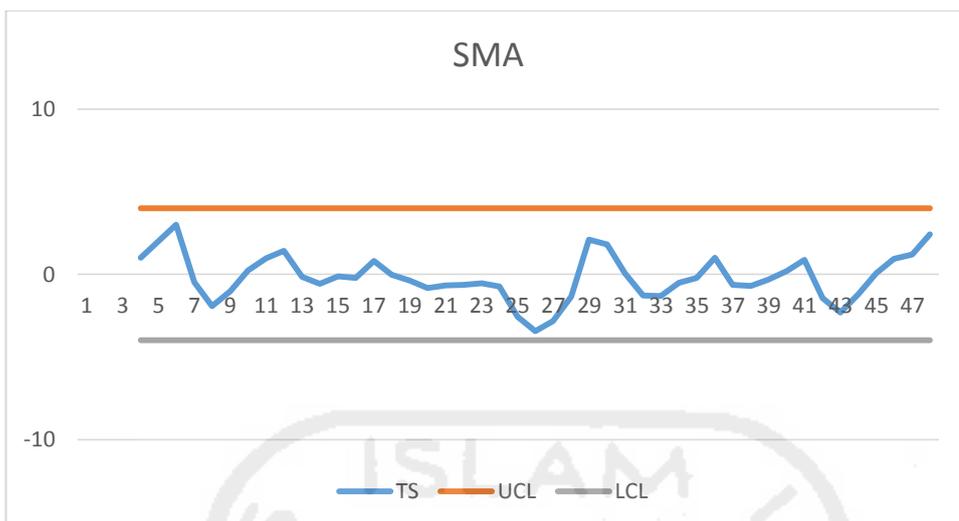
-
- Afifatul, K. (2014). *Analisis Kelayakan Pengembangan Wisata Budaya Di Dusun Tutup Ngisor Dalam Perspektif Pariwisata Berkelanjutan*. Skripsi, Yogyakarta.
- Bērziņš. (2010). *Strategy Planning*. University Of Latvia.
- Eka, E. (2011). *Analisis Kelayakan Investasi Peternakan Ayam Broiler Pada Kondisi Risiko (Studi Kasus: Peternakan Rakyat Milik Bapak Marhaya, Kecamatan Nanggung, Kabupaten Bogor, Jawa Barat)*. Skripsi, Bogor.
- Ermawati. (2007). *Analisis Kelayakan Finansial Industri Tahu (Studi Kasus: Usaha Dagang Tahu Bintaro Kabupaten Tangerang, Propinsi Banten)*. Skripsi, Tangerang.
- Febry, D. (2011). *Analisis Kelayakan Bisnis (Studi Kasus: PT. Pemuda Mandiri Sejahtera)*. Skripsi, Depok.
- Gaspersz. (2005). *Production Planning And Inventory Control*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Godin, S. (2003). *Purple Cow: Transform Your Business by Being Remarkable*.
- Griffin, R. W., & Elbert., R. J. (2007). *Bisnis* (8 ed.). Jakarta: Erlangga.
- Gunadi. (2013). *Destinations Attributes and Destination Choice of Indonesia*. Kuala Lumpur: IATTEI Conference.
- Harahap, & SofyanSyafri. (2004). *Akuntansi Aktiva Tetap* (3 ed.). Jakarta: Raja Grafindo.
- Hastuti, & Suhadi. (2013). *Model Pengembangan Desa Wisata Berbasis Kearifan Lokal Sebagai Strategi Pengentasan Kemiskinan Di Lereng Merapi Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta*. Yogyakarta.
- <http://www.askwillonline.com>. (n.d.). Retrieved 12 2016, from <http://www.askwillonline.com/2012/01/understanding-ansoff-matrix.html>
- L.J.Smith, S. (1994). *The Tourism Product*.
- Makridakis, S., Wheelwright, & McGee. (1999). *Metode Dan Aplikasi Peramalan*. Tangerang: Binarupa Aksara.
- Mulyadi. (2000). *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Pangestu, S. (1986). *Forecasting: Konsep dan Aplikasi* (2 ed.). Yogyakarta: BPFE.
- Rangkuti, F. (2004). *The Power Of Brands*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

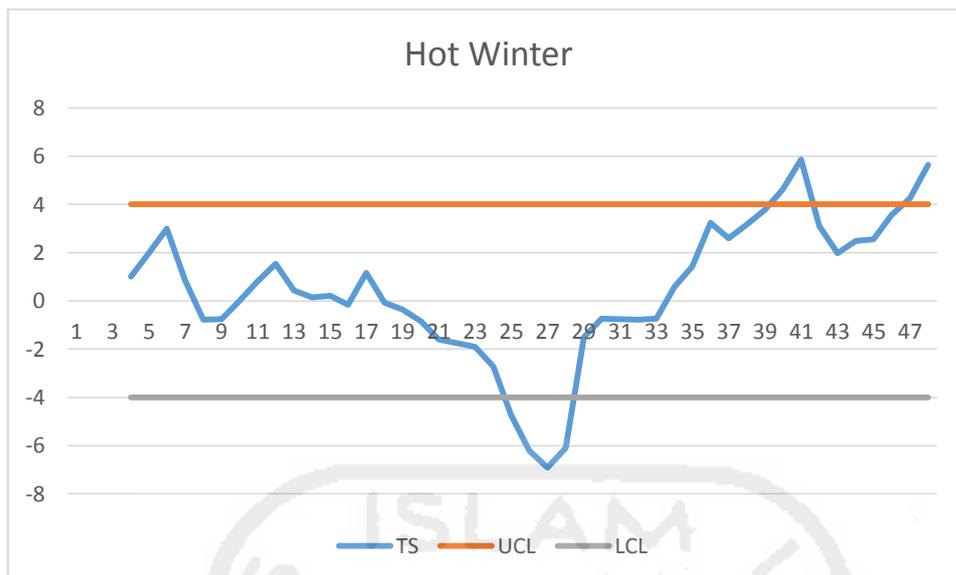
- Sleman, B. P. (2016). *Sleman Dalam Angka*. Sleman.
- Sukirno, S. (1994). *Pengantar Teori Ekonomi Makro*. Jakarta: Penerbit Rajagrafindo.
- Supranto. (2004). *Ekonometrik: Buku Dua*. Ghalia Indonesia.
- Suryanti, H., Fercihani, M., & Suprpto. (2013). *Analisa Usaha Pembesaran Ikan Nila Pada Keramba Jaring Apung Di Kecamatan Wonogiri Kabupaten Wonogiri*.
- Tjiptono, F. (2006). *Manajemen Pelayanan Jasa*. Yogyakarta: Andi.
- Umar, H. (2003). *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Umar, H. (2007). *Teknik Menganalisis Kelayakan Bisnis Secara Komprehensif (3 ed.)*. Jakarta: Gramedika Pustaka Utama.
- Ursache. (2015). *Niche Tourism Market – Means Of Enhancing Sustainable Economic Development In Eu's Eastern Periphery*.
- Yacob, I. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipata.
- Yogyakarta, P. D. (2012). *Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. Yogyakarta: Sekertaris Daerah .
- Zaroh, E. (2011). *Dampak Keberadaan Desa Wisata Pentingsari Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat*. Skripsi, Sleman.



LAMPIRAN

PETA KONTROL





BIAYA OPERASIONAL DALAM 1 TAHUN

| KEGIATAN | JUMLAH | HARGA | HARGA TOTAL |
|---------------|---------|-------------|--------------|
| ADMINISTRASI | 1 SET | | Rp240.000 |
| BIAYA PROMOSI | | | Rp1.200.000 |
| PEMELIHARAAN | 2 PANEN | Rp4.800.000 | Rp9.600.000 |
| BIAYA LISTRIK | 1300 VA | Rp200.000 | Rp2.400.000 |
| BIAYA PEGAWAI | 1 ORANG | Rp1.500.000 | Rp18.000.000 |

PEMELIHARAAN IKAN 1 PANEN 6 BULAN

BIBIT 38.400 EKOR

PAKAN APUNG PF-1000 18 ZAK → $18 \times 130.000 = 2.340.000$

PAKAN APUNG 781-2 12 ZAK → $12 \times 200.000 = 2.400.000$

OBAT = 60.000

TOTAL = 4.800.000

RAB

Pendopo

| Uraian Pekerjaan | Sat . | Koef. | Harga Satuan (Rp) | Jumlah (Rp) |
|--|-------|------------|-------------------|-----------------|
| Pondasi Batu kali 1:5 | m3 | 4,8 | | |
| Batu kali belah | m3 | 5,28 | 135000 | 712800 |
| Semen Portland | kg | 652,8 | 1120 | 731136 |
| Pasir Pasang | m3 | 2,611 2 | 158000 | 412569,6 |
| Pekerja | oh | 7,2 | 60000 | 432000 |
| Tukang Batu | oh | 3,6 | 70000 | 252000 |
| Kepala Tukang Batu | oh | 0,36 | 75000 | 27000 |
| Mandor | oh | 0,36 | 80000 | 28800 |
| | | | Jumlah | 2596305,6 |
| Pemasangan Lantai Keramik 40x40cm Polished | m2 | 64 | | |
| Keramik 40x40 cm Polished | m2 | 67,2 | 67000 | 4502400 |
| Semen | kg | 728,3 2 | 1120 | 815718,4 |
| Pasir Pasang | m2 | 2,88 | 158000 | 455040 |
| Semen Warna | kg | 103,6 8 | 9500 | 984960 |
| Pekerja | OH | 44,8 | 60000 | 2688000 |
| Tukang Batu | OH | 22,4 | 70000 | 1568000 |
| Kepala Tukang Batu | OH | 2,24 | 75000 | 168000 |
| Mandor | OH | 2,24 | 80000 | 179200 |
| | | | Jumlah | 11361318 |
| Tiang dan atap | m2 | 64 | | |
| Pendopo | set | 1 | 6000000 0 | 60000000 |
| | | | Jumlah | 60000000 |
| Pemasangan Genteng Exel Monier | m2 | 64 | | |
| Genteng Monier XI | bh | 640 | 7800 | 4992000 |
| Pekerja | OH | 9,6 | 60000 | 576000 |
| Tukang | OH | 4,8 | 70000 | 336000 |
| Kepala Tukang | OH | 0,512 | 75000 | 38400 |
| Mandor | OH | 0,512 | 80000 | 40960 |
| | | | Jumlah | 5983360 |
| | | | TOTAL | 79940984 |

Kolam

| Uraian Pekerjaan | | Sat. | Koef. | Harga Satuan (Rp) | Jumlah (Rp) |
|-------------------------------------|--|------|---------|-------------------|-----------------|
| Saluran PVC bawah lantai | | m1 | 56 | | |
| PVC dia 4 " | | m1 | 56 | 98000 | 5488000 |
| Material bantu 10 % dari bahan | | m1 | 5,6 | 98000 | 548800 |
| Pekerja | | OH | 4,48 | 60000 | 268800 |
| Tukang | | OH | 7,56 | 70000 | 529200 |
| Kepala Tukang | | OH | 0,756 | 75000 | 56700 |
| Mandor | | OH | 0,2296 | 80000 | 18368 |
| | | | | Jumlah | 6909868 |
| Galian Tanah Biasa Sedalam 1m | | m3 | 528 | | |
| Pekerja | | OH | 396 | 60000 | 23760000 |
| Mandor | | OH | 13,2 | 80000 | 1056000 |
| | | | | Jumlah | 24816000 |
| Pasang Dinding Bata 1:5 1/2 Bata | | m2 | 224 | | |
| Batu Bata Merah | | bh | 15680 | 575 | 9016000 |
| Semen Portland 50 kg | | zak | 43,456 | 56000 | 2433536 |
| Pasir Pasang | | m3 | 10,08 | 158000 | 1592640 |
| Pekerja | | OH | 67,2 | 60000 | 4032000 |
| Tukang Batu | | OH | 22,4 | 70000 | 1568000 |
| Kepala Tukang Batu | | OH | 2,24 | 75000 | 168000 |
| Mandor | | OH | 3,36 | 80000 | 268800 |
| | | | | Jumlah | 19078976 |
| Plesteran Tebal 15mm Campuran 1 : 5 | | m2 | 224 | | |
| Semen Portland 50 kg | | zak | 23,2288 | 56000 | 1300813 |
| Pasir pasang | | m3 | 5,824 | 158000 | 920192 |
| Pekerja | | OH | 67,2 | 60000 | 4032000 |
| Tukang Batu | | OH | 33,6 | 70000 | 2352000 |
| Kepala Tukang Batu | | OH | 3,36 | 75000 | 252000 |
| Mandor | | OH | 3,36 | 80000 | 268800 |
| | | | | Jumlah | 9125805 |
| Acian Beton | | m2 | 224 | | |
| Semen Portland | | zak | 14,56 | 56000 | 815360 |
| Pekerja | | OH | 44,8 | 60000 | 2688000 |
| Tukang Batu | | OH | 22,4 | 70000 | 1568000 |
| Kepala Tukang Batu | | OH | 2,24 | 75000 | 168000 |
| Mandor | | OH | 2,24 | 80000 | 179200 |
| | | | | Jumlah | 5418560 |
| | | | | TOTAL | 65349209 |

WC

| Uraian Pekerjaan | Sat | Koef. | Harga Satuan (Rp) | Jumlah (Rp) |
|--|-----|--------|-------------------|-------------|
| Pondasi Batu kali 1:5 | m3 | 1,8 | | |
| Batu kali belah | m3 | 1,98 | 135000 | 267300 |
| Semen Portland | kg | 244,8 | 1120 | 274176 |
| Pasir Pasang | m3 | 0,9792 | 158000 | 154713,6 |
| Pekerja | oh | 2,7 | 60000 | 162000 |
| Tukang Batu | oh | 1,35 | 70000 | 94500 |
| Kepala Tukang Batu | oh | 0,135 | 75000 | 10125 |
| Mandor | oh | 0,135 | 80000 | 10800 |
| | | | Jumlah | 973614,6 |
| Pasang Dinding Bata 1:3 1/2 Bata | m2 | 24 | | |
| Batu Bata Merah | bh | 1680 | 575 | 966000 |
| Semen Portland 50 kg | zak | 6,8976 | 56000 | 386265,6 |
| Pasir Pasang | m3 | 0,96 | 158000 | 151680 |
| Pekerja | OH | 7,2 | 60000 | 432000 |
| Tukang Batu | OH | 2,4 | 70000 | 168000 |
| Kepala Tukang Batu | OH | 0,24 | 75000 | 18000 |
| Mandor | OH | 0,36 | 80000 | 28800 |
| | | | Jumlah | 2150746 |
| Plesteran Tebal 15mm Campuran 1 : 3 | m2 | 24 | | |
| Semen Portland 50 kg | zak | 3,732 | 56000 | 208992 |
| Pasir pasang | m3 | 0,552 | 158000 | 87216 |
| Pekerja | OH | 7,2 | 60000 | 432000 |
| Tukang Batu | OH | 3,6 | 70000 | 252000 |
| Kepala Tukang Batu | OH | 0,36 | 75000 | 27000 |
| Mandor | OH | 0,36 | 80000 | 28800 |
| | | | Jumlah | 1036008 |
| Acian Beton | m2 | 24 | | |
| Semen Portland | zak | 1,56 | 56000 | 87360 |
| Pekerja | OH | 4,8 | 60000 | 288000 |
| Tukang Batu | OH | 2,4 | 70000 | 168000 |
| Kepala Tukang Batu | OH | 0,24 | 75000 | 18000 |
| Mandor | OH | 0,24 | 80000 | 19200 |
| | | | Jumlah | 580560 |
| PEKERJAAN RANGKA ATAP DAN PENUTUP ATAP | | | | |
| Pemasangan Usuk Galvalum 7,5x3,5 cm t= 0,75 mm | m2 | 8,75 | | |
| Usuk Galvalum | m1 | 26,25 | 17000 | 446250 |
| Paku sekrup | bh | 52,5 | 500 | 26250 |
| Mandor | OH | 0,0437 | 80000 | 3500 |

| Uraian Pekerjaan | Sat | Koef. | Harga Satuan (Rp) | Jumlah (Rp) |
|---|------|---------|-------------------|-------------|
| | | 5 | | |
| Kepala Tukang | OH | 0,00875 | 75000 | 656,25 |
| Tukang | OH | 0,875 | 70000 | 61250 |
| Pekerja | OH | 0,875 | 60000 | 52500 |
| | | | Jumlah | 590406,3 |
| Pemasangan Genteng Exel Monier | m2 | 8,75 | | |
| Genteng Monier XI | bh | 87,5 | 7800 | 682500 |
| Pekerja | OH | 1,3125 | 60000 | 78750 |
| Tukang | OH | 0,65625 | 70000 | 45937,5 |
| Kepala Tukang | OH | 0,07 | 75000 | 5250 |
| Mandor | OH | 0,07 | 80000 | 5600 |
| | | | Jumlah | 818037,5 |
| PEKERJAAN PELAPIS LANTAI DAN DINDING | | | | |
| Pemasangan Tegel Keramik Dinding 20x25cm | m2 | 14 | | |
| Semen PC 40 kg | zak | 3,262 | 52000 | 169624 |
| Semen Berwarna Yiyitan | kg | 27,16 | 9500 | 258020 |
| Pasir Pasang | m3 | 0,252 | 158000 | 39816 |
| Tegel Keramik Dinding 20x25 cm | m2 | 14,84 | 67000 | 994280 |
| Pekerja | OH | 12,6 | 60000 | 756000 |
| Tukang Batu | OH | 6,3 | 70000 | 441000 |
| Kepala Tukang Batu | OH | 0,63 | 75000 | 47250 |
| Mandor | OH | 0,63 | 80000 | 50400 |
| | | | Jumlah | 2756390 |
| Pemasangan Keramik Lantai 20x20 cm | m2 | 6 | | |
| Semen PC 40 kg | zak | 1,398 | 52000 | 72696 |
| Semen Berwarna Yiyitan | kg | 9 | 9500 | 85500 |
| Pasir Pasang | m3 | 0,27 | 158000 | 42660 |
| Tegel Keramik 20x20 cm | m2 | 6,4098 | 66000 | 423046,8 |
| Pekerja | OH | 4,2 | 60000 | 252000 |
| Tukang Batu | OH | 2,1 | 70000 | 147000 |
| Kepala Tukang Batu | OH | 0,21 | 75000 | 15750 |
| Mandor | OH | 0,21 | 80000 | 16800 |
| | | | Jumlah | 1055453 |
| Pintu aluminium Type P9 | unit | 2 | | |
| Kusen aluminium silver 4 " | m1 | 7 | 125450 | 878150 |
| Frame daun pintu 4,5x6,5 cm | m1 | 6,68 | 122150 | 815962 |
| Multiplek t= 12 mm | m2 | 0,6 | 62716, | 37629,9 |

| Uraian Pekerjaan | Sat | Koef. | Harga Satuan (Rp) | Jumlah (Rp) |
|---------------------------------|------|--------|-------------------|----------------|
| | | | 5 | |
| HPL | m2 | 1,2 | 64000 | 76800 |
| Handle HDL DKS | set | 2 | 125000 | 250000 |
| Engsel steinlish | stel | 2 | 30000 | 60000 |
| Lock case Window | set | 2 | 140000 | 280000 |
| | | | Jumlah | 2398542 |
| Pengerjaan Cat Dinding Exterior | m2 | 14 | | |
| Alkalin | kg | 1,68 | 25000 | 42000 |
| Cat Tembok Exterior | klg | 5,04 | 115000 | 579600 |
| Pekerja | OH | 0,392 | 60000 | 23520 |
| Tukang cat | OH | 0,588 | 70000 | 41160 |
| Kepala Tukang cat | OH | 0,0588 | 75000 | 4410 |
| Mandor | OH | 0,035 | 80000 | 2800 |
| | | | Jumlah | 693490 |
| | | | TOTAL | 1305324 |
| | | | L | 7 |

Outbond

| Nama Barang | Jumlah | Harga Satuan | Jumlah Harga |
|-------------------------------|-------------|--------------|--------------------|
| bambu 13m | 2 | 50000 | 100000 |
| tali carmantel 15m | 3 | 2000000 | 6000000 |
| cor beton | 20 | 173322,8767 | 3466457,533 |
| Beton balok RB-2 (20/30) (m3) | 0,04 | | |
| Beton K300 (m3) | 0,04 | 865262 | 34610,48 |
| Begesting 2x pakai (m2) | 0,3732 | 178965 | 66789,738 |
| Besi beton polos U24 (kg) | 2,238222222 | 11104,5 | 24854,33867 |
| Besi beton ulir U39 (kg) | 4,16 | 11314,5 | 47068,32 |
| | | Jumlah | 173322,8767 |
| Pinang | 4 | 500000 | 2000000 |
| papan palet 10x30 | 25 | 5000 | 125000 |
| papan palet 20x100 | 12 | 15000 | 180000 |
| | | TOTAL | 12218103,29 |

Listrik

| Kriteria Daya | Tarif |
|-------------------|--------------------|
| 450 VA | Rp421.000 |
| 900 VA | Rp843.000 |
| 1300 VA | Rp1.218.000 |
| 2200 VA | Rp2.062.000 |
| | |
| instalasi listrik | Rp2.000.000 |
| TOTAL | Rp3.218.000 |

Tanah

| Nama Barang | Luas | Harga | Waktu |
|-------------|-------|------------|--------|
| Tanah | 40x48 | 15.000.000 | 1tahun |

Ikan

| Ukuran | Kapasitas/box | Harga | Jumlah | Harga total | |
|--------|---------------|-------|---------|-------------|---------|
| Larva | 50.000 ekor | 12 | 100-200 | 230400 | 460800 |
| 1-2 cm | 1.5000 ekor | 20 | 100-200 | 384000 | 768000 |
| 2-3 cm | 7.000 ekor | 35 | 100-200 | 672000 | 1344000 |
| 3-5 cm | 5.000 ekor | 55 | 100-200 | 1056000 | 2112000 |
| 4-6 cm | 4.000 ekor | 70 | 100-200 | 1344000 | 2688000 |
| 5-7 cm | 3.000 ekor | 95 | 100-200 | 1824000 | 3648000 |

Kepadatan ikan 100-200 /m2

Kedalaman air 50-80 cm

PERLENGKAPAN

| No. | Perlengkapan | Jumlah | Harga satuan (Rp) | Total (Rp) |
|---------------|------------------|--------|-------------------|--------------------|
| 1 | PROYEKTOR | 1 | Rp 4.000.000 | Rp 4.000.000 |
| 2 | PAPAN TULIS | 1 | Rp 300.000 | Rp 300.000 |
| 3 | SCREEN PROYEKTOR | 1 | Rp 1.000.000 | Rp 1.000.000 |
| 4 | AQUARIUM | 2 | Rp 200.000 | Rp 400.000 |
| Jumlah | | | | Rp5.700.000 |

