

# **ANALISIS MANAJEMEN PENDAPATAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN WISATA SIMBAT**

**(STUDI PADA POKDARWIS TAMBER, DESA TAMANSARI,  
KECAMATAN WULUHAN, KABUPATEN JEMBER)**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana**

**Pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya**

**FRANSISKA RAHMAWATI**

**NIM. 145030800111002**



**PROGRAM STUDI PARIWISATA  
JURUSAN ADMINSTRASI BISNIS  
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**MALANG**

**2018**

## MOTTO

*“Jika semua sesuai dengan keinginanmu itu bagus, jika tidak itu lebih baik.*

*Karena itu keinginan Tuhan”*

*“Keberanian akan menentukan seperti apa kehidupan seseorang”*

**(Fransiska Rahmawati)**



**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul : Analisis Manajemen Pendapatan sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Wisata Simbat (Studi pada Pokdarwis Tamber, Desa Tamansari, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember)

Disusun oleh : Fransiska Rahmawati

NIM : 145030800111002

Fakultas : Ilmu Administrasi

Program Studi : Pariwisata

Konsentrasi/Minat : Perhotelan

Malang, 6 Juli 2018

Komisi Pembimbing

  
**Dr. Ari Darmawan S.AB.,M.AB**  
**NIP.2012018009141001**

## TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Kamis  
Tanggal : 19 Juli 2018  
Jam : 09.00 – 10.00 WIB  
Skripsi atas nama : Fransiska Rahmawati  
Judul : Analisis Manajemen Pendapatan sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Wisata Simbat (Studi pada Pokdarwis Tamber, Desa Tamansari, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember).

dan dinyatakan,

**LULUS**

**MAJELIS PENGUJI**

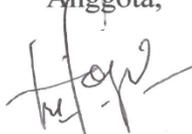
Ketua,

  
**Dr. Ari Darmawan, S.AB., M.AB**  
**NIP . 2012018009141001**

Anggota,

  
**Supriono, S.Sos., M.AB**  
**NIP. 20110784042711001**

Anggota,

  
**Drs. Topowijono, M.Si**  
**NIP. 195307041982121001**



## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah ini skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU) No.20 Tahun 2003 Pasal 25 Ayat 2 dan Pasal 70.

Malang, 6 Juli 2018



Nama : Fransiska Rahmawati

NIM : 145030800111002

## RINGKASAN

Fransiska Rahmawati, 2018, **Analisis Manajemen Pendapatan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Wisata Simbat Kabupaten Jember (Studi Pada Pokdarwis Tamber)**. Dr.Ari Darmawan, S.AB.,M.AB.

Simbat merupakan wisata baru di Kabupaten Jember yang baru dirintis pada awal April 2017. Simbat berlokasi di Desa Tamansari Dusun Kecamatan Wuluhan yang tepatnya berada di lereng pegunungan Sukmo Ilang dan Manggar. Simbat menawarkan konsep perpaduan wisata alam dan wisata minat khusus. Sebagai wisata baru, tingkat kunjungan di Simbat sudah lumayan tinggi meskipun masih belum merata. Keadaan yang demikian membuat Pokdarwis Tamber sebagai pihak pengelola Simbat untuk melakukan beberapa strategi yang dapat digunakan untuk menciptakan permintaan dan meratakan tingkat kunjungan. Dalam pengembangan wisata baru, konsep manajemen pendapatan perlu diperhatikan oleh pihak pengelola wisata. Konsep dan strategi dalam manajemen pendapatan dapat membuat suatu wisata mengalami peningkatan pendapatan karena konsep tersebut menggunakan *estimation* dan *forecasting*.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih peneliti agar penyelesaian masalah dapat dijelaskan lebih rinci. Rumusan masalah yang dikaji oleh peneliti yaitu: (1) Bagaimana Strategi Pokdarwis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan pada Simbat? (2) Bagaimana praktik manajemen pendapatan yang akan diterapkan di Simbat sebagai upaya peningkatan pendapatan?. Sumber data dalam penelitian ini adalah informan dan dokumen yang mendukung. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan wisata baru dapat menggunakan manajemen pendapatan untuk meningkatkan pendapatan. Akan tetapi ada beberapa strategi dalam manajemen pendapatan yang belum bisa digunakan di industri jasa seperti pada destinasi wisata. Peneliti memberika saran kepada Pokdarwis Tamber untuk melakukan strategi-strategi baru dalam pengembangan wisata Simbat, agar tingkat kunjungan Simbat lebih merata dan pendapatan Simbat dapat meningkat.

Kata kunci: manajemen pendapatan, peningkatan pendapatan



## SUMMARY

Fransiska Rahmawati, 2018, **Analysis Of Revenue Management As An Effort To Increase Tourism Revenue Of Simbat In Jember Regency (Studies On Pokdarwis Tamber)**. Dr. Ari Darmawan, S.AB., M.AB.

Simbat is new destination in Jember Regency who recently pioneered in early April 2017. Simbat, located in the Tamansari Village Wuluhan District at the slope of the Sukmo Ilang and Manggar Mountain. Simbat offers the concept of nature tourism and special interest tourism. As a new destination, the visitation rate at Simbat is quite high although still not evenly distributed. These circumstances make the Pokdarwis Tamber as party Manager Simbat to do some strategies that can be used to create a demand and leveling visits. In the development of new destination, the concept of revenue management have to note by the manager. Concepts and strategies in revenue management can make a destination increased revenue because of the concept that using the estimation and forecasting.

This research use descriptive research methods with qualitative approaches. The qualitative approach was selected researchers so that the resolution can be explained more detail. Outline of the problems examined by researchers including: (1) How does Pokdarwis Tamber Strategy in creating the visit request at Simbat? (2) How the revenue management practices will be applied in an effort to increase revenue in Simbat?. The source of the data in this study are the informants and documents. Types of data used in this research is the primary data and secondary data gathering techniques of observation, interview and documentation.

The result of study showed that new destination development can use revenue management to increase revenue. However, there are some strategies in revenue management that can not be used in the services industry as in tourist destinations. Researcher provides advice to Pokdarwis Tamber to do new strategies in the development of Simbat, So that the visitation rate of Simbat more evenly and income of Simbat can Increase.

Keywords: revenue management, revenue increase

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang selalu memberikan rahmatnya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Manajemen Pendapatan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Wisata Simbat Kabupaten Jember (Studi Pada Pokdarwis Tamber)”** sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1) di Fakultas Ilmu Administrasi Progam Studi Pariwisata Universitas Brawijaya Malang.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan pihak-pihak yang memberikan dukungan serta bantuan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu. Peneliti menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Bambang Supriono, MS selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
2. Dr. Sunarti, S.sos., M.AB selaku Ketua Progam Studi Pariwisata.
3. Edriana Pangestuti, SE.,M.SI,D.BA Selaku Sekretaris Progam Studi Pariwisata.
4. Dr.Ari Darmawan, S.AB.,M.AB selaku dosen pembimbing penyusunan skripsi yang sangat membantu peneliti dalam penyelesaian skripsi.
5. Topowijoyono, Drs, M.Si, Selaku Dosen Penasehat Akademik.
6. Seluruh Dosen, Staf, dan Karyawan Fakultas Ilmu Administrasi yang tidakdapat peneliti sebutkan satu persatu.
7. Bapak Yudi Setyawan Ketua Pokdarwis Tamber yang mendukung dan membantu peneliti dalam penelitian.

8. Seluruh Anggota Pokdarwis Tamber yang mendukung dan membantu peneliti dalam penelitina.
9. Kedua orang tua tercinta, Widi Utomo dan Tuminem yang telah membantu melalui doa dan dukungan.
10. Ketiga saudara, Didit, Dimas dan Dariel yang selalu mendukung dan memberikan semangat.
11. Cimori, teman seperjuangan yang saling mendukung, saling mendoakan dan memberikan semangat.
12. Rizalul Arifin, teman yang selalu mendukung dan menemani peneliti dalam melakukan penelitian.
13. Teman-teman terkasih, Mahasiswa Pariwisata angkatan 2014

Demikian laporan skripsi ini peneliti buat, saran dan kritik yang membangun diharapkan peneliti demi sempurnanya penelitian ini. Peneliti berharap semoga laporan penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca dan semua pihak yang berkepentingan.

Malang, 6 Juli 2017

Peneliti

## DAFTAR ISI

Judul	Halaman
<b>MOTTO .....</b>	<b>ii</b>
<b>TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>iii</b>
<b>TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS.....</b>	<b>v</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Penelitian .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Kontribusi Penelitian.....	8
E. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	10
1. Lupiyoadi dan Putra (2014) .....	10
2. Ivanov (2017) .....	11
B. Pariwisata .....	15
1. Pengertian Pariwisata .....	15
2. Pertumbuhan Pariwisata .....	17
3. Pengertian Destinasi Pariwisata .....	19
4. Siklus Hidup Destinasi .....	21
5. Daya Tarik Wisata.....	22
C. Manajemen Pendapatan .....	24
1. Definisi Manajemen Pendapatan.....	24
2. Sejarah Manajemen Pendapatan .....	26
3. Konsep Manajemen Pendapatan .....	29
4. <i>Estimation and Forecasting</i> .....	31
5. <i>Seven Strategies For Higher Revenues</i> .....	34
D. Kerangka Berfikir.....	38
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Fokus Penelitian .....	40
C. Lokasi Penelitian.....	41
D. Sumber dan Jenis Data .....	43



E. Teknik Pengumpulan Data.....	46
F. Instrumen Penelitian.....	50
G. Analisis Data .....	52
H. Keabsahan Data.....	53

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum .....	55
1. Sejarah Simbat .. .....	56
2. Sejarah Pokdarwis Tamber .....	59
3. Daya Tarik Wisata .....	61
4. Fasilitas.....	68
B. Penyajian Data Fokus Penelitian.....	72
1. Strategi Pokdarwis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan .....	72
2. Manajemen Pendapatan yang akan digunakan di Simbat.....	95
a) Menaikan tarif tiket tanda masuk kendaraan .....	95
b) Penerapan 7 strategi yang dapat meningkatkan Pendapatan .....	103
C. Analisis dan Interpretasi.....	132
1. Strategi Pokdarwis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan.....	132
2. Manajemen Pendapatan yang akan digunakan di Simbat.....	135
a) Menaikan tarif tiket tanda masuk kendaraan .....	136
b) Penerapan 7 strategi yang dapat meningkatkan Pendapatan .....	143
3. Rekomendasi Manajemen Pendapatan yang dapat dilakukan ..	159

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	172
B. Saran.....	185

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>188</b>
-----------------------------	------------



## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 2.1	Mapping Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 4.1	Perincian Biaya Tetap.....	108



## DAFTAR GAMBAR

Judul	Halaman
Gambar 1.1 Rekapitulasi Kunjungan Wisata Simbat Periode Desember 2017 .....	5
Gambar 2.1 Konsep Manajemen Pendapatan .....	30
Gambar 2.2 Modul <i>Forecasting</i> .....	32
Gambar 2.3 Kerangka Berfikir .....	38
Gambar 4.1 Kawasan Pintu Masuk Simbat .....	56
Gambar 4.2 Area Kebun Bunga Simbat .....	64
Gambar 4.3 Area Rumah Pohon .....	65
Gambar 4.4 Rumah Pohon .....	65
Gambar 4.5 Jalur Pendakian Simbat .....	66
Gambar 4.6 Sarang Burung di Puncak Simbat .....	68
Gambar 4.7 Kamar Mandi Simbat .....	70
Gambar 4.8 Musholla Simbat .....	71
Gambar 4.9 Area Tempat Parkir .....	72
Gambar 4.10 Kawasan Pembangunan Tanaman Obat .....	79
Gambar 4.11 Proses Pembangunan Objek <i>Spot</i> Foto .....	80
Gambar 4.12 Jembatan Simbat Salah Satu <i>Spot</i> Foto Simbat .....	83
Gambar 4.13 Kawasan <i>Camp</i> di Simbat .....	84
Gambar 4.14 Rekapitulasi Kunjungan Wisata Simbat Periode Desember 2017 .....	134



## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Pedoman Wawancara .....	191
2.	Transkrip Wawancara .....	196
3.	Bukti Wawancara Dan Observasi.....	220
4.	Rekapan Jumlah Pendapatan Simbat Periode 2017.....	222
5.	<i>Curriculum Vitae</i> .....	223



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pariwisata merupakan industri yang berkembang pesat yang memiliki dampak *multiplier effect* yang berpengaruh dalam berbagai segi bidang kehidupan. Hal ini menjadi menarik karena adanya pembangunan pariwisata dapat memberikan manfaat bagi bidang-bidang usaha lain seperti akomodasi, restoran, transportasi, konversi dan sebagainya (Yoeti, 2008). Menurut Yoeti (2008), pariwisata merupakan sektor yang diyakini tidak hanya sekedar mampu menjadi sektor andalan akan tetapi juga sebagai suatu sektor yang bermanfaat dalam mengentaskan kemiskinan. Pendapat ini dipertegas oleh Undang-undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang kepariwisataan yang mengatakan bahwa adanya pembangunan kepariwisataan diperlukan untuk mendorong pemerataan terhadap kesempatan berusaha dan memperoleh manfaat serta memungkinkan masyarakat dalam menghadapi tantangan perubahan kehidupan lokal, nasional, dan global.

Undang-undang tersebut menjelaskan bahwasannya pembangunan dan pengembangan pariwisata ditujukan untuk pemerataan kesempatan masyarakat dalam membuka usaha. Hal ini diartikan bahwa setiap masyarakat berhak mendapatkan kesempatan yang sama untuk dapat merasakan dan menikmati dampak dari adanya pembangunan dan pengembangan pariwisata. Undang-undang tersebut mengisyaratkan bahwa setiap daerah yang ada di Indonesia



baik itu daerah perkotaan yang maju maupun daerah pelosok yang tertinggal semua mempunyai kesempatan yang sama dalam mengembangkan pariwisata. Salah satunya adalah Kabupaten Jember. Kabupaten Jember merupakan daerah kecil yang cukup memiliki potensi untuk mengembangkan pariwisata. Sebagai daerah kecil, produk pariwisata yang terkenal pada kabupaten ini terbatas pada *Jember Fashion Carnival* (JFC) dan Pantai Papuma. Melihat kondisi tersebut kini pemerintah Jember maupun kelompok sadar wisata (pokdarwis) mulai memiliki inisiatif untuk membangun dan mengembangkan pariwisata di beberapa daerah di Jember. Salah satu daerah yang saat ini sedang gencar membangun pariwisata adalah Desa Tamansari yang mulai terkenal dengan produk wisata barunya yaitu Simbat.

Simbat adalah produk wisata baru di Kabupaten Jember yang baru dirintis pada awal April 2017 (lokalkarya.com, 2017). Simbat berlokasi di Desa Tamansari Kecamatan Wuluhan yang tepatnya berada di lereng pegunungan Sukmo Ilang dan Manggar. Simbat merupakan konsep wisata baru yang menawarkan perpaduan wisata alam dengan wisata minat khusus. Simbat menawarkan produk wisata seperti jalur pendakian, kebun bunga, rumah pohon dan beberapa spot foto yang unik. Munculnya pembangunan wisata baru ini dipelopori oleh para pemuda dari Desa Tamansari yang memiliki inisiatif untuk melindungi wilayah Simbat dari eksploitasi yang dilakukan oleh penambang liar dan ingin mengoptimalkan potensi alam. Hal ini sejalan dengan informasi yang didapatkan oleh peneliti melalui pra-riset yang dilakukan di Simbat pada tanggal 28 November 2017. Dalam wawancara pra-riset, peneliti mendapatkan

informasi dari pelopor pembangunan wisata Simbat yang bernama Bapak Jimin, beliau mengatakan bahwa:

“.....Simbat ini awalnya dibangun bukanlah untuk dijadikan sebuah wisata, akan tetapi dibangun untuk melindungi kawasan ini dari penambangan emas liar, oleh karena itu disini kami masih bingung tentang pengembangan pariwisata kedepannya karena memang pada dasarnya *background* dari kami bukanlah pariwisata. Prioritas kami adalah mendukung alam ini agar tidak rusak, kami menjaga agar kawasan ini bisa lebih produktif dan bisa memberikan dampak yang positif bagi masyarakat sekitar. Untuk mewujudkan hal tersebut kini kami bekerja sama dengan pihak perhutani dan juga Pokdarwis untuk membangun kawasan ini menjadi kawasan objek pariwisata....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Selasa, 28 November 2017, pukul 14:00 WIB)

Simbat kini dikelola oleh Pokdarwis Tamber yang bekerjasama dengan perhutani dan juga didukung oleh Dinas Pariwisata Kabupaten Jember. Munculnya pembangunan Simbat ini sangat memberikan harapan bagi masyarakat sekitar Desa Tamansari untuk meningkatkan kesejahteraannya. Hal ini terbukti dari semangat masyarakat sekitar yang turut berpartisipasi dalam pembangunan Simbat sebagai produk wisata baru.

Hadir sebagai wisata baru yang awalnya bukanlah dilatar belakangi untuk memabangun kawasan wisata, Simbat tentunya memiliki beberapa kendala dalam proses perkembangannya. Kendala utama yang dialami oleh Simbat dijelaskan oleh Bapak Yudi selaku Ketua Pokdarwis Tamber, beliau mengatakan:

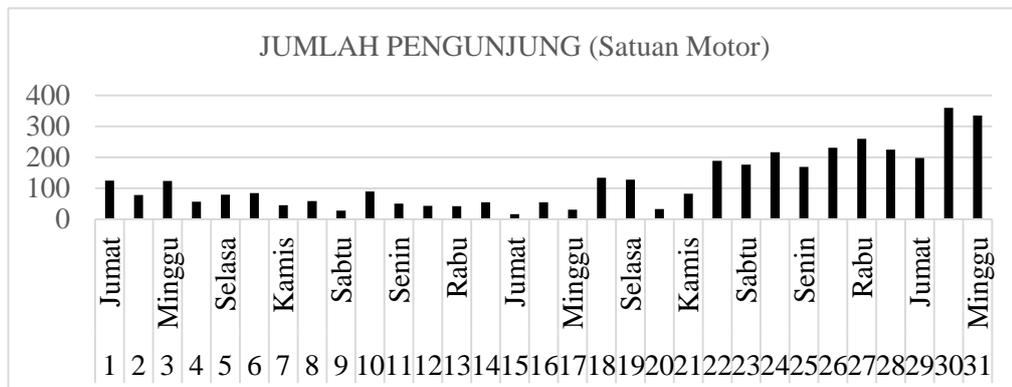
“.....saat ini kami hanya berfokus pada pengembangan wisata ini agar bisa menghasilkan *profit* yang bisa bermanfaat untuk perkembangan wisata ini kedepannya dan juga mampu memberikan manfaat pada masyarakat sekitar. Pembangunan yang kami lakukan masih terbatas, karena dana pembangunan masih murni dari dana swadaya masyarakat dan penjualan tanda masuk kendaraan yang hanya sebatas Rp. 3.000,00. Namun untuk kedepannya seiring dengan pembangunan yang kami

lakukan kami akan menetapkan tarif untuk tiket masuk di Simbat.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Selasa, 28 November 2017, pukul 15:20 WIB

Berdasarkan beberapa informasi yang didapat dari pra-riset yang dilakukan peneliti, dapat disimpulkan bahwasnya Simbat merupakan wisata yang masih dalam proses perkembangan dan belum mapan. Kunjungan wisatawan pun masih belum stabil. Kunjungan Simbat umumnya sangat tinggi pada hari libur nasional. Simbat juga memiliki kunjungan yang tinggi ketika ada *event* tertentu dan ketika ada pembukaan produk wisata baru. Permasalahan mengenai tidak stabilnya kunjungan wisata di Simbat dijelaskan oleh Bapak Andre anggota dari Pokdarwis Tamber yang bertugas menjaga loket di Simbat, beliau mengatakan bahwa:

“.....Kunjungan Simbat masih belum stabil. Berdasarkan rekapan jumlah kunjung wisatawan, umumnya Simbat ramai ketika hari libur nasional. Simbat juga memiliki kunjungan yang tinggi ketika ada produk wisata baru, contohnya ketika baru di buka taman bunga, kunjungan Simbat meningkat hingga 3 kali lipat.....”(wawancara dengan Bapak Andre anggota Pokdarwis Tamber pada hari Selasa, 28 November 2017, pukul 10.00 WIB)

Berikut rekapitulasi jumlah pengunjung Simbat periode Bulan Desember 2017 yang berhasil diperoleh peneliti:



**Gambar 1.1** Rekapan Kunjungan Wisata Simbat Periode Desember 2017  
 Sumber: Pokdarwis Tamber Melalui Olahan Penulis, 2018



Gambar diatas menjelaskan bahwa Simbat memang mengalami peningkatan kunjungan yang cukup tinggi di akhir bulan. Peningkatan yang tinggi tersebut hampir 3 kali lipat dari kunjungan biasanya dikarenakan adanya pembukaan atraksi baru yaitu kebun bunga. Peningkatan ini tentu merupakan motivasi bagi Pokdarwis Tamber untuk mengembangkan Simbat. Akan tetapi disisi lain Pokdarwis Tamber masih khawatir dengan perkembangan Simbat, sebab peningkatan kunjungan tersebut belum mampu untuk menghasilkan pendapatan yang sebanding dengan pengeluaran yang dikeluarkan oleh Pokdarwis Tamber.

Berdasarkan pra-riset yang dilakukan peneliti, pendapatan Simbat berada pada rata-rata 10.000.000-20.000.000 per bulannya sedangkan pengeluaran yang dikeluarkan di Simbat rata-rata mencapai nominal 24.000.000. Hal tersebut menjelaskan bahwasanya Simbat memiliki ketimpangan pada pendapatan. Ketimpangan terjadi karena pendapatan yang diperoleh setiap bulannya rata-rata lebih kecil dari pengeluaran yang dikeluarkan. Ketimpangan ini menjadi masalah bagi Pokdarwis Tamber dalam melakukan pembangunan. Pembangunan akan terhambat karena dana yang dihasilkan belum mampu untuk mencukupi biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang ada di Simbat tersebut, untuk membuat Simbat menjadi wisata yang mapan dan terus berkembang dengan kunjungan yang stabil dan pendapatan yang lebih tinggi, pihak pengelola telah merencanakan dan melakukan berbagai program yang diharapkan mampu meningkatkan permintaan dan menstabilkan kunjungan

Simbat. Berbagai program tersebut diantaranya; pembangunan rumah adat Joglo sebagai *icon* tempat peristirahatan di Simbat, pembudidayaan tanaman obat, membangun area *camping ground*, penyediaan jamu-jamuan sebagai hasil olahan dari budidaya tanaman obat yang dikembangkan serta menaikkan tarif tiket tanda masuk di Simbat..

Usaha-usaha untuk mengembangkan Simbat agar mampu terus berkembang dan berjalan lancar sesuai dengan harapan perlu diimbangi dengan manajemen pendapatan yang tepat dari pihak pengelola Simbat. Manajemen pendapatan atau yang lebih terkenal dengan istilah *revenue management* merupakan sebuah strategi yang hadir untuk memaksimalkan keuntungan dan juga kepuasan pelanggan. *Revenue management* didefinisikan sebagai sebuah strategi yang dinamis untuk mengoptimalkan produk dan harga sehingga dapat memaksimalkan pendapatan dan juga pertumbuhan perusahaan. Tujuan dari *revenue management* ini adalah untuk dapat menjual produk yang tepat ke pelanggan yang tepat pada waktu yang tepat untuk harga yang tepat (Kimes, 1989 dalam Ivanov 2014).

Penerapan strategi manajemen pendapatan yang tepat memungkinkan sebuah destinasi wisata memiliki kunjungan yang lebih tinggi. Hal tersebut dikarenakan strategi penetapan harga dan penetapan produk yang dijual dalam manajemen pendapatan akan disesuaikan dengan tingkat permintaan konsumen melalui estimasi dan peramalan, sehingga konsumen akan bersedia membeli dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan (Kimes dan Wirtz, 2013 dalam Ivanov 2014)

Penerapan manajemen pendapatan yang tepat di sebuah destinasi wisata khususnya destinasi wisata baru seperti Simbat sangat diperlukan karena selain bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, manajemen pendapatan yang tepat dapat meminimalisir hambatan Simbat untuk berkembang. Berdasarkan hal tersebut maka dibutuhkan analisis yang mendalam mengenai manajemen pendapatan industri yang akan diterapkan di Simbat sebagai upaya meningkatkan pendapatan wisata yang nantinya dapat membuat Simbat terus berkembang dan mampu memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar, maka dari itu peneliti mengambil topik penelitian dengan judul **“Analisis Manajemen Pendapatan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Wisata Simbat Kabupaten Jember” Studi pada Pokdarwis Tamber.**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka perumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut.

1. Bagaimana strategi Pokdewis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan pada Simbat?
2. Bagaimana praktik manajemen pendapatan yang akan diterapkan di Simbat sebagai upaya meningkatkan pendapatan?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut.

1. Mengetahui dan menganalisis strategi yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan pada Simbat.
2. Menganalisis praktik manajemen pendapatan yang akan diterapkan di Simbat sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan wisata.

#### **D. Kontribusi Penelitian**

Kontribusi penelitian yang ingin dicapai oleh peneliti adalah sebagai berikut:

##### **1. Kontribusi Akademis**

Hasil penelitian ini diharapkan mampu dijadikan sebagai contoh pembelajaran mengenai praktek manajemen pendapatan yang tepat yang dapat digunakan pada suatu destinasi wisata baru. Hasil penelitian ini pun nantinya dapat digunakan sebagai referensi bahan ajar mengenai cara meningkatkan pendapatan wisata melalui praktek manajemen pendapatan .

##### **2. Kontribusi Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan mampu membantu pihak pengelola Simbat untuk meningkatkan pendapatan wisata dan mengelola Simbat agar mampu terus berjalan. Hasil penelitian ini pun juga dapat dijadikan sebagai referensi bagi destinasi wisata lain untuk memajemen wisatanya agar mampu terus berkembang dengan pendapatan wisata yang terus meningkat.

## **E. Sistematika Pembahasan**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tentang penjelasan latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian yang akan dilakukan, kontribusi penelitian baik itu kontribusi akademis maupun kontribusi praktis, sistematika penulisan dan kerangka pemikiran yang akan digunakan dalam penelitian.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tentang beberapa contoh penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dan referensi dalam melakukan penelitian dan juga teori-teori yang berkaitan dengan judul penelitian yang akan dilakukan.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang metode penelitian yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian. Metode penelitian ini diantaranya jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian dan juga metode analisis yang digunakan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan sumber referensi serta acuan bagi peneliti dalam menentukan langkah-langkah yang akan dilakukan selama proses penelitian berlangsung. Jumlah penelitian terdahulu yang membahas mengenai penerapan manajemen pendataan pada sebuah destinasi baru masih cukup terbatas. Berikut ada beberapa penelitian terdahulu yang menjadi referensi bagi peneliti dalam melakukan penelitian.

##### 1. Lupiyoadi dan Putra (2014)

Lupiyoadi dan Putra (2014) dengan penelitiannya yang berjudul " *The Effect of Applying Revenue Management on Customer Satisfaction in Airline Industry*" melakukan studi mengenai dampak penerapan manajemen pendapatan terhadap kepuasan pelanggan dengan melakukan survei pada industri penerbangan di Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode eksperimen dengan menggunakan mahasiswa Universitas Indonesia sebagai partisipan. Penelitian ini didasarkan atas dua rumusan masalah yaitu *inventory control* dan *denied boarding*. *Inventory control* ini berkaitan dengan variasi harga tiket, sedangkan *denied board* adalah praktik jumlah reservasi yang melebihi kapasitas angkut pesawat. *Inventory control* dan *denied board* ini merupakan praktik strategi manajemen pendapatan yang diterapkan di industri penerbangan.

Penelitian ini tergolong dalam jenis penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui survei pada mahasiswa Universitas Indonesia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasannya *inventory control* secara parsial mampu mempengaruhi kepuasan pelanggan, sedangkan *denied board* secara penuh mampu mempengaruhi kepuasan pelanggan. Kesimpulannya implementasi dari manajemen pendapatan dalam industri penerbangan baik itu *inventory control* maupun *denied board* keduanya sama-sama memberikan pengaruh kepada kepuasan konsumen. Kepuasan inilah yang nantinya akan berdampak pada loyalitas pelanggan yang akan berpengaruh terhadap pendapatan dalam industri penerbangan.

2. Ivanov (2017)

Ivanov (2017) dengan penelitiannya yang berjudul "*Investigation of The Revenue Management Practice of Accommodation in Turkey*" melakukan studi mengenai praktik manajemen pendapatan pada Hotel di Turki dengan melakukan survei pada 105 manajer hotel. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pemikiran bahwa manajemen pendapatan adalah suatu alat yang dapat digunakan untuk memaksimalkan laba bersih pendapatan hotel. Peneliti memilih tempat penelitian di Turki dengan alasan bahwa Turki merupakan sebuah negara yang tercatat memiliki jumlah akomodasi yang cukup besar yaitu sekitar 3.131 dengan jumlah tempat tidur sekitar 807.316. Jumlah akomodasi yang besar tersebut tentunya harus diimbangi dengan manajemen yang tepat agar semua akomodasi yang disediakan dapat

terjual dengan baik dan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan. Berdasarkan dari latar belakang tersebut, peneliti disini mengemukakan bahwa penelitiannya ditujukan untuk kritis mengevaluasi penerapan berbagai praktik manajemen pendapatan oleh perusahaan-perusahaan akomodasi serta untuk menganalisis pengaruh karakteristik akomodasi terhadap praktik manajemen pendapatan yang diterapkan.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian eksploratif dengan menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Data dikumpulkan melalui survei pada 105 manajer hotel melalui kuesioner *online*. Dari penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa hotel-hotel di Turki melakukan praktik manajemen pendapatan dengan menekankan pada diskriminasi harga dan menjamin ketersediaan kamar. Berdasarkan penelitian ini peneliti juga memiliki temuan bahwasannya ukuran properti, kategori hotel, lokasi dan jaringan afiliasi memiliki pengaruh dalam penerapan praktik manajemen pendapatan. Kesimpulannya penekanan terhadap diskriminasi harga dan karakteristik hotel berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan hotel.

Penelitian tersebut merupakan contoh penelitian terdahulu yang memiliki konsep yang sama dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti. Penelitian terdahulu tersebut menjelaskan penerapan konsep manajemen pendapatan pada industri penerbangan dan industri perhotelan. Penelitian pertama menganalisis dampak penerapan manajemen pendapatan terhadap kepuasan pelanggan yang berpengaruh terhadap keberlangsungan hidup perusahaan. Sedangkan penelitian kedua lebih fokus mengkaji dan

mengevaluasi tentang penerapan manajemen pendapatan di industri perhotelan dan juga menganalisis apakah karakteristik sebuah hotel berpengaruh terhadap praktik manajemen pendapatan. Inti dari kedua penelitian terdahulu ini adalah untuk mengetahui tentang dampak penerapan manajemen pendapatan terhadap keberlangsungan hidup perusahaan baik itu dalam hal peningkatan pendapatan dan juga kepuasan pelanggan.

Peneliti menggunakan penelitian terdahulu tersebut sebagai acuan untuk melakukan analisis dan sebagai acuan untuk merekomendasikan saran manajemen pendapatan yang tepat untuk digunakan di destinasi wisata baru yang akan peneliti teliti. Peneliti tidak menggunakan penelitian terdahulu sebagai perbandingan karena meskipun penelitian ini memiliki tema yang sama yaitu manajemen pendapatan, akan tetapi industri yang menjadi objek penelitian peneliti dengan peneliti terdahulu memiliki sifat yang berbeda. Penelitian terdahulu yang diambil peneliti pun sifatnya kuantitatif. Hal tersebut tetap dijadikan sebagai acuan oleh peneliti karena penelitian terdahulu yang membahas manajemen pendapatan pada destinasi dengan pendekatan kualitatif susah untuk ditemukan oleh peneliti. Peneliti tetap menggunakan penelitian terdahulu ini karena penelitian terdahulu ini tidak digunakan untuk membandingkan akan tetapi digunakan sebagai acuan untuk menganalisis dan memberikan saran perbaikan pada objek wisata yang akan diteliti peneliti. Hal tersebut dikarenakan tema dan variabel yang akan dianalisis masih berkaitan.

Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Fokus	Tujuan	Hasil Penelitian
1.	Rambat Lupiyadi dan Bramana Putra (2014)	<i>The Effect Of Applying Revenue Management On Customer Satisfaction In Airline Industry</i>	Menganalisis pengaplikasian <i>Inventory control</i> dan <i>denied board</i> yang merupakan praktik strategi manajemen pendapatan yang diterapkan di industri penerbangan	Mengetahui dampak penerapan manajemen pendapatan terhadap kepuasan pelanggan yang nantinya akan berdampak pada peningkatan pendapatan.	<i>Inventory control</i> secara parsial mampu mempengaruhi kepuasan pelanggan, sedangkan <i>denied board</i> secara penuh mampu mempengaruhi kepuasan pelanggan. Kesimpulannya implementasi dari manajemen pendapatan dalam industri penerbangan baik itu <i>inventory control</i> maupun <i>denied board</i> keduanya sama-sama memberikan pengaruh kepada kepuasan konsumen. Kepuasan inilah yang nantinya akan berdampak pada loyalitas pelanggan yang akan berpengaruh terhadap pendapatan dalam industri penerbangan.
2.	Stanislav Ivanov (2017)	<i>Investigation of The Revenue Management Practice Of Accommodation In Turkey</i>	Pengaplikasian Diskriminasi harga dan <i>inventory control</i> sebagai aplikasi dari penerapan manajemen pendapatan Kepuasan konsumen.	Menevaluasi penerapan berbagai praktik manajemen pendapatan oleh perusahaan-perusahaan akomodasi serta untuk menganalisis pengaruh karakteristik akomodasi terhadap penerapan manajemen pendapatan	Pendapatan di tekankan pada dua poin yaitu diskriminasi harga dan <i>inventory control</i> . Penerapan kedua poin tersebut mampu mempengaruhi pendapatan hotel. Dalam penelitian ini peneliti uga menemukan temuan bahwasannya ukuran properti, kategori hotel, lokasi dan jaringan afiliasi memiliki pengaruh

## B. Pariwisata

### 1. Pengertian Pariwisata

Istilah pariwisata muncul di masyarakat sekitar abad ke-18 tepatnya setelah munculnya revolusi industri di Inggris. Istilah pariwisata berasal dari kata *tour* yaitu sesuatu aktivitas perjalanan sementara seseorang diluar tempat tinggalnya dengan tidak ada niatan untuk menghaslkan upah atau gaji (Muljadi dan Warman, 2016). Pariwisata pada dasarnya dapat dikatakan sebagai aktivitas yang berupa pelayanan atas produk yang dihasilkan oleh industri pariwisata yang mampu menciptakan pengalaman perjalanan bagi wisatawan.

Menurut Undang-undang No 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataan, “Pariwisata merupakan berbagai macam kegiatan wisata yang didukung fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat setempat, sesama wisatawan, pemerintah dan para pengusaha di bidang pariwisata”. Wahab (1975) dalam Yoeti (1990) menjelaskan bahwa pariwisata adalah suatu jenis industri baru yang mampu menghasilkan pertumbuhan ekonomi dengan cepat, mampu menghasilkan lapangan kerja baru serta mampu menggerakkan sektor-sektor produktivitas lainnya seperti toko cinderamata, penginapan dan juga transportasi. Diskusi mengenai pengertian pariwisata pun terus berkembang, definisi pariwisata juga muncul dari McIntosh dan Gupta (1980) dalam Yoeti (1990) yang mengatakan bahwa pariwisata merupakan gaabungan gejala dan hubungan yang timbul dari adanya interaksi wisatawan, bisnis, pemerintah, serta tuan

rumah atau penduduk lokal yang memberikan pelayanan kepada wisatawan. Pada Tahun 1990 ahli politik dan ekonomi dari Austria yang bernama Herman von Schullern merumuskan pariwisata adalah “Pariwisata adalah sebuah istilah bagi semua, terlebih lagi bagi ekonomi, proses yang ditimbulkan oleh arus lalu lintas orang asing yang datang dan pergi dari atau ke suatu tempat tertentu“

Berdasarkan beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ahli dapat disimpulkan bahwasannya pariwisata bukan hanya terbatas pada perjalanan, akan tetapi pariwisata mempunyai arti yang sangat luas, pariwisata dapat dikatakan sebagai suatu industri, dapat dikatakan sebagai suatu produk dan juga dapat dikatakan sebagai suatu yang memiliki pengaruh terhadap perekonomian secara nasional. Pariwisata merupakan suatu industri dan produk yang mampu menstimulasi produk-produk lain untuk berkembang. Pariwisata akan berkembang ketika dilengkapi dengan sarana pendukung seperti pelayanan, akomodasi yang lengkap, dan transportasi yang memadai. Secara garis besar definisi pariwisata yang dikemukakan selalu mengandung tiga unsur pokok yaitu, perjalanan, tinggal sementara, dan tidak bertujuan untuk mencari pekerjaan (Richardson dan Fluker 2004 dalam Pitana, 2009). Pendapat tersebut juga dipertegas oleh Mathioson dan wall (1982) dalam Pitana (2009) yang mengatakan bahwa pariwisata dikatakan benar-benar pariwisata apabila mencakup tiga hal utama yaitu, travel ke suatu destinasi wisata, singgah di daerah tujuan

wisata, dan dampak ekonomi, sosial dan fisik akibat kontak dengan wisatawan.

Menurut UNWTO (Pitana, 2009), ada tiga elemen dasar dalam pengertian pariwisata diantaranya:

- a. *Domestic Tourism* yakni penduduk yang melakukan perjalanan wisata dalam wilayah negaranya.
- b. *Inbound Tourism* yakni perjalanan wisata yang dilakukan oleh bukan penduduk yang ada di dalam suatu wilayah negaranya.
- c. *Outbond Tourism* yakni penduduk yang melakukan perjalanan wisata ke luar dari wilayah negaranya.

Ketiga elemen dasar tersebut diturunkan lagi menjadi tiga kategori, diantaranya:

- a. *Internal tourism* didalamnya termasuk *domestic tourism* dan *inbound tourism*.
- b. *National tourism* didalamnya termasuk *domestic tourism* dan *outbond tourism*.
- c. *Outbond tourism* didalamnya termasuk *inbound tourism* dan *outbond tourism*.

## 2. Pertumbuhan Pariwisata

Pariwisata kini telah tumbuh menjadi salah satu kegiatan ekonomi yang penting untuk dikembangkan. Pengembangan pariwisata yang terpadu diperkirakan akan dapat melebihi sektor migas serta industri lainnya. Pertumbuhan pada sektor pariwisata yang semakin pesat membuat pariwisata kini memiliki fungsi lain yaitu sebagai agen pembangunan (Yoeti, 2008). Agen pembangunan tersebut menjelaskan bahwa kini pertumbuhan pariwisata yang semakin pesat telah mampu menggerakkan pembangunan perekonomian secara luas. Pertumbuhan pariwisata yang semakin pesat tersebut sangat berperan dalam beberapa hal diantaranya:

- a. Peningkatan devisa negara.
- b. Memperluas dan mempercepat proses kesempatan berusaha.
- c. Memperluas kesempatan kerja.
- d. Mempercepat pemerataan pendapatan.
- e. Meningkatkan penerimaan pajak.
- f. Meningkatkan pendapatan nasional.
- g. Memperkuat neraca pembayaran.
- h. Mendorong pertumbuhan pembangunan wilayah yang memiliki potensi alam yang terbatas.

Berdasarkan beberapa poin tersebut dapat digaris bawahi bahwasannya pariwisata kini tumbuh dan memberikan pengaruh yang sangat besar khususnya dalam pembangunan perekonomian negara. Pemerataan pembangunan pariwisata sangat diupayakan dapat tercapai agar dampak dari pertumbuhan pariwisata tersebut mampu dirasakan oleh semua kalangan masyarakat di berbagai daerah. Tujuan pemerataan ini sejalan dengan tujuan pengembangan pariwisata dalam Undang-Undang N0 9 Tahun 1990 tentang Kepariwisataaan, tujuan tersebut diantaranya:

- a. Memperkenalkan, mendayagunakan, melestarikan, dan meningkatkan mutu dan daya tarik wisata.
- b. Memupuk rasa cinta tanah air dan meningkatkan persahabatan antar bangsa.
- c. Memperluas dan meratakan kesempatan berusaha dan lapangan kerja.
- d. Meningkatkan pendapatan nasional dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat.
- e. Mendorong pendayagunaan produk nasional.

Makna pemerataan pembangunan pariwisata tersirat pada poin ketiga dan keempat yang menjelaskan bahwa tujuan pengembangan

pariwisata adalah untuk meratakan kesempatan berusaha dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tujuan tersebut menjelaskan bahwa pertumbuhan pariwisata yang semakin pesat selayaknya mampu memberikan kesempatan berusaha kepada semua kalangan dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat diberbagai daerah. Hal ini berarti setiap daerah mempunyai hak yang sama dalam membangun dan merasakan dampak dari adanya pertumbuhan pariwisata.

### 3. Pengertian Destinasi Pariwisata

Destinasi merupakan suatu tempat yang dikunjungi dalam waktu yang signifikan selama perjalanan dan berbeda dengan perjalanan yang hanya sekedar untuk transit (Pitana, 2009). Pengertian destinasi pariwisata juga muncul dari Ricardson dan Fluker (2004), destinasi pariwisata didefinisikan sebagai berikut.

*“A significant place visited on a trip, with some form of actual or perceived boundary. The basic geographic unit for the production of tourism statistics”.*

Berdasarkan definisi tersebut, Ricardson dan Fluker menjelaskan bahwa destinasi pariwisata merupakan suatu tempat yang memiliki batas-batas wilayah tertentu dan signifikan untuk dikunjungi dalam suatu perjalanan.

Menurut Kusudianto (1996) dalam Pitana (2009), untuk memahami pengertian destinasi pariwisata, destinasi pariwisata dikelompokkan berdasarkan beberapa ciri-ciri berikut ini, diantaranya:

- a. Destinasi sumber daya alam, contohnya seperti pantai, hutan.
- b. Destinasi sumber daya budaya, contohnya seperti tempat-tempat yang bersejarah, museum, teater dan masyarakat lokal.
- c. Fasilitas rekreasi, contohnya seperti taman hiburan, taman kota.
- d. *Event*, contohnya pesta kesenian, pesta rakyat, pasar malam.
- e. Aktivitas spesifik, contohnya seperti kasino, wisata belanja.

- f. Daya tarik psikologis, contohnya seperti petualangan, minat khusus, perjalanan romantis.

Dalam industri pariwisata, destinasi wisata merupakan sebuah produk wisata yang dijual kepada wisatawan. Sebagai produk wisata yang dijual kepada wisatawan destinasi wisata harus dilengkapi dengan pelayanan yang baik (Pitana, 2009). Middleton dalam Ricardson dan Fluker (2004) menjelaskan bahwa suatu destinasi wisata dikatakan sebagai produk pariwisata ketika memiliki komponen-komponen sebagai berikut:

- a. Atraksi destinasi  
Atraksi destinasi merupakan komponen penting yang dapat memotivasi dan menarik minat wisatawan untuk berkunjung ke suatu destinasi tertentu. Atraksi dstinasi memiliki bentuk yang beraneka ragam, ada atraksi alam, atraksi budaya, atraksi buatan, dan atraksi sosial. Semua atraksi tersebut tentunya memiliki ketertarikan yang berbeda-beda dimata wisatawan.
- b. Fasilitas destinasi  
Fasilitas destinasi adalah komonen yang mendukung wisatawan untuk menikmati atraksi yang ditawarkan disuatu destinasi pariwisata. Fasilitas destinasi ini bisa berupa penginapan, restoran, bar, took souvenir, salon, pusat pelayanan informasi dan sebagainya.
- c. Aksesibilitas  
Aksesibilitas merupakan mudah atau tdaknya wisatawan untuk menjangkau sebuah destinasi wisata. Aksesibilitas juga memegang peranan penting bagi berkembangnya suatu destinasi wisata. Aksesiblitas ini berkaitan dengan infrastruktur transportas, seperti layanan udara, terminal bus, jalan tol, rel kereta api dan sejenisnya.
- d. *Image*  
*Image* merupakan gambaran dari destinasi wisata yang tertanam dalam pikiran wisatawan. *Image* dari sebuah destinasi sangat berpengaruh terhadap keberlanjutan sebuah destinasi. *Image* yang baik akan membawa dampak yang baik bagi pertumbuhan suatu destinasi pariwisata. *Image* dari sebuah destinasi tidak hanya terbentuk melalu sebah pengalaman dari wisatawan akan tetapi *image* destinasi dapat dibentuk melalui manajemen pengelolaan yang tepat dari destinasi itu sendiri.
- e. Harga

Harga merupakan jumlah keseluruhan dari biaya-biaya yang dikeluarkan wisatawan selama perjalanan ke destinasi wisata yang dituju. Harga tiap destinasi wisata sangat bervariasi tergantung jarak dan jenis atraksi yang ditawarkan.

#### 4. Siklus Hidup Destinasi

Secara umum destinasi berjalan menurut siklus evolusi yang dimulai dari tahap pengenalan, pertumbuhan, pendewasaan, penurunan dan perejamaan. Siklus hidup destinasi dapat digunakan untuk memahami dan mengevaluasi jalannya perkembangan suatu destinasi wisata. Richardson dan Fluker (2004) menjelaskan siklus hidup destinasi sebagai berikut:

*“A model that characterizes each stage in the lifecycle of a destination (and destination areas and resort areas) including introduction, growth, maturity, decline or rejuvenation”.*

Butler dalam Richardson dan Fluker (2004), menjelaskan model dari siklus hidup suatu destinasi. Tahapan siklus hidup destinasi menurutnya ada enam siklus diantaranya; *exploration, involvement, development, consolidation, stagnation, dan post-stagnation (decline atau rejuvenation)*.

Penjabaran tahapan-tahapan siklus hidup destinasi tersebut diantaranya:

- a. *Exploration*  
*Exploration* merupakan tahapan awal dari siklus hidup destinasi. Tahap ini kunjungan masih terbatas akan tetapi sudah ada kontak langsung dengan penduduk setempat dan dampak sosial dan ekonomi pun sudah ada meskipun tidak terlalu besar.
- b. *Involvement*  
Dalam tahap ini tingkat kunjungan mulai meningkat, dan penduduk lokal mulai tergerak lebih aktif untuk menawarkan berbagai produk dan fasilitas kepada wisatawan. Tahapan ini sudah mulai ada promosi meskipun tidak terlalu besar.
- c. *Development*  
Dalam tahap ini, destinasi yang dikembangkan sudah mulai menarik minat investor untuk menanamkan modalnya guna membangun berbagai fasilitas yang menunjang kemajuan destinasi tersebut. Dalam tahap ini pun aksesibilitas mulai ada

perbaikan, pemasaran semakin membaik dan dilakukan secara intensif dan fasilitas lokal mulai diisi dengan fasilitas yang lebih baik. Atraksi buatan mulai berkembang, tenaga kerja dan fasilitas import juga mulai dibutuhkan. Akan tetapi dalam tahapan ini partisipasi dan control penduduk lokal mulai menurun.

d. *Consolidation*

Dalam Tahapan ini kunjungan tetap meningkat akan tetapi dengan rata-rata kenaikan yang semakin menurun. Pemasaran semakin diperluas dengan target yang semakin besar. Akan tetapi kini fasilitas yang ditawarkan mulai kurang diminati oleh wisatawan.

e. *Stagnation*

Dalam tahap ini jumlah kunjungan wisatawan telah melampaui batas maksimal sehingga sedikit menyebabkan beberapa masalah pada ekonomi, sosial dan lingkungan. Atraksi buatan telah mengambil alih dari atraksi alam dan budaya, dan destinasi utama tidak lagi dianggap menarik.

f. *Post-Stagnation*

Dalam tahapan ini siklus destinasi dibagi menjadi 2 macam yaitu *Decline* atau *rejuvenation*. *Decline* adalah tahapan dimana wisatawan mulai tertarik dengan wisata baru, atraksi wisata menjadi kurang menarik dan fasilitas kurang bermanfaat. Keterlibatan masyarakat lokal mulai meningkat kembali akan tetapi daerah destinasi sudah mulai terdegradasi kualitasnya, kumuh dan sebagian fasilitas tidak bisa digunakan dengan baik. Sedangkan *rejuvenation* adalah tahapan dimana destinasi tersebut mampu menawarkan atraksi wisata baru yang mampu menarik minat wisatawan kembali. Dalam tahapan ini kemungkinan ada sumber daya alam yang baru tereksploitasi dan layak untuk ditawarkan kepada wisatawan.

## 5. Daya Tarik Wisata

Daya tarik wisata merupakan unsur pokok yang memotivasi seseorang untuk melakukan suatu perjalanan wisata. Pengertian tersebut sesuai dengan definisi menurut Undang-undang No. 10 Tahun 2009, yang menjelaskan bahwa:

“Daya tarik wisata adalah segala sesuatu yang memiliki keunikan, keindahan serta nilai yang berupa keanekaragaman alam, budaya, dan hasil buatan manusia yang menjadi sasaran atau tujuan kunjungan wisatawan.”

Zaenuri (2012) juga menjelaskan bahwa daya tarik wisata adalah sesuatu yang memiliki daya tarik untuk dilihat, ditonton, dinikmati serta layak untuk dijual ke pasar wisata. Daya tarik wisata pada dasarnya ditentukan sesuai dengan keinginan wisatawan ketika memilih suatu destinasi wisata (Yoeti, 2008). Berdasarkan beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwasannya daya tarik wisata adalah segala sesuatu yang memiliki daya tarik untuk dilihat dan dinikmati yang dapat memotivasi wisatawan untuk berkunjung ke suatu destinasi wisata. Kualitas dan daya tarik wisata umumnya dinilai dari 3 aspek, seperti yang dijelaskan oleh Zaenuri (2012) bahwa 3 aspek penilaian kualitas dan daya tarik wisata adalah sebagai berikut:

- a. Keunikan dan kelangkaan  
Keunikan dan kelangkaan menilai apakah suatu objek wisata tertentu dapat ditemukan di tempat lain atau tidak.
- b. Keragaman  
Keragaman ini menilai kuantitas, berapa banyak daya tarik yang dimiliki suatu objek wisata untuk dapat menarik kunjungan wisatawan.
- c. Kondisi lingkungan  
Menilai tentang daya dukung lingkungan serta ketersediaan lahan untuk pembangunan wisata.

Penilaian mengenai aspek-aspek tersebut perlu disesuaikan dengan jenis-jenis daya tarik wisata. Secara umum jenis-jenis daya tarik wisata dibagi menjadi 3 yaitu daya tarik wisata alam, daya tarik wisata budaya dan daya tarik wisata buatan atau minat khusus (Sunaryo, 2013). Sedangkan menurut Yoeti (2008) terdapat 4 jenis daya tarik wisata, diantaranya sebagai berikut:

- a. Daya Tarik Wisata Alam  
Daya tarik wisata alam adalah segala suatu jenis wisata yang berbasis alam seperti laut, gunung, air terjun, dan sebagainya.
- b. Daya Tarik Wisata Bangunan  
Daya tarik wisata bangunan yaitu bangunan-bangunan yang memiliki arsitek menarik seperti bangunan kuno, rumah adat dan sebagainya.
- c. Daya Tarik Wisata Budaya  
Adalah segala bentuk jenis wisata yang memiliki nilai seni dan sejarah.
- d. Daya Tarik Wisata Sosial  
Daya tarik wisata sosial adalah segala sesuatu yang menarik di masyarakat seperti gaya hidup masyarakat disuatu destinasi mulai dari bahasa, cara berpakaian hingga kegiatan yang dilakukan sehari-hari.

## C. Manajemen Pendapatan

### 1. Definisi Manajemen Pendapatan

Manajemen pendapatan telah banyak diadopsi oleh berbagai industri dan perusahaan karena kemampuannya yang berhasil meningkatkan penjualan dan juga profit perusahaan. Manajemen pendapatan mulai dikenal di akhir Tahun 1960-an dimana diterapkan pertama kali oleh industri penerbangan yang bernama British Airways. Kemudian konsep manajemen pendapatan meluas dan mulai diterapkan di industri lainnya seperti industri sewa mobil, akomodasi, kereta api, dan juga restoran. Manajemen pendapatan dapat diartikan sebagai sebuah strategi yang dinamis untuk mengoptimalkan produk dan harga sehingga dapat memaksimalkan pendapatan dan juga pertumbuhan perusahaan. Secara singkatnya tujuan dari manajemen pendapatan ini adalah untuk dapat menjual produk yang tepat ke pelanggan yang tepat pada waktu yang tepat untuk harga yang tepat. Tujuan tersebut sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Kimes dan

Wirtz (2003) dalam Ivanov (2014), yang mendefinisikan manajemen pendapatan sebagai suatu penerapan sistem informasi dan strategi harga untuk mengalokasikan kapasitas yang tepat ke pelanggan yang tepat pada harga dan waktu yang tepat.

Manajemen pendapatan juga berkaitan dengan cara bagaimana manajer untuk mengelola perilaku konsumen (Anerson dan Xie (2010) dalam Ivanov 2014). Talluri dan Van Ryzin (2004) dalam Jerenz (2008) juga memberikan definisi mengenai manajemen pendapatan, mereka mendefinisikan manajemen pendapatan sebagai sebuah teknik baru untuk menentukan harga yang optimal dari sebuah produk dan layanan tertentu dengan tujuan untuk memaksimalkan profit dari produk dan layanan yang dijual melalui suatu *forecasting*. Manajemen pendapatan juga dikenal dengan manajemen hasil yang merupakan suatu alat yang penting untuk mencocokkan antara pasokan dengan permintaan dengan cara membagi pelanggan ke beberapa segmen yang berbeda berdasarkan perilaku konsumen serta mengalokasikan kapasitas untuk segmen yang berbeda dengan cara memaksimalkan suatu pendapatan tertentu (El Haddad Roper dan Jones, 2008 dalam Ivanov, 2014). Berdasarkan berbagai pengertian dari definisi para ahli dapat disimpulkan bahwasannya manajemen pendapatan merupakan teknik baru yang sangat berguna untuk meningkatkan pendapatan. Kemampuannya dalam hal meningkatkan pendapatan telah dibuktikan oleh berbagai industri. Berdasarkan hal tersebut peneliti mencoba mengadopsi teknik-teknik yang ada dalam manajemen pendapatan

untuk diterapkan dalam industri pariwisata terkhususnya dalam pengelolaan destinasi wisata.

## 2. Sejarah Manajemen Pendapatan

Manajemen pendapatan bermula dari industri penerbangan pada akhir Tahun 1960-an. Tahun 1970, industri penerbangan mulai menerapkan tarif maskapai penerbangan yang memungkinkan industri tetap mendapatkan pendapatan dari kemungkinan kursi yang kosong yang tidak terjual ke pelanggan. Mereka juga mulai menentukan jumlah kursi untuk tarif penuh dan tarif diskon. Pada Tahun 1972 Kenneth Littlewood, seorang karyawan dari perusahaan British Overseas Airways menjelaskan aplikasi matematik untuk mengatasi masalah tarif maskapai penerbangan, Kenneth mengusulkan bahwa tarif diskon harus dilakukan sebagai cara untuk meningkatkan pendapatan dari tarif penuh dimasa depan (Littlewood dalam Jerez, 2008).

Industri penerbangan yang pertama menerapkan teknik-teknik manajemen pendapatan adalah British Airways. Kesuksesan British Airways kemudian diikuti American Airlines. Sebelumnya pada tahun 1978, industri penerbangan di Amerika Serikat sangat diatur oleh U.S *Civil Aeronautics Board* dengan harga yang cukup tinggi dan menjamin profit yang wajar untuk maskapai penerbangan. Dengan keluarnya deregulasi UU pada tahun 1978, *Civil Aeronautics Board* mulai melonggarkan kendali atas penerbangan komersial sehingga penumpang dari industri penerbangan memasuki pasar bebas. People Express merupakan maskapai penerbangan

yang pertama didirikan setelah dikeluarkannya deregulasi UU pada Tahun 1978. People Express memiliki biaya operasional yang lebih rendah sehingga mampu menawarkan tarif 70% dibawah maskapai penerbangan besar pada umumnya. Harga yang jauh lebih rendah ini memiliki sensitifitas terhadap pelanggan, banyak pelanggan yang beralih menggunakan maskapai penerbangan People Express. Keadaan ini menyebabkan profitabilitas maskapai penerbangan besar terganggu.

Melihat keadaan ini American Airlines meluncurkan skema baru dengan tarif Amerika Super Saver. Tarif American Super Saver ini merupakan tarif yang membatasi diskon untuk jumlah kursi yang dijual pada setiap penerbangan dengan kombinasi pembelian yang dibatasi oleh kapasitas kontrol melalui harga tiket. Melalui skema harga baru ini, American Airlines merevisi program mereka dengan memperhatikan permintaan penerbangan yang berbeda, pada hari yang berbeda, dengan kebutuhan alokasi tarif diskon yang berbeda pula. Dengan demikian, pada bulan Januari di Tahun 1985 American Airlines mengumumkan program Ultimate Super Saver. Program tersebut dalam kurun waktu satu tahun mampu melumpuhkan People Express. People Express mengalami kebangkrutan dan dijual kepada Texas Air dengan harga kurang dari 10% dari nilai pasar (Philips, 2005 dalam Jerenz, 2008).

Keberhasilan American Airlines dalam hal manajemen pendapatan menyebar ke industri lainnya. Istilah manajemen pendapatan kemudian mulai diterima di berbagai industri. Dimulai dari hal ini ruang lingkup

penelitian mengenai manajemen pendapatan mulai diperluas. Manajemen pendapatan kini mulai mencakup harga serta kontrol persediaan. Selama tahun 1990 teknik-teknik manajemen pendapatan mulai diterapkan diberbagai industri yang berbeda, diantaranya seperti sewa mobil, akomodasi, restoran, kereta api, serta penyedia layanan internet.

Manajemen pendapatan yang mulai banyak diterapkan diberbagai industri ini pada dasarnya memiliki tujuan yaitu untuk memaksimalkan pendapatan perusahaan dengan cara menjual produk yang tepat, ke pelanggan yang tepat dengan waktu tepat. Manajemen pendapatan kini memfokuskan diri pada dua poin utama yaitu harga dan *inventory control* (Belobaba 1989, dalam Jerenz, 2008). Dengan memfokuskan diri pada dua komponen utama yaitu harga dan *inventory control*, konsep manajemen pendapatan ini terus berkembang dan terus dianut oleh berbagai industri lainnya. Salib (1997) dalam Jerenz (2008), menyatakan bahwa fokus perusahaan maupun industri yang menggunakan manajemen pendapatan terletak pada peningkatan profit melalui peramalan perilaku konsumen dan pengendalian persediaan disetiap tingkat harga. Pinchuk (2002) dalam Jerenz (2008) memberikan pendapat yang berbeda mengenai konsep manajemen pendapatan, menurutnya manajemen pendapatan lebih akurat jika dikatakan sebagai upaya untuk mengoptimalkan profit melalui upaya peningkatan pendapatan dengan menekan biaya. Dengan berkembangnya berbagai konsep manajemen pendapatan diberbagai industri, kini manajemen pendapatan dikenal sebagai suatu teknik

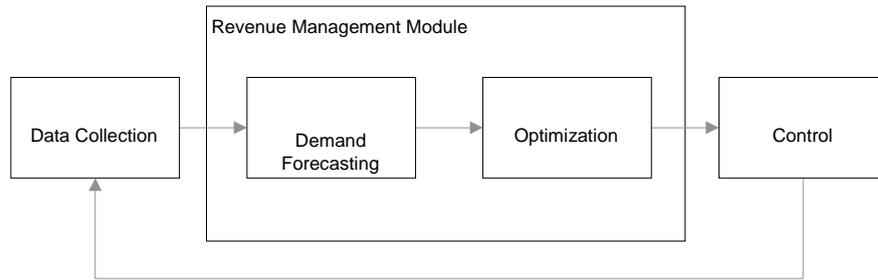
manajemen yang canggih yang menyeimbangkan strategi dengan manajemen persediaan harga (Wirtz. *Et al* dalam Jerez, 2008).

### 3. Konsep Manajemen Pendapatan

Menurut Talluri dan Riza (2005) dalam Jerez (2008), secara umum proses manajemen pendapatan terdiri dari 4 proses sebagai berikut.

- a. Data koleksi  
Merupakan langkah awal dalam manajemen pendapatan dimana terdapat proses pengumpulan data, dan penyimpanan data-data terdahulu. Data-data yang dimaksud diantaranya harga, permintaan, dan faktor-faktor penyebab permintaan.
- b. Estimasi dan peramalan  
Data-data yang dikumpulkan pada proses awal dijadikan sebagai acuan untuk melakukan estimasi dan peramalan terhadap permintaan masa mendatang. Estimasi dan peramalan ini merupakan proses untuk memperkirakan model permintaan konsumen dan memperkirakan jumlah permintaan konsumen di masa mendatang.
- c. Optimasi  
Proses untuk menemukan strategi yang tepat dan menemukan serangkaian kontrol (harga) yang tepat untuk menerapkan penjualan yang optimal.
- d. Kontrol  
Proses mengontrol penjualan secara optimal. Hal ini bisa dilakukan melalui sistem distribusi.

Tscheulin dan Lindemeimer dalam Jerez (2008) juga menjelaskan mengenai konsep manajemen pendapatan. Tscheulin dan Lindemeimer menjelaskan bahwa Proses dasar manajemen pendapatan terdiri dari empat komponen utama yaitu pengumpulan data, peramalan permintaan, optimasi dan kontrol. Proses dasar manajemen pendapatan dijelaskan melalui bagan dibawah ini.



### Gambar 2.1 Konsep Manajemen Pendapatan

Sumber. Tscheulin dan Lindemeimer (2003) dalam Jerenz (2008)

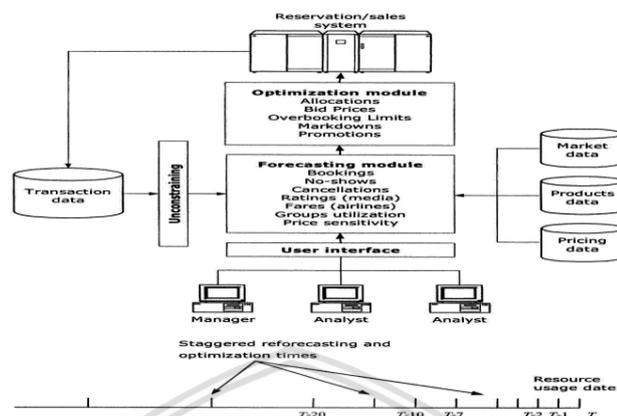
Bagan konsep manajemen diatas menjelaskan bahwa ada empat tahapan dalam proses manajemen pendapatan. Dalam tahap pertama, data-data dikumpulkan untuk mengekstrak informasi tentang harga dan permintaan terdahulu serta kondisi internal dan eksternal dari perusahaan. Dalam tahap ini juga penting bagi perusahaan untuk mengumpulkan data-data mengenai permintaan belum terealisasi dengan sempurna. Tahap dua yaitu memperkirakan permintaan dengan memperkirakan parameter permintaan yang spesifik. Dalam tahapan ini perusahaan harus mampu untuk memperkirakan permintaan berdasarkan pengalaman masa lalu. Selain itu segmentasi pasar dan identifikasi pesaing juga perlu ditentukan dalam tahapan ini. Selanjutnya optimasi, optimasi adalah tahapan yang paling penting dan merupakan komponen inti dari manajemen pendapatan. Model optimasi untuk menentukan kontrol harga dan kapasitas terbaik diperoleh dari estimasi yang dilakukan pada tahapan sebelumnya. Pada tahap terakhir kontrol dilakukan secara sistematis dengan menggunakan sistem pengolahan transaksi.

#### 4. *Estimation and Forecasting*

Proses manajemen pendapatan membutuhkan perkiraan jumlah permintaan, perkiraan harga sensitivitas, dan perkiraan kemungkinan pembatalan pemesanan. Perkiraan-perkiraan tersebut sangat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menerapkan aplikasi manajemen pendapatan. Poelt dalam Talluri dan Rizn (2005) dalam Jerenz (2008) mengatakan bahwa perusahaan yang mampu mengurangi 20% dalam kesalahan peramalan permintaan konsumen memungkinkan perusahaan tersebut mendapatkan kenaikan dalam peningkatan pendapatan sebesar 1%. Konsep tersebut menjelaskan bahwa peramalan merupakan suatu yang sangat penting dalam proses manajemen pendapatan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan. Dalam praktiknya peramalan merupakan komponen utama dari manajemen pendapatan yang memerlukan waktu yang cukup lama dalam hal peramalan, pemeliharaan dan implemantasi. Menurut Talluri dan Rizn (2005) dalam Jerenz (2008), ada beberapa hal yang perlu dipahami dalam melakukan perkiraan dan peramalan, diantaranya:

a. Modul peramalan sistem manajemen pendapatan

Sistem peramalan manajemen pendapatan bekerja dengan mengumpulkan dan memanipulasi data. Data-data untuk peramalan harus dikumpulkan dari berbagai sumber. Dalam hal ini peran database sangat penting karena dalam implemantasi skala besar, jumlah catatan harus diperoleh, diperbarui dan ditambahkan secara terus menerus.



**Gambar 2.2 Modul Forecasting**

Sumber. Talluri dan Riza (2005) dalam Jerenz (2008)

Gambar diatas menunjukkan skema peramalan dalam praktik manajemen pendapatan. Output dari modul peramalan menghasilkan kontrol harga. Dalam tahapan antara peramalan dan optimasi, manajemen pendapatan juga melakukan analisis pemantauan terhadap kemampuan peramalan yang disebut *influences*. *Influences* digunakan untuk meningkatkan atau menurunkan perkiraan pada berbagai tingkat agregasi sebelum digunakan dalam optimasi.

b. Komponen dalam peramalan

Peramalan permintaan akan berpengaruh terhadap proses optimasi dalam manajemen pendapatan. Untuk dapat meramalkan dengan baik perusahaan membutuhkan data-data mengenai harga terdahulu dan mengenai pola permintaan terdahulu. Dalam praktik manajemen pendapatan yang berbasis kuantitas seperti pada maskapai penerbangan, peramalan yang baik tidak hanya membutuhkan data permintaan terdahulu akan tetapi juga membutuhkan data mengenai cara pemesanan pelanggan yang berbagai jenis selama periode terakhir. Selain itu untuk peramalan yang baik juga perlu memperkirakan mengenai kemungkinan pembatalan pemesanan suatu layanan.

Singkatnya peramalan secara umum membutuhkan perkiraan mengenai sensitifitas harga pada saat ini, ukuran pelanggan potensial, kontrol persediaan, dan perilaku switching yang dilakukan oleh konsumen. Komponen dasar sistem peramalan dalam manajemen pendapatan adalah sumber data. Data merupakan komponen utama dalam melakukan peramalan. Mengidentifikasi sumber-sumber data yang tersedia merupakan langkah pertama dalam melakukan dan mengembangkan sistem peramalan. Kebanyakan sistem peramalan mengandalkan data



penjualan terdahulu untuk membangun perkiraan. Padahal untuk melakukan suatu peramalan membutuhkan sistem pengumpulan data yang sangat efisien. Bergantung pada data terdahulu pada dasarnya memiliki kelemahan sebab data terdahulu tidak semua konsisten apalagi jika yang dijual adalah suatu produk yang memungkinkan penjualan yang tidak stabil, hal ini akan menyulitkan dalam membuat suatu peramalan.

Sumber utama data dalam manajemen pendapatan kebanyakan adalah database transaksi misalnya data reservasi, data kunjungan wisatawan dan sebagainya. Untuk manajemen pendapatan yang berbasis pada kuantitas reservasi memang sumber data yang paling utama untuk digunakan sebagai acuan dalam membuat sistem peramalan. Reservasi biasanya menyimpan data pelanggan dalam dua format yaitu dalam data agregat dan catatan individu. Data agregat berisi informasi mengenai jumlah pemesanan disetiap tarif kamar, sedangkan catatan individu berisi informasi yang lebih spesifik pada setiap pelanggan seperti nama, alamat, waktu terakhir, unit yang dipesan, jumlah yang dibayar dan sebagainya. Data-data tersebut mungkin akan berguna untuk peramalan. Dalam sumber data, database mungkin berperan untuk membuat peramalan lebih baik. Database selain digunakan untuk menyimpan informasi, database juga dapat mengendalikan proses penyimpanan informasi itu sendiri. Data tambahan juga memiliki peran dalam proses peramalan. Misalnya, koordinasi informasi mengenai mata uang dan nilai tukar diperlukan untuk melacak nilai pendapatan untuk penjualan di negara yang berbeda

c. Perbedaan estimasi dengan *forecasting*

Estimasi adalah menentukan model parameter yang terbaik untuk mendeskripsikan suatu data yang diamati. Sedangkan peramalan melibatkan perkiraan dimasa depan. Estimasi pada umumnya mencirikan apa yang diamati sedangkan peramalan mencirikan apa yang akan diamati. Dalam konteks manajemen pendapatan, estimasi adalah kalibrasi parameter model peramalan dan peramalan diartikan sebagai penggunaan model estimasi untuk memprediksi nilai masa depan. Sebagai contoh, estimasi harga sensitivitas didasarkan pada masa lalu penjualan data dapat digunakan dalam perkiraan kebutuhan masa depan. Demikian pula, banyak metode peramalan berdasarkan memperkirakan parameter model dinamis dari data permintaan historis, yang kemudian digunakan untuk memprediksi nilai permintaan. Namun perbedaan antara estimasi dan peramalan tidak terlalu tajam karena estimasi dan peramalan dalam konsep manajemen pendapatan berjalan dalam langkah yang sama.

5. *Seven Strategies For Higher Revenues*

Dalam praktik manajemen pendapatan terdapat tujuh strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. Perusahaan dapat melakukan strategi untuk meningkatkan pendapatan melalui manajemen harga dengan memahami pola perilaku konsumen (Irene, 2008).

Tujuh strategi tersebut diantaranya:

1. *Price on value, not cost*

Harga sangat menentukan pendapatan dari perusahaan. Harga yang berorientasi pada nilai memiliki kesempatan untuk menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga yang berorientasi pada biaya. Harga yang berorientasi pada biaya cenderung kurang berkelanjutan akan tetapi meskipun demikian banyak perusahaan yang masih berfokus pada harga yang berorientasi pada biaya. Beberapa hal yang menjadi alasan mengapa perusahaan tidak langsung menekankan harga pada nilai, diantaranya:

a. *value pricing is difficult*

Menciptakan nilai pada pelanggan lebih sulit dibandingkan memastikan biaya produk yang akan dijual. Perusahaan cenderung lebih memilih menekankan harga pada biaya karena biaya cenderung dapat dipastikan dengan cara mengumpulkan data. Harga yang berorientasi pada biaya dianggap perusahaan lebih tepat. Sedangkan nilai selain sulit untuk ditentukan, disisi lain nilai juga tidak mudah untuk dianalisis. Tidak semua pelanggan mampu memahami nilai dari produk yang dijual, oleh karena itulah kebanyakan perusahaan cenderung menggunakan cara aman yaitu menekankan harga pada biaya.

b. *Not merely value, superior value*

Nilai yang diciptakan bukan hanya sekedar nilai, akan tetapi nilai yang unggul. Maksud dari pernyataan tersebut adalah perusahaan harus mampu menciptakan suatu nilai yang unggul untuk mampu meningkatkan pendapatan perusahaan. Sebab nilai yang hanya sekedar nilaipun juga dimiliki oleh pesaing. Untuk mampu menciptakan suatu nilai yang unggul sebuah perusahaan harus mampu berfikir dan harus memahami bahwasannya keputusannya dalam membuat suatu layanan dan produk dapat dengan mudah ditiru oleh pesaing.

c. *Uncertain value*

Alasan selanjutnya mengapa perusahaan cenderung menggunakan harga yang berorientasi pada biaya karena nilai memiliki sifat yang tidak pasti.

d. *Value only known after consumption*

Ada beberapa nilai yang hanya dapat diketahui setelah dikonsumsi, misalnya hukum dan pajak.

Harga yang menekankan pada nilai memberikan nuansa baru pada model pendapatan perusahaan. Perusahaan harus memahami bagaimana nilai diciptakan dan untuk siapa nilai tersebut diciptakan. Menciptakan suatu nilai pada sebuah produk ataupun layanan merupakan suatu tantangan akan tetapi ketika perusahaan mampu menciptakan nilai, nilai yang diciptakan tersebut akan memberikan dampak yang baik terhadap perkembangan perusahaan.

2. *Convert pareto loss into revenue*

Perusahaan dapat memperoleh harga yang lebih tinggi dengan cara mengalihkan pareto ke dalam pendapatan. Pareto adalah kerugian *non-moneter* yang dimiliki oleh perusahaan. *Convert pareto loss into revenue* berarti mengalihkan kerugian *non-moneter* kedalam pendapatan. Hal ini mengartikan bahwa perusahaan dapat mengalihkan pareto menjadi sebuah pendapatan baru dengan cara mengalihkannya menjadi biaya tambahan yang harus dibayar oleh konsumen. Biaya tambahan dari pengalihan pareto ini yang akan membuat perusahaan dapat meningkatkan pendapatan.

3. *Decouple purchase and consumption*

Untuk meningkatkan pendapatan perusahaan harus memiliki cara untuk membuat produk atau jasa yang dijualnya berbeda dengan para pesaing. Diferensiasi sebuah produk dan jasa akan berpengaruh terhadap ketertarikan konsumen. Selain itu strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan pendapatan adalah dengan melakukan *decouple purchase and consumption*. *Decouple purchase and consumption* adalah cara perusahaan untuk menjual produk atau jasa lebih lanjut ke konsumen. Waktu penjualan yang tepat sangat berpengaruh untuk memaksimalkan strategi ini, hal ini disebabkan karena tidak semua produk dan layanan dapat terjual lebih lanjut sebelum konsumsi. Ketika Pembeli memahami bahwa mereka tidak akan memiliki risiko setiap tidak tersedianya layanan atau produk tertentu maka kemungkinan pembeli tidak akan membeli secara besar-besaran produk tersebut, akan tetapi sebaliknya ketika pembeli memiliki risiko jika tidak tersedianya layanan atau produk tertentu maka pembeli akan membeli secara besar-besaran. Jadi perusahaan harus mampu memahami waktu dan kebutuhan konsumen akan suatu layanannya ketika ingin meningkatkan pendapatan melalui strategi *decouple purchase and consumption*.

4. *Mitigate risk in valuation for advance purchase*

Mitigasi risiko pembelian merupakan salah satu strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. Mitigasi risiko pembelian ini akan berpengaruh terhadap pembelian ulang konsumen. Kebanyakan konsumen merasa ragu

untuk membeli suatu layanan tertentu dikarenakan takut dengan kemungkinan tidak akan dikonsumsi. Untuk mengurangi resiko tersebut perusahaan dapat melakukan strategi pengembalian kepada konsumen atas apa yang telah dibelinya. Strategi yang demikian ini akan memberikan kenyamanan bagi konsumen untuk membeli suatu layanan tertentu.

5. *Change the benefits*

Mengubah manfaat dari suatu produk tertentu merupakan salah satu strategi perusahaan dalam menciptakan diferensiasi suatu produk atau layanan. Mengubah manfaat untuk menciptakan suatu diferensiasi produk merupakan suatu strategi yang bagus untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Diferensiasi produk secara tidak langsung akan memberikan ketertarikan lebih kepada konsumen. Diferensiasi produk dapat mempengaruhi permintaan akan suatu layanan yang dijual perusahaan. Diferensiasi produk juga akan memberikan inisial tersendiri bagi suatu perusahaan yang akan membedakan perusahaan tersebut dengan berbagai pesaing. Akan tetapi yang perlu digarisbawahi bahwasannya menciptakan diferensiasi produk antara barang dan layanan sangatlah berbeda. Perusahaan jasa yang menjual jasa berupa layanan akan sangat berbeda dengan perusahaan yang menjual produk berupa barang. Untuk perusahaan jasa yang produknya berupa layanan, diferensiasi produk lebih ditekankan pada nilai manfaat yang ingin disampaikan kepada konsumen. Peningkatan manfaat menjadi penekanan sebab layanan yang dijual oleh perusahaan akan memiliki nilai yang berbeda dimasing-masing pembeli tanpa harus perusahaan tersebut membuat suatu diferensiasi. Diferensiasi yang tepat di upayakan oleh perusahaan jasa adalah membuat diferensiasi yang menonjolkan peningkatan manfaat. Perusahaan yang berhasil mengubah manfaat sebuah produk tertentu untuk menciptakan suatu diferensiasi baru kemungkinan akan memiliki kenaikan dalam jumlah permintaan dan hal tersebut akan berdampak pada peningkatan perusahaan.

6. *Customer effort could yield higher revenue*

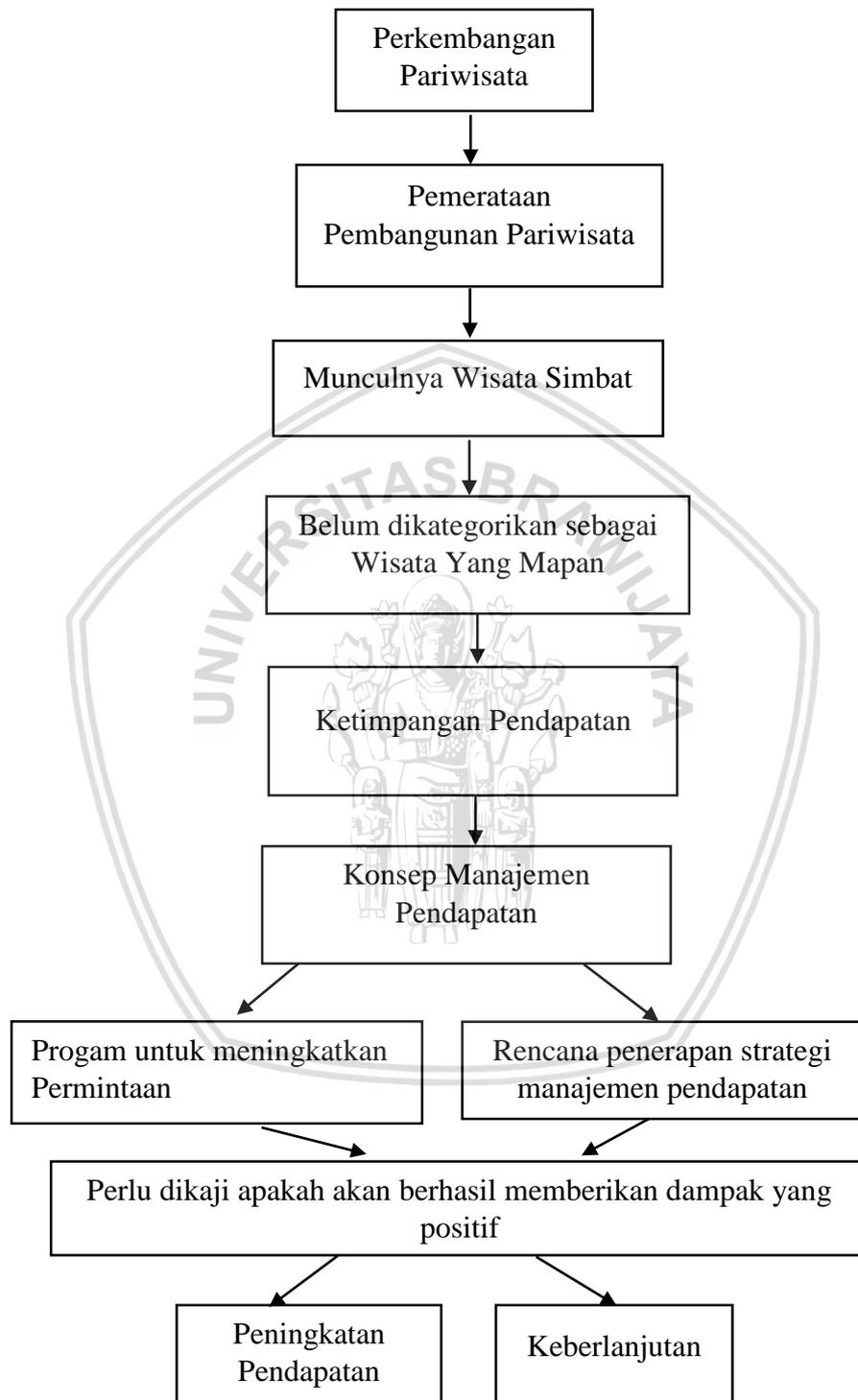
Dalam konteks ini hubungan antara pelanggan dengan produsen berubah tidak hanya sebatas ikatan pembeli dengan penjual namun ada hubungan yang memberikan manfaat satu sama lain. Pelanggan adalah tidak lagi dilihat sebagai penerima pasif, tetapi sebagai peserta aktif dan berpengetahuan dalam proses umum. Secara khusus, pelanggan mendapatkan nilai tersendiri dari penjual sehingga pelanggan tersebut dapat membuat nilai untuk mereka sendiri. Dalam konteks ini pelanggan berperan menjadi *co*-produsen. Pelanggan memiliki dua peran ketika berpartisipasi dalam pelayanan. Pertama, pelanggan bisa menjadi sumber pendapatan yang produktif. Kedua, pelanggan adalah kontributor kualitas layanan.

7. *Find the highest end-value in intermediating services*

*Intermediating services* memiliki peran yang cukup penting dalam upaya peningkatan pendapatan perusahaan. Layanan ini memberikan nilai tambah pada hubungan yang terjalin antara pembeli dan penjual. Layanan ini akan berpengaruh terhadap proses distribusi produk yang dikeluarkan suatu perusahaan. Memahami layanan ini menjadi penting bagi perusahaan karena pembelian *intermediating services* ini selalu diawal proses. Hal ini mengartikan bahwa pembeli yang membeli suatu layanan tertentu baik yang berlangganan maupun yang tidak akan melakukan kontrak untuk membeli layanan tersebut tanpa mereka yakin akan mengkonsumsi layanan tersebut dan tanpa berpikir seberapa sering mereka akan menggunakan layanan tersebut. Selain itu *intermediating services* adalah sarana menuju proses akhir suatu produk. Semakin tinggi nilai suatu produk perusahaan maka akan semakin tinggi juga layanan intermediasinya. Adanya *intermediating services* membuat pembeli membayar lebih tinggi terhadap suatu layanan yang dibelinya.

Sebagai analogi, produk *intermediating* yang paling umum adalah uang. Melalui uang, pembeli membeli layanan yang memberikan nilai yang lebih tinggi daripada uang (makan malam di restoran favorit). Hal ini karena makan malam di restoran favorit memicu tanggapan emosional yang mengakibatkan lebih besar kenikmatan dan nilai yang di dapat daripada uang yang dikeluarkan. Perusahaan yang memahami nilai yang melekat pada produk akhir akan mampu memperoleh pendapatan yang lebih tinggi untuk kemajuan perusahaan.

#### D. Kerangka Berfikir



**Gambar 2.3 Kerangka Berfikir**

Sumber. Data Olahan Peneliti, 2018

### BAB III

#### METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah yang digunakan untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2016). Hal ini mengartikan bahwa metode penelitian digunakan sebagai pedoman bagi peneliti untuk mendapatkan data dalam suatu Penelitiannya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa metode penelitian merupakan bagian yang penting dalam menunjang proses penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Pemilihan jenis metode penelitian pun akan sangat berpengaruh terhadap proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

##### A. Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan jenis penelitian *exploratory* dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Zulganef (2008) penelitian *exploratory* merupakan jenis penelitian yang bertujuan untuk menggali, menemukan variabel atau faktor yang terdapat pada suatu fenomena dan kondisi sosial tertentu. Jenis penelitian ini akan mampu menghasilkan data lebih rinci karena tujuan dari penelitian ini adalah menggali secara mendalam data yang ada pada suatu fenomena tertentu. Jenis penelitian ini dipadukan dengan pendekatan kualitatif yang memiliki arti sebagai suatu prosedur penelitian yang menggunakan metode penalaran induktif yang dapat mengungkapkan banyak hal dari prespektif yang berbeda. Menurut Meleong (2012), metode kualitatif adalah suatu metode penelitian yang lebih memahami dan menafsirkan makna dari suatu peristiwa yang dilakukan melalui

pengamatan, wawancara dan penelaahan dokumen. Hal ini menjelaskan bahwa penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif akan menghasilkan data yang lebih mendalam dengan pemaparan dalam bentuk deskriptif.

Peneliti memilih jenis penelitian *exploratory* dengan pendekatan kualitatif karena penelitian ini memerlukan data yang mendalam dari berbagai narasumber yang hanya akan diperoleh melalui wawancara, observasi, penelaahan dokumen secara mendetail. Disisi lain peneliti juga memiliki keinginan untuk mengkaji lebih dalam mengenai masalah yang menjadi objek penelitian serta ingin menemukan variabel-variabel yang ada dalam permasalahan yang diteliti tersebut dan memaparkannya secara deskriptif. Hal ini akan membantu peneliti menghasilkan data secara lebih detail dan lebih rinci dan mudah dipahami oleh pembaca khususnya bagi pihak yang membutuhkan.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian dapat dikatakan sebagai batasan masalah dari penelitian yang akan diteliti oleh peneliti. Fokus penelitian akan membantu mempermudah peneliti dalam melakukan penelitian. Fokus penelitian ini juga akan membuat peneliti lebih selektif dalam memilih data-data yang diperlukan selama proses penelitian. Fokus penelitian peneliti dalam penelitian ini diantaranya:

1. Strategi yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan wisata

Fokus ini mengarah kepada usaha-usaha serta program kerja baik yang telah dijalankan maupun yang masih direncanakan oleh Pokdarwis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan wisata.

2. Manajemen pendapatan yang akan diterapkan oleh Pokdarwis Tamber untuk meningkatkan pendapatan Simbat

Fokus penelitian ini mengarah kepada rencana manajemen pendapatan yang disusun oleh Pokdarwis Tamber yang akan diberlakukan di Simbat sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan wisata. Fokus penelitian ini akan menganalisis apakah manajemen pendapatan yang akan digunakan merupakan manajemen yang tepat yang dapat meningkatkan pendapatan wisata. Analisis tersebut dilakukan peneliti dengan membandingkan dengan kondisi lapangan dan juga pola perilaku pengunjung.

### **C. Lokasi dan Situs Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan penelitiannya. Lokasi penelitian sangat penting karena berpengaruh terhadap keberhasilan peneliti dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk menyelesaikan laporan penelitian. Berdasarkan arti dari lokasi penelitian tersebut maka peneliti memilih Simbat sebuah wisata baru yang beralamat di Desa Tamansari, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember sebagai lokasi penelitian yang membahas mengenai praktik manajemen pendapatan sebagai upaya peningkatan pendapatan. Peneliti memilih lokasi penelitian di Wisata Simbat dikarenakan Simbat merupakan wisata yang baru berkembang dan

menjadi satu-satunya wisata yang berkembang di Desa Tamansari. Perkembangan wisata ini dilatar belakangi oleh masyarakat sekitar yang ingin melindungi kawasan Simbat dari penambangan liar. Berdasarkan hal tersebut maka perkembangan wisata ini sangat memberikan harapan yang besar bagi masyarakat sekitar untuk meningkatkan taraf hidupnya. Wisata ini kini dikelola oleh Pokdarwis Tamber dengan dukungan pihak perhutani. Meskipun demikian, karena masih dalam tahap perkembangan maka manajemen pengelolaan di wisata ini masih belum mapan, wisata ini juga mengalami ketimpangan pendapatan dimana rata-rata pendapatan lebih kecil dari pengeluaran. Berikut merupakan permasalahan-permasalahan lain yang ada di Simbat yang menarik peneliti melakukan penelitian.

1. Simbat merupakan wisata yang baru berkembang apalagi pihak pengelola Simbat kebanyakan tidak memiliki *background* di bidang pariwisata. Keadaan ini yang menyebabkan manajemen pengelolaan di Simbat belum mapan.
2. Wisata Simbat menjadi harapan bagi masyarakat sekitar untuk memperbaiki taraf hidupnya, akan tetapi disisi lain pihak pengelola wisata masih mencari strategi yang tepat untuk diterapkan di Simbat agar wisata ini terus berjalan. Akibatnya banyak strategi dan progam yang dijalankan di Simbat.
3. Jumlah kunjungan Simbat cukup tinggi namun masih mengalami fluktuasi. Simbat memiliki jumlah pengunjung yang tinggi pada hari-hari tertentu seperti hari libur nasional dan ketika ada produk wisata baru yang dikeluarkan dan memiliki kunjungan yang rendah di hari-hari biasa.

#### D. Sumber dan Jenis Data

Peneliti menggunakan jenis penelitian eksploratori dengan pendekatan kualitatif. Berdasarkan jenis penelitian yang diambil tersebut maka data primer dalam penelitian ini dikumpulkan melalui metode wawancara. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara kepada berbagai pihak yang dapat memberikan informasi khususnya pada Pokdarwis Tamber yang merupakan pengelola Simbat. Sedangkan data sekunder diperoleh peneliti melalui kunjungan langsung di lokasi penelitian yaitu di Simbat. Berdasarkan uraian tersebut peneliti menyimpulkan bahwa sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada 2 yaitu informan dan juga dokumen. Penjelasan untuk sumber data tersebut adalah sebagai berikut.

##### 1. Informan

Informan yang dipilih peneliti dalam penelitian ini adalah pihak pengelola wisata Simbat yaitu Pokdarwis Tamber. Peneliti memilih pihak pengelola sebagai informan karena hanya pihak pengelola yang mengerti mengenai strategi serta program-program manajemen yang diterapkan di wisata Simbat. Peneliti juga memilih pengunjung dan masyarakat lokal sebagai informan untuk mendukung hasil penelitian.

##### 2. Dokumen

Dokumen merupakan bentuk dari laporan tertulis yang merupakan salah satu bentuk informasi. Dalam penelitian ini dokumen yang dimaksud dapat berupa catatan rencana kerja, catatan keuangan, catatan mengenai strategi yang digunakan dan juga catatan kunjungan wisatawan. Dokumen-

dokumen tersebut dibutuhkan peneliti untuk menghasilkan informasi secara lebih rinci.

Uraian diatas merupakan sumber data yang diperlukan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Sedangkan untuk jenis data, peneliti menggunakan jenis data primer dan data sekunder dengan penjelasan sebagai berikut.

#### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung melalui wawancara kepada pihak pengelola wisata yaitu Pokdarwis Tamber. Wawancara ini langsung dilakukan kepada pihak pengelola agar peneliti mampu menemukan dan menggali informasi dan data-data yang diperlukan dalam menunjang penelitian. Peneliti juga menggali informasi dari para pelopor berkembangnya Simbat. Berikut adalah nama-nama berbagai pihak yang terkait dalam penelitian, diantaranya:

- a. Jimin selaku penggagas utama terciptanya Simbat dan anggota Pokdarwis Tamber.

Peneliti memilih Bapak Jimin sebagai narasumber dengan alasan bahwa Bapak Jimin mengetahui perkembangan Simbat baik dari awal perkembangan, perkembangan saat ini dan pembangunan yang akan dilakukan untuk kedepan.

- b. Yudi Eko Prasetyawan selaku ketua dari Pokdarwis Tamber.

Peneliti memilih Bapak Yudi sebagai narasumber karena Bapak Yudi merupakan Ketua Pokdarwis Tamber yang menyusun program-program pembangunan di Simbat.

- c. Andre Darma Wanto selaku penjaga loket Simbat dan anggota Pokdarwis Tamber.

Peneliti memilih Bapak Andre dengan alasan bahwa Bapak Andre sebagai penjaga loket sekaligus anggota Pokdarwis Tamber mengetahui dengan pasti perkembangan Simbat khususnya dalam jumlah kunjungan.

- d. Muhammad Sofyan Aziz selaku pengunjung Simbat.

Peneliti memilih Sofyan Aziz sebagai narasumber untuk mengetahui pola permintaan pengunjung sekaligus mengetahui nilai Simbat di mata pengunjung.

- e. Siti Khoirun Nisa selaku pengunjung Simbat.

Peneliti memilih Khoirun Nisa sebagai narasumber untuk mengetahui pola permintaan pengunjung sekaligus mengetahui nilai Simbat di mata pengunjung.

- f. Faizatul Hasanah selaku pengunjung Simbat.

Peneliti memilih Faizatul sebagai narasumber untuk mengetahui pola permintaan pengunjung sekaligus mengetahui nilai Simbat di mata pengunjung.

- g. Fahrur Rozy selaku pengunjung Simbat.

Peneliti memilih Fahrur Rozy sebagai narasumber untuk mengetahui pola permintaan pengunjung sekaligus mengetahui nilai Simbat di mata pengunjung

h. Rini Rokhiyatul Jannah selaku masyarakat lokal Simbat.

Peneliti memilih Rini sebagai narasumber sebab rini merupakan salah satu masyarakat lokal yang mendukung perkembangan Simbat menjadi destinasi pariwisata.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti melalui pengumpulan berbagai dokumen yang terkait dalam penelitian. Data skunder dalam penelitiannya ini dapat berupa catatan kunjungan wisatawan, catatan keuangan, catatan rencana kerja dan juga mengenai strategi-strategi manajemen yang dilakukan.

## E. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengupulan data untuk mencari data primer atau data utama yang diperlukan oleh peneliti. Ingatan dari seorang peneliti sangat berpengaruh terhadap hasil data yang dihasilkan. Emzir (2012) mendefinisikan observasi sebagai suatu perhatian yang difokuskan terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu. Adapun observasi ilmiah adalah suatu perhatian yang difokuskan pada keadaan, gejala, kejadian dengan maksud menafsirkannya, mengungkap faktor

penyebabnya, dan menemukan kaidah-kaidah yang mengaturnya (Garabiyah, dalam Emzir 2012).

Emzir (2012) juga mengklasifikasikan observasi kedalam dua jenis yang berbeda, yaitu observasi partisipan dan observasi non partisipan. Observasi partisipan adalah observasi dimana peneliti ikut berperan dalam kehidupan masyarakat dalam mencari data penelitiannya. Sedangkan observasi non-partisipan adalah observasi dimana peneliti hanya sebagai penonton dan tidak ikut berperan secara langsung dalam kehidupan masyarakat dalam mencari data penelitiannya. Dalam hal ini observasi partisipan lebih baik untuk diterapkan karena memungkinkan peneliti memperoleh data yang lebih relevan.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi non partisipan secara bertahap diantaranya sebagai berikut:

- 1) Observasi Pra penelitian

Observasi pra penelitian dilakukan peneliti melalui 2 kali pra-riset. Pra-riset yang pertama dilakukan peneliti pada tanggal 25-28 November 2017. Pra-riset pertama ini dilakukan peneliti untuk mengamati permasalahan-permasalahan yang terjadi di pengembangan Simbat sebagai suatu wisata yang baru dikembangkan. Selanjutnya pra-riset kedua dilakukan peneliti mulai tanggal 27 Desember-3 Januari 2018. Pra-riset kedua ini dilakukan peneliti untuk mengamati tentang perkembangan wisata dan pola kunjungan wisatawan. Pra riset kedua

ini juga dilakukan untuk mematangkan permasalahan yang akan diambil peneliti sebagai rumusan masalah dalam penelitian.

## 2) Observasi perkembangan wisata

Observasi ini dilakukan peneliti dengan cara mengamati perubahan-perubahan yang ada di Simbat. Mengamati mengenai pembangunan yang telah dilakukan, mengamati mengenai penerapan-penerapan strategi yang dikembangkan oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber juga mengamati pola kunjungan di Simbat, pengamatan dilakukan untuk mengetahui keadaan dimana Simbat memiliki kunjungan yang tinggi dan keadaan dimana Simbat memiliki kunjungan yang rendah. Observasi ini dilakukan mulai 20 Januari 2018 hingga pelaksanaan penelitian skripsi ini berakhir.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh dua orang yang terdiri dari pewawancara (*interviewer*) atau yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban (Meleong, 2012). Wawancara juga dapat didefinisikan sebagai interaksi bahasa yang berlangsung antara dua orang dalam situasi saling berhadapan dimana yang melakukan wawancara meminta informasi kepada orang diteliti (Hasan, dalam Ezmir 2012). Berdasarkan berbagai definisi yang dikemukakan oleh beberapa peneliti, wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang paling baik karena data yang diperoleh langsung dari responden yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Ezmir (2012) juga berpendapat mengenai keuntungan dan kelemahan dalam memilih wawancara sebagai teknik pengumpulan data. Kelebihan dan kelemahan wawancara sebagai teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

- a. Kelebihan wawancara sebagai teknik pengumpulan data
  - 1) Wawancara merupakan teknik paling baik untuk memilih dan menilai karakteristik pribadi.
  - 2) Wawancara memiliki kemampuan identifikasi yang lebih baik dari pada instrument yang lain.
  - 3) Memiliki manfaat yang besar dalam hal konsultasi.
  - 4) Memberikan bekal lebih kepada peneliti yaitu informasi tambahan untuk memperkuat data yang diperoleh melalui instrumen lain.
- b. Kekurangan wawancara sebagai teknik pengumpulan data.
  - 1) Sangat bergantung pada kemauan informan dalam memberikan informasi.
  - 2) Keadaan pewawancara dan informan sangat berpengaruh terhadap hasil data yang diperoleh. Wawancara mengandung bias pribadi yang cukup besar pada data.
  - 3) Antusias informan terhadap pewawancara sangat berpengaruh terhadap data yang dihasilkan.

Kelebihan dan kekurangan teknik wawancara tersebut relative tergantung dari cara peneliti dalam mengaplikasikannya. Keberhasilan peneliti dalam melakukan wawancara tergantung pada tiga hal utama diantaranya; kemampuan peneliti menarik informan dalam berkomunikasi; kompetensi peneliti dalam menganalisis data-data yang diperlukan; dan kecermatan peneliti dalam mencatat hasil wawancara (Emzir, 2012).

Berdasarkan tingkat formalitas dan tersetrukturnya wawancara, Fontana dan Frey (2000); Myres dan Newman (2007); Sanders, Lewis dan Thonhill (2007) dalam Sarosa (2012) wawancara terbagi menjadi tiga macam yaitu wawancara terstruktur, wawancara tidak terstruktur dan

wawancara semi terstruktur. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur adalah perpaduan antara wawancara terstruktur dan tidak terstruktur. Wawancara semi terstruktur ini memiliki sifat yang fleksibel dimana peneliti dapat menambahkan pertanyaan selain dari daftar pertanyaan yang ada padapedoman yang telah ditentukan. Peneliti memilih wawancara semi struktur karena peneliti memiliki keyakinan bahwa wawancara tipe tersebut akan membuat peneliti lebih mudah mencari data yang dibutuhkan.

### 3. Dokumentasi

Selain observasi dan wawancara, dalam penelitian kualitatif dokumen merupakan salah satu teknik pengumpulan data. Dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen dimana dokumen-dokumen yang dimaksud dapat berupa iklan, deskripsi kerja, laporan tahunan, memo, brosur, laporan berkala, dan banyak jenis lainnya (Emzir, 2012). Data-data yang dikumpulkan melalui teknik ini cenderung data yang sifatnya sekunder yang melengkapi data-data primer yang dihasilkan melalui observasi dan wawancara.

## F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat-alat yang digunakan untuk mengumpulkan data selama berlangsungnya proses penelitian. Instrumen penelitian digunakan untuk mempermudah jalannya penelitian dalam mencari data. Secara umum, penelitian kualitatif tidaklah terlalu banyak memerlukan

instrumen penelitian. Dalam penelitian kualitatif data yang dihasilkan diperoleh melalui proses observasi, wawancara dan juga studi dokumen oleh karena itu instrument penelitian dalam penelitian kualitatif dalam hal ini ada tiga, diantaranya:

#### 1. Peneliti sendiri

Peneliti merupakan salah satu dari instrumen penelitian sebab penelitalah disini yang melakukan observasi, wawancara dan juga studi dokumen. Peneliti disini memiliki peranan yang penting sebagai instrumen penelitian karena hasil data yang diperoleh nantinya akan dipengaruhi oleh kompetensi yang dimiliki seorang peneliti.

#### 2. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara adalah salah satu intrumen penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam memperoleh data. Pedoman wawancara disini berbentuk daftar pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan topik penelitian. Pedoman wawancara inilah yang nanti akan mengarahkan peneliti untuk menggali informasi dari responden yang berkaitan dengan topik penelitian

#### 3. Perangkat penunjang

Perangkat penunjang ini merupakan intrumen penelitian yang sifatnya melengkapi instrumen- instrumen yang lain dalam memperoleh data. Perangkat penunjang dalam menelitian ini diantaranya kamera dan telepon seluler.

## G. Analisis Data

Emzir (2012) menjelaskan bahwa analisis data merupakan proses sistematis pencarian dan pengaturan transkripsi hasil wawancara, catatan lapangan dan materi-materi lain yang telah dikumpulkan. Analisis data merupakan upaya yang dilakukan peneliti dalam memahami data-data yang dihasilkan selama proses penelitian. Analisis data mengharuskan peneliti untuk menyusun, dan memecahkan data dalam berbagai unit-unit tersendiri, merangkum dan terakhir mengambil keputusan terhadap data yang dihasilkan. Konsep analisis data juga dijelaskan oleh Bodgan dan Biklen (1982) dalam Moleong (2012), mereka menjelaskan bahwa analisis data merupakan proses kerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milah data yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan poin yang penting untuk dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat disampaikan kepada orang lain.

Menurut Emzir (2012), proses analisis data dimulai deimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan, dokumen resmi, foto, dan sebagainya. Proses selanjutnya adalah melakukan reduksi data dengan membuat abstraksi, selanjutnya menyusun data dalam satuan-satuan tertentu dan tahap terakhir adalah mengadakan pemeriksaan keabsahan data. Berdasarkan definisi-definisi yang dijelaskan oleh para ahli, maka dalam penelitian ini peneliti melakukan beberapa analisis data sebagai berikut:

1. Melakukan pengumpulan data melalui proses observasi, wawancara dan studi dokumen.

2. Mengelompokkan data-data yang dihasilkan kedalam poin-poin tertentu yang sesuai dengan fokus penelitian yang telah ditentukan.
3. Menyimpulkan hasil dari temuan-temuan data yang dihasilkan.

## H. Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk menjamin bahwa data yang disajikan peneliti dapat diterima oleh pembaca. Keabsahan data mengharuskan peneliti untuk melakukan beberapa hal kegiatan yang terkait dengan proses kredibilitas dan transferabilitas, dependabilitas dan konfirmabilitas (Mulya, *et al*, 2016). Agar proses dan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dapat dipercaya, maka peneliti melakukan langkah-langkah sebagai berikut dalam menjamin keabsahan data, diantaranya sebagai berikut.

1. Peneliti memperpanjang masa pengamatan untuk memperoleh data yang benar-benar relevan. Peneliti akan menghentikan masa pengamatan jika peneliti sudah yakin bahwa data yang didapat selama penelitiannya sudah cukup relevan. Memperpanjang masa pengamatan akan memungkinkan derajat kepercayaan untuk keabsahan data.
2. Peneliti melakukan observasi secara terus-menerus mengenai fokus penelitian yang akan diteliti. Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengamatan mengenai perkembangan Simbat, tentang bagaimana strategi yang telah dijalankan, tentang bagaimana pergerakan kunjungan wisatawan di Simbat. Peneliti juga akan melakukan observasi mengenai perkembangan pembangunan yang ada di Simbat. Peneliti akan mengamati proses

pembangunan yang ada di Simbat sekala berkala untuk mengetahui pembangunan yang terhambat dan ntuk mengetahui pembangunan yang sudah terlaksanan dengan baik. Melalui observasi tersebut pun peneliti akan membandingkan progam pembangunan di Simbat dengan tingkat kunjungan di Simbat sehingga peneliti akan mengetahui progam pembangunan yang memberikan dampak pada tingkat kunjungan di Simbat.

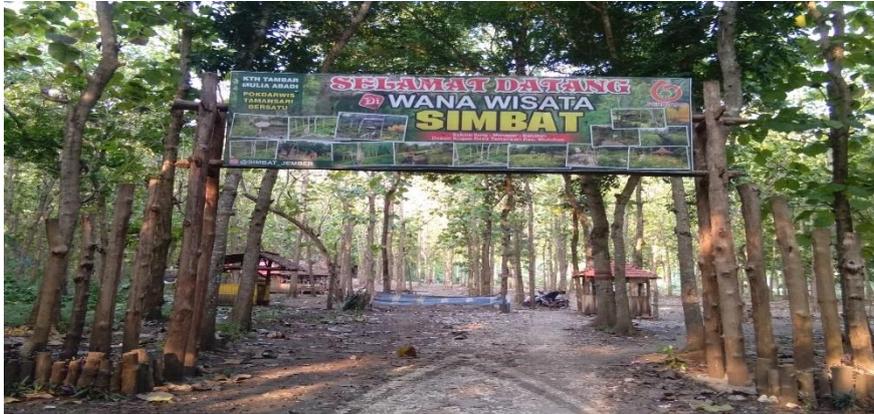
3. Melakukan triangulasi data, triangulasi data merupakan cara terbaik untuk menghilangkan perbedaan-perbedaan dari data yang dikumpulkan (Meleong, 2014). Proses triangulasi lebih mengutamakan efektivitas proses dan hasil. Proses triangulasi menguji apakah proses dan hasil metode yang digunakan sudah berjalan dengan baik (Bungin, 2010). Dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan triangulasi dengan cara menguji silang antara hasil pengamatan dengan hasil wawancara, antara hasil pengamatan dengan hasil studi dokumen, antara hasil wawancara dengan hasil studi dokumen. Peneliti juga akan menguji keabsahan data dengan menggunakan triangulasi Sumber dimana triangulasi sumber adalah teknik menguji keabsahan data dengan membandingkan informasi yang dperoleh dari sumber yang berbeda melalui alat dan waktu yang berbeda pula (Patton dalam Meleong, 2014). Uji triangulasi juga peneliti lakukan dengan cara menguji pemahaman peneliti dengan pemahaman informan terkait dengan data-data yang disampaikan kepada peneliti. Melalui beberapa teknik uji tersebut maka peneliti akan memperoleh data-data yang lebih akurat dan terjaga keabsahannya.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Simbat

Simbat merupakan produk wisata baru di Kabupaten Jember yang baru dirintis pada awal April 2017. Simbat berlokasi di Desa Tamansari Dusun Babatan Kecamatan Wuluhan yang tepatnya berada di lereng pegunungan Sukmo Ilang dan Manggar. Simbat berada di kawasan yang memiliki topografi perbukitan dengan udara sejuk dan asri. Berlokasi di kawasan perbukitan, Simbat hadir dengan konsep wisata baru yang menawarkan perpaduan wisata alam dengan wisata minat khusus. Objek wisata Simbat tidak hanya menyediakan udara yang asri dan sejuk akan tetapi juga menyediakan wisata yang memberikan ilmu pengetahuan terhadap pengunjungnya. Produk wisata yang ditawarkan di Simbat diantaranya seperti jalur pendakian, kebun bunga, kebun buah, rumah pohon, budidaya tanaman obat dan beberapa *spot* foto yang unik. Keunggulan utama yang dimiliki Simbat sebagai wisata baru di Kabupaten Jember adalah udara yang sejuk dengan pemandangan perbukitan yang menarik. Munculnya pembangunan wisata di Simbat awalnya dipelopori oleh masyarakat Desa Tamansari yang ingin melindungi Simbat dari eksploitasi penambang liar dan ingin mengoptimalkan wilayah Simbat agar lebih produktif. Simbat saat ini dikelola oleh Pokdarwis Tamber yang didukung oleh Perhutani dan Dinas pariwisata Kabupaten Jember.



**Gambar 4.1 Kawasan Pintu Masuk Simbat**

Sumber: Dokumentasi Penulis, 2018

### 1. Sejarah Simbat

Simbat merupakan wisata baru di Kabupaten Jember yang memiliki keunggulan dalam suasana dan pemandangan. Simbat memiliki suasana yang tenang dan pemandangan yang menarik. Sebelum dikenal masyarakat menjadi sebuah destinasi wisata, kawasan Simbat awalnya bernama Sukmo Ilang yang merupakan kawasan tanah berbatu atau tanah tidak berproduksi yang didalamnya dikabarkan memiliki kandungan emas. Kabar dimana Sukmo Ilang memiliki kandungan emas tersebut membuat banyak penambang emas liar mengincar kawasan Sukmo Ilang. Keadaan tersebut membuat warga setempat khususnya masyarakat Babatan merasa terganggu. Masyarakat berpikir bahwa adanya penambang liar akan merusak kawasan lahan hutan dengan eksploitasi yang berlebihan. Pemikiran tersebut membuat masyarakat Babatan berupaya untuk melindungi Sukmo Ilang dengan cara menjaga dan mengelola kawasan tersebut agar bisa lebih produktif.

Awalnya masyarakat Babatan tersebut hanya berniat untuk menjaga dan melindungi kawasan Sukmo Ilang agar terhindar dari penambangan liar yang merusak lingkungan. Setiap harinya masyarakat Babatan melakukan patroli di lahan hutan secara bergantian. Seiring berjalannya waktu ketika masyarakat melakukan patroli di lahan hutan, tanpa disadari masyarakat telah membuka jalur untuk memudahkan masyarakat tersebut sampai di kawasan hutan yang menjadi incaran penambang liar. Masyarakat melakukan patroli dan juga membersihkan serta menjaga lahan hutan tersebut, sehingga kawasan tersebut terlihat menarik, asri dan bersih. Keadaan yang demikian ternyata menarik minat pengunjung. Banyak pemuda yang berkunjung di kawasan Sukmo Ilang meskipun hanya untuk menikmati pemandangan yang sejuk dan asri.

Melihat keadaan bahwa lahan Sukmo Ilang mampu menarik pengunjung, masyarakat desa Babatan semakin giat untuk membersihkan kawasan tersebut agar semakin nyaman jika dikunjungi oleh pengunjung. Akibatnya pemuda yang datang di kawasan tersebut semakin banyak dan hampir setiap hari ada pengunjung yang datang. Melihat keadaan tersebut masyarakat mulai berpikir untuk menjadikan kawasan tersebut menjadi destinasi wisata yang baru. Pemikiran tersebut membuat mereka menyusun kelompok sadar wisata. Mereka menyusun kelompok sadar wisata untuk menampung masyarakat Babatan yang bersedia untuk berpartisipasi membantu membuat kawasan tersebut menjadi sebuah destinasi wisata. Kelompok sadar wisata atau yang lebih dikenal dengan sebutan Pokdarwis

yang dibuat masyarakat tersebut bernama Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber kemudian mengajukan kerjasama kepada pihak Perhutani untuk mengelola kawasan tersebut menjadi sebuah destinasi wisata. Perhutani kemudian menyetujui kerjasama yang diajukan oleh Pokdarwis Tamber dengan cara memberikan ijin untuk mengelola lahan hutan tersebut dan membantu untuk mengajukan dana pembangunan kepada Dinas Pariwisata Kabupaten Jember.

Setelah mendapatkan ijin dan dukungan dari pihak Perhutani maupun Pemerintah, Pokdarwis mulai gencar melakukan pembangunan pada kawasan tersebut. Pembangunan awal yang dilakukan adalah mempermudah aksesibilitas, membuka jalan untuk pendakian bukit, menanam beberapa tanaman bunga di sela-sela kawasan berbatu dan mulai membangun rumah pohon yang dapat digunakan pengunjung untuk beristirahat. Pembangunan yang dilakukan Pokdarwis Tamber memberikan hasil yang baik, kawasan yang dulunya hanya memiliki keunggulan sejuk kini menjadi kawasan yang memiliki pemandangan yang menarik dengan berbagai atraksi wisata. Melihat kondisi yang semakin membaik, akhirnya pada awal April 2014 Pokdarwis Tamber mulai membuka kawasan Sukmo Ilang tersebut sebagai destinasi wisata dengan nama Simbat.

Simbat adalah nama yang disusun oleh Pokdarwis Tamber. Nama Simbat diambil dari perpaduan nama kawasan hutan, nama pegunungan dan sebutan nama masyarakat sekitar. Perpaduan nama tersebut diantaranya Sukmo Ilang-Manggar-Babatan. Sukmo Ilang merupakan nama kawasan

lahan hutan, Manggar adalah nama pegunungan dan Babatan adalah sebutan masyarakat sekitar. Selain itu Pokdarwis Tamber juga memiliki alasan memberikan nama Simbat pada wisata ini. Alasan tersebut adalah untuk mengenang kerjasama yang terjalin oleh masyarakat Babatan ketika ingin melindungi kawasan Sukmo Ilang. Nama Simbat melambangkan kenangan kerjasama dan tekad yang kuat. Sehingga menurut Pokdarwis Tamber nama Simbat ini berarti Kuat. Nama Simbat ini diharapkan dapat terus mengikat kerjasama yang sudah terjalin antara masyarakat Babatan untuk tetap berusaha membangun Simbat menjadi kawasan wisata yang baik dan layak untuk dikunjungi.

## 2. Sejarah Pokdarwis Tamber

Pokdarwis Tamber merupakan kelompok sadar wisata yang terbentuk untuk membangun Simbat menjadi destinasi wisata yang layak dikunjungi wisatawan. Pokdarwis Tamber terbentuk setelah munculnya keinginan masyarakat Babatan untuk menjadikan kawasan Sukmo Ilang menjadi destinasi wisata. Motivasi utama masyarakat membentuk Pokdarwis Tamber adalah adanya kepedulian yang kuat untuk membangun kawasan Sukmo Ilang agar lebih berproduksi dan dapat memberikan manfaat yang baik terkhususnya bagi masyarakat lokal yaitu masyarakat Babatan. Nama Tamber dalam Pokdarwis ini diambil dari kata Tamansari Bersatu yang mengartikan kekompakan dari pemuda Desa Tamansari yaitu masyarakat Babatan yang bersatu untuk membangun pariwisata.

Pokdarwis Tamber berjumlah 23 orang yang semuanya terdiri dari masyarakat asli Babatan yang merupakan masyarakat lokal sekitar tempat wisata. Sebagai suatu kelompok sadar wisata, Pokdarwis Tamber memiliki tujuan untuk memberdayakan masyarakat sekitar. Berdasarkan tujuan tersebut dapat diketahui bahwa Pokdarwis Tamber merupakan wadah yang menaungi masyarakat sekitar yang ingin berpartisipasi untuk membangun pariwisata. Pokdarwis Tamber mengharapkan masyarakat sekitar dapat aktif berpartisipasi dalam membangun Simbat menjadi tempat wisata. Ketika masyarakat aktif ikut berpartisipasi dalam pembangunan maka secara tidak langsung mereka juga akan ikut serta merasakan dampak yang dihasilkan dari pembangunan tersebut. Pokdarwis Tamber mengharapkan adanya pembangunan wisata di Simbat dapat memberikan dampak yang positif kepada masyarakat sekitar khususnya dalam hal peningkatan kesejahteraan.

Pokdarwis Tamber kini di pimpin oleh Bapak Yudi Setyawan. Setelah dipimpin oleh Bapak Yudi Setyawan Pokdarwis Tamber kini memiliki kinerja yang semakin membaik dan pembangunan di Simbat pun terus berjalan dengan baik. Sebagai ketua Pokdarwis Tamber, Bapak Yudi memiliki semangat dan tekad yang sangat tinggi untuk membangun Simbat menjadi wisata yang unggul. Bapak Yudi aktif untuk mengikutsertakan anggotanya dalam bimbingan teknologi dan penyuluhan Pokdarwis yang dilakukan oleh Pemerintah. Berdasarkan hal tersebut Pokdarwis Tamber tercatat sebagai salah satu Pokdarwis yang aktif di Kabupaten Jember.

Pokdarwis Tamber memiliki wilayah pembangunan di seluruh wilayah Tamansari, hanya saja untuk saat ini Pokdarwis Tamber memilih untuk fokus membangun Simbat sebagai tujuan utamanya. Kegiatan yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber beranekaragam diantaranya seperti melakukan pembangunan di Simbat sesuai dengan strategi yang telah direncanakan, mengurus proses perijinan dan mengurus pengajuan dana pembangunan ke Pemerintah, aktif mengikuti penyuluhan dan bimbingan teknologi yang diadakan oleh Pemerintah, aktif mencari investor untuk pembangunan, dan melakukan rutinitas setiap malam hari kamis yaitu mengaji di musholla Simbat.

### 3. Daya tarik wisata

Simbat awalnya merupakan wisata perbukitan yang memiliki keunggulan hanya pada udara yang sejuk dengan pemandangan yang menarik. Namun, setelah dikembangkan oleh Pokdarwis Tamber kini Simbat memiliki beberapa atraksi wisata yang menarik untuk dikunjungi. Atraksi-atraksi wisata yang ada di Simbat merupakan perpaduan dari konsep wisata alam dan wisata buatan. Atraksi yang dikembangkan oleh Pokdarwis Tamber umumnya merupakan atraksi yang bersahabat dengan lingkungan. Artinya pembangunan dan penembangan dari atraksi yang ada di Simbat tidak memeberikan dampak yang buruk bagi lingkungan. Atraksi wisata yang ditawarkan di Simbat antara lain.

a. Kebun Bunga

Kebun bunga di Simbat merupakan salah satu atraksi yang sangat diminati oleh pengunjung khususnya kaum wanita. Kebun bunga di Simbat di dominasi oleh bunga kertas warna kuning dan warna merah muda. Kebun bunga ini berlokasi di dekat kawasan berbatu tepatnya sebelum jalur pendakian. Kebun bunga ini ditata dengan rapi dengan beberapa petak jalan yang memudahkan pengunjung untuk melewatinya. Bunga kertas warna kuning dan bunga kertas warna merah mudah tertanam terpisah. Selain ditanam di kawasan kebun bunga, bunga-bunga kertas tersebut juga ditanam disela-sela jalan yang membentuk pagar sehingga menambah kemenarikan wisata di Simbat.

Kebun bunga yang menawarkan pemandangan cantik ini juga dilengkapi dengan beberapa tempat duduk yang terbuat dari bambu dan alang-alang yang dapat digunakan pengunjung untuk beristirahat sambil melihat pemandangan. Kawasan kebun bunga ini juga memiliki beberapa rumah pohon. Posisi rumah pohon dikawasan ini sangat strategis karena berada tepat di samping jalan dikawasan kebun bunga. Rumah pohon disini selain digunakan untuk beristirahat biasanya juga digunakan sebagai *spot* pengambilan foto yang menarik bagi pengunjung.

Menyadari bahwa kebun bunga ini mendapatkan respon yang positif dari pengunjung khususnya untuk pengambilan foto, Pokdarwis Tamber terus mengembangkan kebun bunga ini dengan cara melengkapi kebun bunga ini dengan berbagai *spot* foto buatan yang dibuat dari lilitan

kayu yang dapat menjadi alternatif pilihan pengunjung untuk berfoto. Kebun bunga ini kini diminati pengunjung bukan hanya sebatas untuk foto biasa akan tetapi biasanya ada beberapa pengunjung yang datang untuk melakukan sesi foto *pre-wedding*.

Menariknya kebun bunga ini ternyata juga menjadi beban tersendiri bagi Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber harus berpikir keras untuk menjaga kebun bunga ini agar terus berkembang. Masalah di kebun bunga ini yang membuat Pokdarwis Tamber sedikit kesulitan adalah dalam proses pengembangannya bunga yang ditanam di kebun bunga Simbat adalah bunga musiman. Konsekuensi penanaman bunga musiman adalah bunga tersebut tidak akan mampu bertahan lama dan Pokdarwis Tamber harus senantiasa menanam kembali tanaman bunga yang lain setiap pergantian musim. Hal tersebut memang tidak efektif namun tidak bisa dipungkiri untuk mencari tanaman yang bisa tumbuh di segala musim dengan kualitas tanah yang ada di kawasan Simbat juga bukan hal yang mudah. Oleh karena itu didalam pengembangannya Pokdarwis Tamber masih berusaha untuk mencari tanaman yang dapat bertahan di segala musim.



**Gambar 4.2 Area Kebun Bunga Simbat**

Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

b. Rumah pohon

Rumah pohon di Simbat awalnya dibangun sebagai tempat peristirahatan bagi masyarakat Babatan yang menjaga wilayah Sukmo Ilang dari penambang liar. Namun, setelah dibuka menjadi tempat wisata rumah pohon yang semula hanya sebagai tempat peristirahatan kini memiliki nilai lain yang berbeda. Setelah kawasan Sukmo Ilang menjadi tempat wisata yang bernama Simbat, rumah pohon yang ada di kawasan ini merupakan salah satu atraksi atau daya tarik wisata yang diminati oleh pengunjung.

Rumah pohon di Simbat rata-rata memiliki ketinggian 2-4 m. Rumah pohon ini memang sengaja tidak dibuat terlalu tinggi karena memang tujuannya sebagai tempat peristirahatan. Rumah pohon di Simbat memiliki ukuran 2x3 m<sup>2</sup> dengan atap dari alang-alang yang menambah kesan keasrian di Simbat. Umumnya rumah pohon di Simbat dibangun di sekitar kawasan kebun bunga dan aliran air sungai.

Perpaduan kebun bunga dan aliran sungai yang berasal dari air sumber akan sangat menarik ketika dilihat dari atas rumah pohon.



**Gambar 4.3 Area Rumah Pohon**  
Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2018



**Gambar 4.4 Rumah Pohon**  
Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2018

Rumah pohon ini biasanya diminati oleh rombongan keluarga. Rombongan keluarga yang berkunjung ke Simbat biasanya lebih memilih untuk menikmati pemandangan dengan duduk santai di rumah pohon. Rumah pohon ini juga dilengkapi dengan beberapa lukisan perwayangan dengan pesan-pesan positif yang dapat diambil pengunjung sebagai suatu ilmu. Rumah pohon ini juga menjadi salah satu *spot* foto yang digemari

pengunjung. Rumah pohon ini begitu menarik hanya saja jumlahnya terbatas.

### c. Jalur Pendakian

Simbat merupakan wisata yang berada di wilayah perbukitan dan pegunungan yang menawarkan jalur pendakian. Jalur pendakian di Simbat dibuka sampai ketinggian 1 km, akan tetapi Pokdarwis Tamber juga tidak membatasi untuk pengunjung yang ingin mendaki diatas ketinggian tersebut. Pengunjung yang mendaki diatas ketinggian tersebut akan ditemani oleh petugas keamanan dari Simbat. Hal ini dilakukan sebagai pencegahan kecelakaan, karena lokasi Simbat khususnya di area atas masih berbahaya dan masih dihuni oleh beberapa binatang hutan.



**Gambar 4.5 Jalur Pendakian Simbat**

Sumber : Dokumentasi Penulis, 2018

Kondisi jalan sampai ketinggian 0,5 km di jalur pendakian Simbat sudah tertata dengan baik dan juga dilengkapi dengan fasilitas keamanan. Fasilitas keamanan tersebut berupa tali temali yang dapat digunakan sebagai tumpuan ketika mendaki. Jalur pendakian di Simbat mayoritas

terdiri dari tanah berbatu. Jalur pendakian di Simbat ini sangat menarik sebab ada beberapa atraksi yang ditawarkan di setiap titik pendakian. Jalur pendakian Simbat dilengkapi oleh aliran air sumber yang turun kebawah menyerupai air terjun. Aliran sumber ini di dominasi oleh bebatuan yang cukup licin dan berbahaya. Selanjutnya jalur di ketinggian 1km jalur pendakian ini memiliki terowongan yang menyerupai goa. Terowongan yang menyerupai goa ini biasanya menjadi salah satu *spot* foto yang digemari oleh pengunjung. Kemudian di puncak Simbat di ketinggian 1 km terdapat salah satu atraksi buatan yaitu sarang burung. Sarang burung ini terletak diatas bebatuan yang berada di puncak perbukitan. Sarang burung ini terbuat dari lilitan kayu dan bambu. Sarang burung ini di desain sebagai salah satu *spot* foto bagi pengunjung.

Puncak Simbat sangat menarik, karena kawasan puncak ini didominasi oleh bebatuan yang menyerupai bentuk karang. Bebatuan di puncak ini tidak licin dan mayoritas datar sehingga tidak akan membahayakan pengunjung. Nilai tambahan dari puncak Simbat ini selain bisa berfoto di sangkar burung, para pengunjung akan dimanjakan dengan pemandangan yang sangat menarik dan sejuk. Pengunjung yang berada pada ketinggian ini akan dapat melihat wilayah Jember Selatan dari ketinggian khususnya wilayah Desa Tamansari dan sekitarnya.



**Gambar 4.6 Sarang Burung di Puncak Simbat**  
Sumber : Dokumentasi Penulis, 2018

Jalur pendakian di Simbat tidak hanya menawarkan pengalaman mendaki tetapi juga menawarkan *spot* foto dan atraksi yang menarik. Jalur pendakian ini juga dilengkapi dengan beberapa tempat peristirahatan yang berupa pondok bambu. Pondok bambu ini ada di beberapa titik tertentu di jalur pendakian. Keberadaan pondok bambu ini memberikan kenyamanan bagi para pengunjung untuk beristirahat ketika lelah mendaki.

#### 4. Fasilitas

Merintis pembangunan untuk menjadi wisata yang unggul dan layak dikunjungi oleh masyarakat bukan hal yang mudah. Simbat merupakan wisata yang baru dikembangkan dengan fasilitas yang standar. Fasilitas yang standar ini dikarenakan pembangunan di Simbat masih terkendala oleh masalah dana. Dana yang diajukan ke pemerintah untuk pembangunan di Simbat mengalami penundaan penurunan. Penurunan dana tersebut

diperkirakan pada awal Tahun 2019. Penundaan penurunan dana ini membuat pembangunan di Simbat berjalan lambat sehingga fasilitas yang ada di Simbat pun cukup terbatas. Fasilitas yang ada di Simbat antara lain:

a. Kamar mandi

Simbat memiliki 2 kamar mandi yang dapat digunakan oleh pengunjung. Kamar mandi di Simbat masih sangat sederhana namun untuk standar wisata baru kamar mandi tersebut sudah layak untuk digunakan. Kamar mandi di Simbat masih dibangun sederhana karena menyesuaikan dengan dana yang dimiliki. Keserdahanaan tersebut juga disesuaikan dengan konsep wisata alam yang ditawarkan oleh Simbat. Simbat merupakan konsep wisata alam dan minat khusus sehingga Pokdarwis Simbat meminimalisir pembangunan yang sifatnya dapat mengurangi nilai dari konsep wisata tersebut.

Kamar mandi yang ada di Simbat cukup bersih dan dapat digunakan dengan baik. Air yang ada di kamar mandi ini berasal langsung dari sumber mata air di Simbat. Air yang digunakan sangat bersih dan jernih. Kekurangan dari kamar mandi Simbat adalah letaknya yang jauh dari atraksi wisata dan tampilannya yang sangat sederhana. Kamar mandi Simbat berada di dekat area parkir motor. Pengunjung yang ingin ke kamar mandi harus menyebrangi jembatan terlebih dahulu karena lokasinya berada di seberang sungai. Kondisi yang demikian membuat Pokdarwis Tamber untuk merencanakan program penambahan kamar mandi yang terletak di area pusat atraksi wisata di Simbat sehingga

pengunjung tidak perlu untuk berjalan jauh ke area parkir ketika membutuhkan kamar mandi.



**Gambar 4.7 Kamar Mandi Simbat**

Sumber: Dokumentasi Penulis, 2018

Seiring dengan pembangunan, kamar mandi di Simbat akan diperbaiki agar lebih layak digunakan. Jumlah kamar mandi akan di tambah lagi dan ditempatkan di beberapa titik yang dapat dengan mudah digunakan oleh pengunjung.

b. Musholla

Simbat memiliki satu musholla yang bernama Al-Kahfi. Musholla di Simbat ini cukup kecil dengan ukuran 5x6 m<sup>2</sup>. Musholla ini terbuat dari bambu dengan desain seperti pondokan jaman dahulu. Musholla ini di desain memang cukup sederhana karena disesuaikan dengan konsep alami yang diwarkan di wisata Simbat. Meskipun sangat sederhana musholla Al-Kahfi ini sudah layak untu digunakan. Musholla Al-Kahfi ini biasanya digunakan sebagai tempat beribadah oleh Pokdarwis Tamber yang sedang melakukan pembangunan. Pokdarwis Tamber juga

menggunakan musholla ini untuk tempat berdoa bersama setiap malam jumat.



**Gambar 4.8 Musholla Simbat**

Sumber: Dokumentasi peneliti, 2018

Musholla Al-Kahfi juga dilengkapi dengan perlengkapan sholat baik untuk wanita maupun untuk pria. Musholla ini berada di bawah jembatan pertama setelah pintu masuk. Pemandangan di sekitar musholla ini sangat menawan karena musholla ini dilengkapi dengan taman yang memiliki beranekaragam bunga. Selain memiliki taman, musholla ini juga memiliki kolam ikan tersendiri. Kekurangan dari musholla ini adalah kurangnya kerapian penempatan alat sholat yang disediakan. Selain itu tempat wudhu di musholla ini masih belum memadai karena masih terbatas pada satu keran air.

c. Tempat parkir

Tempat parkir yang ada di Simbat memiliki area yang sangat luas. Tempat parkir di Simbat ini dibedakan menjadi dua bagian yaitu untuk kendaraan roda dua dan kendaraan roda empat dengan kapasitas 1000

untuk roda dua dan 10 untuk roda empat. Tempat parkir untuk keduanya berada diawal pintu masuk kendaraan sebelum turun ke pintu masuk wisata.



**Gambar 4.9 Area Tempat Parkir**  
Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

## **B. Penyajian Data dan Fokus Penelitian**

### **1. Strategi Pokdarwis Tamber dalam menciptakan permintaan kunjungan**

Pokdarwis Tamber menciptakan permintaan kunjungan di Simbat dengan cara membangun beberapa daya tarik wisata baru. Pokdarwis Tamber menciptakan daya tarik wisata baru dengan melakukan pertimbangan berdasarkan analisis pola kunjungan di Simbat. Pokdarwis Tamber juga melakukan estimasi dengan cara melihat rekapan jumlah kunjungan di Simbat. Pokdarwis Tamber melakukan pengamatan terhadap perubahan jumlah kunjungan di Simbat akibat adanya pembukaan daya tarik wisata baru. Pokdarwis Tamber menciptakan daya tarik wisata yang baru dengan keyakinan yang tinggi bahwa daya tarik baru tersebut dapat

menciptakan permintaan kunjungan di Simbat. Beberapa daya tarik wisata baru yang dibangun di Simbat sebagai berikut.

a. Budidaya tanaman obat

Budidaya tanaman obat merupakan daya tarik wisata baru yang dikembangkan di Simbat. Budidaya tanaman obat ini dikembangkan di Simbat sebagai salah satu daya tarik wisata yang memberikan ilmu pengetahuan bagi pengunjungnya. Budidaya tanaman obat ini diharapkan dapat menarik minat berkunjung ke Simbat terutama bagi para pelajar. Namun selain menargetkan pelajar, melalui budidaya tanaman obat ini Pokdarwis Tamber juga menargetkan untuk bisa bekerjasama dengan beberapa sekolah. Kerjasama tersebut diantaranya penyediaan paket edukasi tanaman obat untuk pelajar. Tujuan pembangunan budidaya tanaman obat tersebut dijelaskan oleh Bapak Yudi selaku ketua dari Pokdarwis Tamber.

“.....budidaya tanaman obat ini merupakan salah satu strategi kami dalam menciptakan kunjungan di Simbat. Secara khusus kami menargetkan budidaya tanaman obat ini untuk pelajar, karena kami memiliki keinginan untuk menjalin kerjasama dengan beberapa sekolah untuk menyediakan paket edukasi. Namun, secara khusus kami memang merencanakan menciptakan budidaya ini agar pengunjung di Simbat bisa mendapatkan ilmu pengetahuan meskipun tidak banyak.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Program budidaya tanaman obat ini masih dalam proses perkembangan. Budidaya tanaman obat ini terletak di lahan atas sebelah aliran sungai. Lahan atas ini merupakan lahan yang paling subur dikawasan Simbat yang memungkinkan tanaman obat yang ditanam akan

tumbuh dengan baik. Perkembangan budidaya tanaman ini terus berjalan meskipun belum optimal.

“.....perkembangan masih terhambat karena kendala dana. Maklum dana yang turun untuk pembangunan masih ditunda oleh pemerintah. Meskipun pembangunan ini tidak memerlukan dana yang besar, akan tetapi untuk merawat tanaman di lahan ini juga perlu biaya. Dana yang didapatkan dari penjualan tiket pun masih belum cukup untuk membiayai budidaya ini, karena memang alokasi dana tersebut bukan hanya untuk pembangunan ini.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB)

“.....Budidaya tanaman obat ini masih dalam proses pengerjaan. Kadang berjalan kadang terhenti maklum karena dananya kan terbatas. Budidaya tanaman ini membutuhkan dana yang besar jadi ya pengerjaanya terkadang ditunda-tunda dulu karena dananya digunakan untuk pembangunan yang dananya tidak terlalu besar dulu.....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB)

Melalui wawancara tersebut dapat diketahui bahwa pembangunan untuk daya tarik budidaya tanaman obat masih terkendala karena masalah biaya. Permasalahan biaya tersebut dikarenakan adanya penundaan penurunan dana pembangunan dari Pemerintah. Dana yang diperkirakan akan turun di awal bulan Januari 2018 ternyata mengalami penundaan sampai awal tahun 2019. Disisi lain dana yang diperoleh dari penjualan tiket masuk kendaraan belum bisa memenuhi untuk pembangunan. Hal ini tentu sangat menghambat beberapa program pembangunan yang dikerjakan di Simbat. Kondisi yang demikian juga dijelaskan oleh anggota Pokdarwis Tamber yang bertugas menjaga loket Simbat.

“.....Pembangunan di Simbat masih banyak yang tertunda. Masalah utamanya ya karena dana. Dana dari penjualan tiket ini

loh masih terbatas, alokasi juga banyak jadi untuk melakukan pembangunan yang memiliki dana besar masih kami tunda.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Locket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Adanya kendala biaya tersebut menyebabkan pembangunan untuk daya tarik budidaya tanaman obat masih pada proses penanaman dan penamaan tanaman. Beberapa jenis tanaman obat yang sudah ditanam di Simbat masih terbatas pada beberapa jenis tanaman rempah, sebab tanaman rempah merupakan jenis tanaman yang mudah untuk berkembang. Pokdarwis mengumpulkan tanaman rempah tersebut dari berbagai sumber, diantaranya dari warga sekitar dan juga dari beberapa daerah lain. Beberapa diantaranya juga didapatkan dari kelompok sadar wisata yang lain.

“.....berhubung dana dari Pemerintah belum turun maka kami melakukan pembangunan sesuai dengan dana yang ada. Kami masih mengusahakan untuk mencari beberapa tanaman obat lagi yang dapat ditanam di wilayah ini. Fokus tanaman obat yang kami tanam rata-rata adalah tanaman obat yang khasiat dan cara pengelolaannya sudah dipahami oleh masyarakat. Salah satu contohnya adalah tanaman rempah-rempah. Tanaman rempah-rempah sudah mulai ditanam dengan baik. Untuk penamaan tanaman masih dalam proses pembuatan nama dan penamaan tanaman ini bukan hanya untuk wilayah tanaman obat saja akan tetapi semua tumbuhan yang ada di Simbat.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB)

“.....Perkembangannya ya masih dalam tahapan penanaman. Tanaman yang ditanam juga masih terbatas pada tanaman rempah. Sebenarnya saya ingin menanam aneka tanaman obat tapi dananya masih belum ada. Nanti ketika sudah ditanam, biaya untuk perawatannya masih terbatas jadinya malah kurang berhasil. Jadi keputusannya sambil mengumpulkan dana ya kami menanam rempah dulu karena perawatannya pun mudah....”(wawancara

dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa penamaan tanaman obat masih dalam proses pembuatan nama. Penamaan nama-nama tersebut bertujuan untuk mempermudah pengunjung belajar mengenal jenis-jenis tanaman. Selain itu penamaan nama tanaman ini juga berkaitan dengan paket edukasi yang nantinya akan diajukan oleh Pokdarwis Tamber ke beberapa sekolah yang ada di Kabupaten Jember. Proses penamaan tanaman ini tidak hanya terbatas pada kawasan budidaya tanaman obat, akan tetapi penamaan nama tanaman tersebut juga berlaku untuk tanaman lain diluar kawasan budidaya tersebut.

“.....ya, saat ini kami memang melakukan proses penamaan pada tanaman rempah yang kami tanam, tapi rencananya proses penamaan ini bukan hanya pada tanaman obat saja akan tetapi seluruh tanaman yang ada di Simbat. Hal ini sebenarnya dilakukan sebagai ganti karena pembangunan budidaya tanaman obat masih terhenti karena kendala biaya....” (wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Locket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Berdasarkan wawancara tersebut Bapak Andre juga menegaskan bahwa pembangunan budidaya Tanaman obat memang masih terkendala masalah dana. Akan tetapi Pokdarwis Tamber tetap memperbaiki dan mengolah lahan yang akan dijadikan tempat untuk budidaya tanaman obat tersebut. Pokdarwis Tamber juga aktif dalam melakukan program penamaan pada setiap jenis tanaman khususnya tanaman rempah yang ditanam di kawasan budidaya tanaman obat. Proses penamaan ini masih dalam proses pengerjaan.

Rencana program budidaya tanaman obat selanjutnya adalah Simbat mampu menanam berbagai macam tanaman obat yang dapat bermanfaat bagi masyarakat. Tanaman obat tersebut dikembangkan sebagai salah satu bentuk wisata edukasi di Simbat. Wisata edukasi ini ditargetkan untuk pelajar mulai dari SD hingga SMA. Wisata edukasi ini nantinya berisi tentang pengenalan jenis tanaman obat beserta manfaatnya. Untuk jenjang yang tinggi seperti SMA paket edukasi ini tidak hanya menawarkan ilmu pengetahuan mengenai jenis-jenis tanaman, akan tetapi juga menyediakan paket untuk pengelolaan tanaman obat.

“.....Tujuan dari budidaya tanaman ini sebenarnya adalah Simbat mampu memberikan wisata edukasi. Ketika Simbat memiliki wisata edukasi maka kami akan memiliki peluang untuk menawarkan kerja sama dengan sekolah-sekolah. Kami membuat wisata edukasi ini salah satu tujuannya adalah mampu merangkul pasar yang lebih luas.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Locket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa selain ingin memberikan ilmu pengetahuan pada pengunjung, Pokdarwis Tamber juga ingin merangkul pangsa pasar yang lebih luas. Wisata edukasi dari budidaya tanaman obat ini nantinya diharapkan mampu menarik pasar yang lebih luas. Pokdarwis Tamber berharap melalui wisata edukasi ini Pokdarwis Taber mampu menjalin kerja sama dengan pihak sekolah-sekolah sehingga pangsa pasar Simbat akan bertambah.

“.....wisata edukasi ini targetnya adalah kelompok. Ketika pembangunan budidaya tanaman obat nanti sudah selesai maka kami akan mulai untuk menjalin hubungan yang baik dengan

sekolah-sekolah. Harapan kami pembangunan budidaya tanaman obat ini nantinya dapat menjadi bagian dari sarana belajar untuk sekolah.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

“.....saya dan teman-teman berharap budidaya tanaman obat ini nantinya bukan hanya sekedar penanaman tanaman saja. Saya harap pengunjung datang tidak hanya sekedar melihat akan tetapi pengunjung dapat tertarik untuk mengenal tanaman obat lebih jauh. Berdasarkan tujuan yang sudah kami tetapkan, Pokarwis Tamber nantinya juga akan membuat sebuah paket edukasi untuk jenjang SD hingga SMA dengan pembelajaran yang berbeda....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Hasil kedua wawancara tersebut memiliki kesamaan dengan wawancara sebelumnya. hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwasanya Pokdarwis Tamber memiliki harapan dan rencana yang besar untuk perkembangan budidaya tanaman obat. Pokdarwis Tamber membangun kawasan budidaya tanaman obat dengan harapan Simbat mampu merangkul pasar lebih luas. Pokdarwis Tamber juga merencanakan untuk membuat beberapa paket wisata yang berbeda untuk masing-masing jenjang sekolah yaitu untuk SD, SMP, dan SMA. Paket wisata yang akan dibuat adalah paket edukasi yang memberikan ilmu pengetahuan alam dengan cara memperkenalkan lingkungan dan memberikan ilmu pengetahuan seputar tanaman, khususnya tanaman obat. Progam-program untuk mengembangkan budidaya tanaman ini pun sudah tersusun dengan rapi. Pengembangan untuk budidaya tanaman obat ini tinggal menunggu dana yang dari turun dari Pemerintah meskipun sebelum dana tersebut turun pengembangan dan pembangunan terus dilakukan meskipun belum bisa dikatakan secara optimal.



**Gambar 4.10 Kawasan Pembangunan Tanaman Obat**

Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2018

b. Penataan objek buatan untuk *spot* foto

Simbat merupakan jenis wisata yang memiliki keunggulan pada udara yang sejuk dan asri. Banyak pengunjung yang datang ke Simbat hanya untuk mencari hal tersebut. Kebanyakan pengunjung yang datang merasa puas dengan keheningan dan kesejukan yang ada di wilayah Simbat. Pengunjung tersebut menggunakan Simbat sebagai tempat untuk *refreshing* dari penat rutinitas sehari-hari.

“.....Simbat tempatnya enak untuk bersantai, biasanya saya setelah pulang kerja jika ada waktu saya akan kesini bersama teman-teman. Saya senang melihat matahari tenggelam dari atas puncak Simbat karena itu mampu menenangkan pikiran....”(wawancara dengan Fahrur Rozy pengunjung Simbat pada hari Sabtu, 12 Mei 2018, pukul 16:20 WIB)

“.....Simbat wisata yang bagus untuk berfoto, selain itu juga udaranya yang sejuk dan suasananya yang hening nyaman untuk dijadikan tempat refreshing bagi keluarga.....”(wawancara dengan Faizatul pengunjung wisata Simbat pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 16.00WIB)

“.....Simbat tempatnya nyaman dan juga luas. Pemandangan alamnya pun sangat menarik, tempat ini sangat tepat untuk membuang penat....”(wawancara dengan Siti Khoirun Nisa pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30)

Hasil wawancara beberapa pengunjung tersebut membuktikan bahwasanya Simbat memang merupakan wisata yang unggul pada suasana alam yang menyejukan. Banyak juga orang yang menikmati kesejukan tersebut dengan berfoto baik sendiri, bersama teman maupun bersama keluarga. Melihat kondisi yang demikian Pokdarwis Tamber pun mulai berpikir kreatif. Pokdarwis Tamber memiliki pemikiran bahwa orang-orang yang berkunjung ke Simbat saat ini memang bisa merasakan kesenangan dengan menikmati kesejukan yang ada di Simbat. Kesenangan tersebut mungkin akan bertahan sampai pada kunjungan ke 3 setelah itu pengunjung akan mengalami kejenuhan dan mungkin tidak akan berkunjung kembali. Berdasarkan hal yang demikian maka Pokdarwis Tamber kini membangun beberapa objek buatan yang dapat menjadi *spot* foto yang menarik bagi pengunjung yang datang ke Simbat.



**Gambar 4.11** Proses Pembangunan Objek *Spot* Foto

Sumber: Dokumentasi Penulis, 2018

Objek buatan yang dibuat oleh Pokdarwis Tamber tersebar di beberapa titik yang ada di Simbat. Rata-rata objek buatan yang dibuat berbahan baku dari bambu dan kayu. Objek buatan yang dibuat

diantaranya adalah patung cinta, jembatan bambu, ayunan, dan sarang burung. Pertama patung cinta, patung cinta adalah *spot* foto yang biasanya sangat diminati oleh kaum wanita. Patung cinta ini berada diatas kawasan kebun bunga di daerah bebatuan. Patung cinta ini berada di atas bebatuan tinggi dengan tinggi 3m jika dilihat dari kebun bunga. Patung cinta ini merupakan lilitan dari bambu dan kayu yang berbentuk *love*. Ukuran patung ini cukup besar, patung ini pun juga dihiasai dengan lilitan dedaunan dan juga bunga sehingga terlihat manis untuk dijadikan tempat foto. Patung cinta ini juga memiliki *background* yang menarik yaitu pemandangan perbukitan dengan pohon-pohon yang rindang. Ketiga ayunan, ayunan ini merupakan *spot* foto dan juga objek buatan yang disukai oleh anak-anak. Lokasi ayunan ini berada di kawasan atas, arah ketika ingin memasuki jalur pendakian. Ayunan yang dibuat dikawasan ini cukup banyak ada sekitar 8 ayunan. Ayunan ini terbuat dari kayu, bambu dan tamar. Ayunan ini digemari oleh anak-anak karena lokasinya sejuk dan cocok sebagai tempat bermain karena tanahnya datar dan juga tidak licin. Kawasan ayunan ini juga dilengkapi dengan beberapa gazebo yang terbuat dari bambu dan alang-alang. Gazebo ini biasanya dimanfaatkan untuk beristirahat bagi keluarga yang mengawasi anaknya ketika bermain ayunan. Ayunan ini cukup menjadi alternatif *spot* foto bagi pengunjung karena *background* dari ayunan ini cukup menarik yaitu wilayah pepohonan yang rindang dan juga jalur pendakian perbukitan. Selain menjadi tempat foto ayunan ini biasanya

juga digunakan untuk bersantai bagi para pengunjung. Kelemahan dari ayunan ini adalah belum dikembangkan secara optimal. Ayunan yang ada masih sangat sederhana dan belum dihias dengan apapun. Perkembangan kedepannya ayunan ini akan lebih diperbaiki dengan lebih dihiasi dengan lilitan daun dan bunga untuk mempercantik tampilan ketika dijadikan tempat untuk mengambil gambar.

Terakhir yaitu sarang burung. Sarang burung merupakan *spot* foto yang saat ini paling digemari oleh pengunjung. Objek sarang burung ini ada 2 macam, 1 berada di bawah didekat jembatan bambu yang kedua berada dikawasan atas yaitu dipuncak pendakian. Objek sarang burung ini terbuat dari lilitan kayu dan bambu yang dibentuk menyerupai sarang. Nama sarang burung ini diambil karena bentuk objek buatan yang ditawarkan memiliki kemiripan dengan sarang burung asli yang biasanya menempel diatas pohon. Sarang burung ini menjadi *spot* foto yang digemari karena bentuknya unik dan juga memiliki *background* yang menarik. Kedua sarang burung ini memiliki latar yaitu pemandangan bawah yang indah. Akan tetapi pemandangan yang terbaik ada di sarang burung yang ada diatas. Sarang burung ini bisa di isi oleh dua orang pengunjung. Pengunjung yang duduk di atas sarang burung ini khususnya untuk sarang burung yang berada di puncak akan dapat menikmati pemandangan wialayah Desa Tamansari dari atas.

“.....objek buatan yang kami buat masi sedikit, karena kami masih berpikir dan mencari ide untuk objek yang akan kami buat selanjutnya. Objek yang ada sekarang pun ada beberapa yang belum selesai pengerjaanya. Kami pernah ditawari oleh relawan

yang bersedia membuat patung-patung menyerupai manusia atau bentuk perwayangan yang terbentuk dari lilitan kayu dan juga bambu. Akan tetapi kami masih berpikir tempat untuk penempatan objek tersebut.....”( wawancara dengan Bapak Jimin pelopor pembangunan Simbat/anggota Pokdarwis Tamber pada hari, 13 Mei 2018, pukul 13:20 WIB).

Melalui wawancara tersebut dapat diketahui bahwa pengembangan objek buatan untuk spot foto masih akan terus dikembangkan. Pengembangan selanjutnya dimungkinkan masih dalam konsep seperti yang sudah ada yaitu menggunakan bahan baku utama kayu dan bambu. Penentuan lokasi untuk pembangunan objek buatan selanjutnya masih menjadi pertimbangan bagi Pokdarwis Tamber. Pemilihan jenis tempat yang berbeda dan dimungkinkan dapat menarik minat pengunjung menjadi bahan pertimbangan bagi Pokdarwis Tamber dalam menentukan lokasi.



**Gambar 4.12 Jembatan Cinta salah satu *Spot* foto Simbat**  
Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2018

c. Membuat area *camping ground*

*Camping ground* merupakan daya tarik wisata baru yang dibuka oleh Pokdarwis Tamber untuk menciptakan permintaan kunjungan khususnya untuk kelompok. Lahan untuk *camping ground* berada di dekat lahan parkir kendaraan roda dua. Target *camping ground* ini adalah pelajar, anak-anak pramuka dan anak-anak pecinta alam.

Pokdarwis Tamber mulai membuka area untuk *camping ground* mulai awal februari 2018.



**Gambar 4.13 Kawasan Camp di Simbat**

Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

*Camping ground* ini memiliki wilayah yang cukup luas. *Camping ground* ini berada dikawasan pohon jati yang kurang produktif tetapi memiliki udara yang sejuk dan jauh dari kepanasan. Kawasan ini juga dilengkapi dengan beberapa tempat duduk. Orang yang menyewa lahan ini untuk *camp* dapat menggunakan kamar mandi didekat musholla. Selain itu orang yang menyewa lahan ini juga mendapatkan fasilitas penerangan dan penjagaan keamanan. Mereka pun yang melakukan *camp* di area ini tidak akan merasa kebingungan karena di Simbat juga sudah dilengkapi dengan warung-warung yang menyediakan makanan dan minuman, baik makanan ringan maupun makanan berat.

“.....peserta yang menyewa lahan disini mendapatkan fasilitas keamanan dan penerangan secara gratis. Kami hanya menarik uang kebersihan sebesar Rp.5000,00 per orang. Jika ada peserta yang mengadakan *camp* disini, saya dan teman-teman akan bergiliran melakukan ronda untuk menjaga keamanan pada malam harinya.....”(wawancara dengan Bapak Jimin pelopor

pembangunan Simbat/anggota Pokdarwis Tamber pada hari , 13 Mei 2018, pukul 13:20 WIB).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa penyewaan lahan untuk *camp* sampai saat ini masih gratis. Peserta yang akan mengadakan *camp* di Simbat hanya di minta untuk membayar uang kebersihan sebesar Rp.5000,00 per orang. Nominal tersebut sudah membebaskan para peserta *camp* untuk berjalan-jalan dikawasan Simbat. Peserta *camp* juga tidak perlu kahwatir untuk masalah keamanan, karena selama ada *camp* berlangsung Pokdarwis Tamber akan bergiliran untuk melakukan ronda malam di Simbat.

“.....Iya, untuk penyewaan *camping ground* disini masih gratis, kami hanya membebaskan uang kebersihan sebesar Rp 5.000,00 per orangnya. Selain itu tidak ada biaya lagi mereka kami bebasakan untuk menggunakan fasilitas yang ada di Simbat seperti kamar mandi dan musholla.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

“.....peserta *camp* yang pertama adalah anak SMA dan kegiatan yang berlangsung adalah kegiatan sekolah. Kalau tidak salah kegiatan yang berlangsung tersebut untuk mengakrabkan siswa yang satu dengan siswa yang lain. Kegiatan itu berlangsung selama 3 hari 1 malam. Peserta saat itu bebas untuk melakukan kegiatan melakukan kegiatan di Simbat dan juga bebas untuk menggunakan fasilitas di Simbat. Mereka bisa menggunakan kamar mandi di Simbat dan juga bisa menggunakan peralatan sholat yang ada di Simbat dan mereka hanya dibebankan dengan uang kebersihan sebesar Rp 5.000,00 saja. Akan tetapi untuk kamar mandi memang terbatas sehingga banyak peserta yang turun ke perkampungan untuk menumpang mandi.....”(wawancara dengan Andre penjaga loket pada hari Jumat 25 Mei 2018, pukul 15.40 WIB).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diketahui bahwa peserta *camp* yang pertama menyewa lahan Simbat berasal dari SMA muhamadiyah dengan 30 peserta. Mereka menyewa lahan tersebut untuk

kegiatan sekolah. Mereka menyewa lahan Simbat selama 3 hari 1 malam. Kegiatan berlangsung dengan pengawasan dan penjagaan yang ketat dari para Pokdarwis Tamber. Para peserta tersebut bebas untuk mengadakan kegiatan di area Simbat. Akan tetapi Pokdarwis Tamber juga memberikan batasan tertentu untuk peserta *camp*. Batasan tersebut adalah peserta *camp* tidak boleh melintasi kawasan terlarang yang ada di Simbat yaitu kawasan pendakian diatas 1 km. Pemberian batasan tersebut untuk melindungi keselamatan dari para peserta sebab di ketinggian tersebut area hutan masih liar, kawasan pendakian memang ada tapi tidak ada pengawasan untuk ketinggian tersebut. Pada ketinggian ini pun masih banyak binatang buas sehingga untuk mencegah hal buruk yang terjadi Pokdarwis Tamber membatasi area tersebut. Hasil wawancara pada kedua narasumber tersebut juga menegaskan bahwa peserta *camp* memang hanya dibebani dengan uang kebersihan sebesar Rp 5.000,00.

Pada awal Maret 2018 setelah dibukanya area *camping ground* untuk pengunjung. Pokdarwis Tamber juga sempat mengadakan sebuah *event* untuk memperkenalkan *camping ground* kepada masyarakat secara luas. *Event* tersebut adalah *camp* untuk para pendaki yang ada di Jawa Timur. *Event* tersebut berlangsung dengan diikuti oleh 80 peserta dari berbagai wilayah. *Event* tersebut berlangsung selama 1 hari 1 malam. Tiket untuk *event* tersebut hanya sebesar Rp. 25.000,00. Nominal tersebut sudah termasuk biaya penyewaan lahan dan juga makan peserta. Hanya saja jalannya *event* ini belum bisa secara optimal. Masalah yang

terjadi adalah kurangnya sinegritas antara anggota Pokdarwis Tamber, dan beberapa anggota diantaranya ada yang tidak mengetahui mengenai *event* tersebut.

Perkembangan untuk kedepannya area *camping ground* ini lebih dibersihkan, areanya akan dilengkapi dengan penerangan yang lebih baik. Kedepannya area ini mungkin akan dilengkapi dengan peralatan *outbond* yang dapat digunakan peserta agar kegiatan yang dilakukan bisa lebih menarik. Hal tersebut merupakan upaya yang saat ini sedang dikerjakan oleh Pokdarwis Tamber.

d. Membangun kawasan kebun buah

Kebun buah merupakan strategi jangka panjang yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber untuk menciptakan permintaan kunjungan di Simbat. Kebun buah merupakan daya tarik baru yang masih dalam proses pengembangan. Hasil dari kebun buah ini mungkin akan terlihat di beberapa tahun mendatang. Kebun buah ini berlokasi dikawasan atas sebelah kebun bunga. Buah yang ditanam di kebun ini beranekaragam diantaranya Belimbing, Rambutan, Jambu biji, Kedondong, Durian dan Cimpedak.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut terbukti bahwa kebun buah ini memang merupakan strategi jangka panjang yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dalam memnciptakan permintaan kunjungan wisata di Simbat. Kebun buah ini merupakan progam pembangunan jangka panjang yang hasilnya dapat dinikmati sekitar 4-5 tahun lagi. Kebun buah

ini di rancang oleh Pokdarwis Tamber sebagai salah satu daya tarik wisata. Konsep daya tarik wisata yang dirancang adalah pengunjung Simbat dalam jangka waktu 5 tahun kedepan bisa belajar memahami jenis-jenis pohon dan juga bisa menikmati buah-buah yang dihasilkan oleh pohon tersebut. Buah-buah dari kebun ini nantinya dapat dinikmati pengunjung secara gratis. Hal tersebut juga dijelaskan oleh Bapak Yudi selaku Ketua Pokdarwis Tamber.

“.....Kebun buah yang kami kembangkan tersebut merupakan strategi jangka panjang yang mungkin akan dapat dinikmati hasilnya sekitar 5 Tahun kedepan. Pembangunannya masih dalam proses dan dalam pembangunan kebun buah ini kami juga akan menanam beberapa kelapa sawit, ya semoga saja berhasil.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Hasil wawancara tersebut menegaskan bahwa pembangunan buah memang dilakukan dan tujuannya adalah jangka panjang. Berdasarkan wawancara juga dijelaskan bahwasanya di wilayah kebun buah ini juga telah ditanami 30 pohon kelapa sawit. Kelapa sawit ini memang sengaja ditanam untuk mengisi celah lahan yang kosong di area kebun buah. Kelapa sawit ini ditanam dengan tatanan yang rapi sehingga setelah besar kawasan ini akan memiliki pemandangan yang menarik. Buah kelapa yang dihasilkan dari 30 pohon tersebut nantinya akan dijual ke beberapa tempat. Hasil dari penjualan tersebut nantinya akan dimasukkan ke dalam kas Simbat.

Kebun buah yang dikembangkan di wilayah Simbat ini juga membudidayakan pohon yang jarang di jumpai di wilayah Jember. Pohon

tersebut adalah pohon Cimpedak. Cimpedak adalah pohon khas wilayah Kalimantan. Buah Cimpedak ini memiliki rasa yang sangat manis. Ketika belum terlalu matang, buah Cimpedak ini pun juga bisa dimasak seperti sayuran.

“.....Cimpedak adalah pohon khas yang berasal dari Kalimantan. Hanya sedikit orang yang membudidayakan pohon ini di Jember apalagi di Tamansari. Suatu saat nanti saya ingin menjadikan buah Cimpedak ini menjadi *icon* makanan yang khas di Simbat. Saya memilih Cimpedak karena ini merupakan pohon khas dan jarang ada di Jember. Saya berharap sifat kelangkaannya ini bisa menarik perhatian masyarakat untuk mengunjungi Simbat.....”(wawancara dengan Bapak Jimin pelopor pembangunan Simbat/anggota Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 13:20 WIB).

“.....Kami memang akan menjadikan Cimpedak sebagai *icon* di Simbat. Cimpedak memang sengaja kami pilih karena disini memang jarang dikembangkan.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Melalui ulasan wawancara tersebut diketahui bahwa Pokdarwis Tamber akan menjadikan Cimpedak sebagai *icon* makanan di Simbat. Pemilihan tersebut didasarkan karena Cimpedak merupakan jenis pohon langka yang memiliki buah yang manis dan enak untuk dimakan. Kelangkaan dari pohon inilah yang akan dijadikan daya tarik tersendiri dari Simbat. Pokdarwis Tamber memilih pohon yang berasal dari Kalimantan karena memang Jember sampai saat ini belum memiliki makanan khas kecuali suwar-suwir. Hal tersebut disebabkan karena Jember memang merupakan Kota Pedhalungan yang tidak memiliki sesuatu yang khas untuk ditampilkan. Kota Pedhalungan merupakan kota yang terdiri dari perpaduan 2 suku atau lebih. Perpaduan antara 2 suku

atau lebih ini memiliki kebudayaan yang berbeda yang hidup berdampingan. Kota Pedhalungan ini juga bisa diartikan sebagai daerah dimana masyarakatnya sebagian berasal dari daerah-daerah lain. Perpaduan tersebutlah yang membuat Jember tidak memiliki suatu kekhasan yang membedakannya dari daerah lain. Jember mayoritas didominasi oleh suku Madura dan Jawa.

“.....kami memang memilih Cimpedak dan bukan Suwar-suwir karena kami ingin menyesuaikan dengan konsep wisata yang ada di Simbat. Memang Cimpedak ini bukanlah makanan khas daerah Jember akan tetapi daerah Jember juga merupakan wilayah Pedhalungan yang saya kira pun juga tidak memiliki patokan untuk makanan khasnya karena masyarakatnya pun berasal dari berbagai daerah.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Locket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Hasil wawancara tersebut menegaskan bahwa Pokdarwis Tamber memang akan menjadikan Cimpedak sebagai salah satu *Icon* Simbat. Pokdarwis Tamber tidak memilih suwar-suwir untuk dijadikan *icon* makanan karena memang Suwar-suwir tidak cocok dengan konsep wisata yang ditawarkan di Simbat. Simbat menawarkan konsep wisata alam sedangkan suwar-suwir merupakan produk olahan.

Perkembangan kebun buah saat ini masih dalam tahap perawatan. Petugas yang merawat kebun buah ini sepenuhnya berasal dari anggota Pokdarwis Tamber dan sebagian dari masyarakat Babatan. Kebun buah ini berada dekat dengan aliran sungai sehingga untuk memudahkan petugas ketika melakukan penyiraman. Pada tahap ini pun Pokdarwis Tamber mulai memberikan penamaan bagi pohon-pohon yang ditanam

hal tersebut bertujuan untuk memudahkan petugas dalam merawat pohon yang ditanam, karena antara jenis pohon yang satu dengan pohon yang lain memungkinkan memiliki jenis perawatan yang berbeda.

e. Menyediakan jamu-jamuan

Selain Cimpedak sebagai *icon* makanan yang akan dikembangkan di Simbat, Pokdarwis Tamber juga merencanakan untuk membuat jamu-jamuan sebagai minuman khas yang ada di Simbat. Jamu merupakan minuman tradisional yang terbuat dari bahan rempah-rempah seperti kunyit, lengkuas, jahe dan sebagainya. Jamu-jamuan ini nantinya akan dikemas secara menarik dan dijual kepada pengunjung. Hasil jamu yang telah dikemas nanti akan di letakkan di Rumah Joglo yaitu replika rumah adat sederhana yang dibangun sebagai pusat peristirahatan pengunjung dan juga sebagai salah satu alternatif *spot* foto. Selain itu hasil jamu tersebut juga akan diletakkan di warung-warung yang ada di Simbat.

“.....Jamu kami buat sebagai pelengkap daya tarik wisata Simbat. Jamu yang akan kami olah bahan utamanya nantinya kami ambil dari tanaman obat yang kami tanam di Simbat. Kami memilih jamu sebagai minuman khas yang ada di Simbat karena jamu memiliki kriteria yang sesuai dengan konsep wisata di Simbat yaitu kesan tradisional dan terbuat dari bahan alam.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Jamu yang dijual kepada pengunjung tersebut merupakan jamu dari hasil olahan anggota Pokdarwis Tamber. Bahan utama pembuatan jamu tersebut berasal dari tanaman obat yang ditanam di kawasan Simbat. Jamu yang dijual di Simbat merupakan jamu seperti yang biasa diminum masyarakat pada umumnya seperti, kunci soroh, beras kencur, kunir

asem, dan temulawak. Jamu-jamu tersebut merupakan jamu yang berkhasiat untuk menjaga stamina dan daya tahan tubuh.

“.....saya memilih membuat jamu karena saya ingin pengunjung yang datang ke Simbat selain menikmati pemandangan dan belajar memahami lingkungan, pengunjung juga memiliki kepedulian terhadap kesehatannya.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Tujuan lain Pokdarwis Tamber membuat jamu adalah untuk memotivasi dan mengajak pengunjung untuk peduli dengan kesehatan. Pokdarwis Tamber menyadari sepenuhnya bahwa mengajak masyarakat jaman sekarang khususnya para remaja bukan suatu hal yang mudah. Para remaja jaman sekarang sebagian besar tidak akan menyukai minuman seperti jamu dan lebih suka dengan minuman bersoda. Oleh sebab itu Pokdarwis Tamber akan berusaha mengemas jamu dengan kemasan yang menarik sehingga mampu memberikan daya tarik tersendiri bagi pengunjung.

Pembuatan jamu saat ini masih belum berjalan karena terhalang oleh beberapa pembangunan yang harus diselesaikan terlebih dahulu seperti budidaya tanaman obat dan pembangunan Rumah Joglo. Pembuatan jamu ini mungkin akan dilakukan beberapa bulan lagi menunggu tanaman rempah yang ditanam bisa diambil. Untuk penempatan hasil jamu sementara akan ditempatkan disetiap warung yang ada di Simbat karena jika menunggu selesainya pembangunan Rumah Joglo akan membutuhkan waktu yang lama. Untuk perkembangan kedepannya jamu ini akan dimasukkan kedalam paket

edukasi budidaya tanaman obat yang dipasarkan ke sekolah-sekolah. Jamu ini akan dijadikan sebagai bingkisan yang akan diberikan kepada peserta yang mengikuti paket edukasi sebagai oleh-oleh karena telah berkunjung ke Simbat.

f. Membangun Rumah Joglo

Rumah Joglo merupakan salah satu daya tarik wisata terbaru yang akan dibuat oleh Pokdarwis Tamber untuk menciptakan kunjungan wisatawan. Pokdarwis Tamber merencanakan membangun Rumah Joglo dengan konsep yang sederhana dengan ukuran yang tidak terlalu besar. Rumah Joglo ini akan dibangun di lahan bagian tengah dekat daerah ayunan diatas lahan kebun bunga. Pokdarwis Tamber memilih Rumah Joglo karena Joglo merupakan ruah adat wilayah Jawa Timur. Rumah Joglo ini dibangun oleh Pokdarwis Tamber sebagai tempat yang dapat dijadikan pengunjung untuk beristirahat. Rumah Joglo ini nantinya akan dilengkapi dengan dekorasi dari peralatan-peralatan rumah tangga yang digunakan pada jaman dahulu. Dekorasi ini dibuat agar tampilan rumah Joglo lebih menarik dan dapat dijadikan sebagai alternatif *spot* foto yang baru.

“.....Rumah Joglo kami bangun sebagai tempat peristirahatan. Rumah yang kami bangun nantinya berisi dekorasi dengan tema masa lampau. Selain sebagai tempat peristirahatan Rumah Joglo ini nantinya akan menjadi tempat penyimpanan jejamuan yang dibuat oleh anggota Pokdarwis Tamber. Hasil jejamuan tersebut berfungsi sama dengan buah Cimpedak sebagai makanan khas yang ada di Simbat....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

“.....Rumah Joglo ini dibangun sebagai daya tarik baru. Konsepnya masa lampau dan rumah adat ini nantinya juga dapat menjadi tempat peristirahatan bagi pengunjung dan tempat menyimpan jamu-jamuan.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Locket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diketahui bahwa selain dibangun sebagai tempat peristirahatan, pembangunan Rumah Joglo ternyata memiliki fungsi lain sebagai tempat penyimpanan jejamuan. Jejamuan merupakan minuman yang dibuat oleh anggota Pokdarwis Tamber yang berkhasiat untuk menjaga kesehatan. Rumah Joglo ini juga dijadikan sebagai tempat menyimpan hasil budidaya tanaman, baik itu tanaman obat maupun tanaman buah. Sebagai tempat yang direncanakan memiliki banyak fungsi tentunya pembangunan rumah adat ini membutuhkan biaya yang besar.

“.....Untuk pembangunan Rumah Joglo ini sama dengan Pembangunan budidaya tanaman obat sampai sekarang masih terhambat. Hal tersebut dikarenakan biaya pembangunan yang membutuhkan dana yang tinggi sedangkan dana pembangunan yang dijanjikan Pemerintah masih mengalami penundaan penurunan.....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Pembangunan Rumah Joglo saat ini masih terhambat karena biaya yang terlalu besar. Pokdarwis Tamber tidak mungkin membangun Rumah Joglo dengan menggunakan dana dari penjualan tiket tanda masuk kendaraan. Hal tersebut karena dana yang dihasilkan dari penjualan tiket tanda masuk kendaraan harus dialokasikan ke berbagai pembangunan. Sedangkan penjualan dari tiket tersebut masih

dikategorikan belum maksimal. Oleh karena itu untuk pembangunan Pokdarwis Tamber masih menunggu turunnya dana dari pemerintah.

“.....Pembangunan masih terhambat karena dana belum turun. Untuk saat ini sambil menunggu adanya dana yang kami lakukan adalah menyiapkan segala konsep pembangunan, menentukan wilayah dan menyiapkan wilayah tersebut. Karena ketika sudah ada dana yang turun pembangunan akan segera dilakukan.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Locket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

“.....Meskipun pembangunan ini masih terhambat, akan tetapi kami sudah menyiapkan lahan untuk pembangunan Rumah Joglo tersebut. Kami juga sudah mendiskusikannya pada pihak Perhutani dan pihak Perhutani pun memberi ijin. Semua konsep juga sudah dipersiapkan dengan matang. Jadi ketika nanti dana turun pembangunan akan segera dilakukan, atau ketika ada investor yang memberikan modal kami juga akan langsung melakukan pembangunan. Intinya kami hanya menunggu dana.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Berdasarkan wawancara tersebut diketahui bahwa pembangunan Rumah Joglo ini hanya menunggu dana. Semua persiapan mulai dari menentukan lahan, menentukan konsep pun sudah dilakukan oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber kini berharap agar dana yang turun dari pemerintah bisa dipercepat. Pokdarwis Tamber kini juga mulai aktif untuk mencari investor yang mau menanamkan modalnya untuk pembangunan di Simbat.

## 2. Manajemen pendapatan yang akan digunakan di Simbat

### a. Menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan

Pokdarwis Tamber berusaha melakukan strategi baru untuk meningkatkan pendapatan di Simbat. Pokdarwis Tamber menaikkan

tiket tanda masuk kendaraan yang semula Rp. 3000,00 menjadi Rp. 5000,00. Pokdarwis Tamber menaikkan tarif tiket di Simbat dengan menggunakan estimasi melalui pola kunjungan wisatawan.

“.....Untuk menaikkan pendapatan kami berencana untuk menaikkan harga tiket tanda masuk kendaraan di Simbat sebesar Rp. 2000,00. Selain untuk meningkatkan pendapatan, kami menaikkan harga tersebut juga termotivasi karena perasaan bahwa Simbat memerlukan dana yang besar untuk pembangunan dan Simbat pantas untuk dihargai lebih oleh masyarakat.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Pokdarwis Tamber menaikkan tarif tiket tersebut juga didasari dengan alasan bahwa Simbat telah berkembang menjadi wisata yang lebih baik dan layak untuk dikunjungi. Perkembangan yang baik tersebut hendaknya dapat terus berjalan agar Simbat bisa lebih diminati oleh pengunjung. Pokdarwis Tamber memiliki pemikiran bahwa untuk membuat Simbat dapat berkembang dengan baik dibutuhkan dana yang besar untuk mendorong perkembangan. Apalagi dana dari Pemerintah masih mengalami penundaan penurunan dan dari tiket tanda masuk kendaraan pun masih sangat terbatas. Keadaan ini mendorong Pokdarwis Tamber untuk menentukan strategi agar perkembangan di Simbat dapat terus berjalan. Berdasarkan hal tersebut Pokdarwis Tamber memberanikan diri mengambil strategi untuk meningkatkan pendapatan di Simbat dengan cara menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan sebesar Rp 2.000,00.

“.....Sebenarnya sudah lama, dari awal Februari pun kami sudah mulai memeperhitungnya. Kami menunggu waktu yang tepat untuk meresmikan kenaikan tarif tiket tanda masuk kendaraan

tersebut. Awalnya kami ingin menaikkan tarif tiket di Bulan April akan tetapi pada waktu itu masih musim penghujan dan jalanan di Simbat sangat licin sehingga kami harus menundanya.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

“.....Peresmian tarif tiket tanda masuk kendaraan yang baru diresmikan tepat di hari Raya Idul Fitri tanggal 15 Juni 2018. Perhitungan tersebut sudah lama, kalau tidak salah sudah sejak Bulan Februari lalu.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Loker Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Strategi menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan sudah diperhitungkan sejak lama. Hal tersebut sudah direncanakan sejak awal Bulan Februari 2018, hanya saja untuk pelaksanaannya masih diresmikan di hari lebaran tepatnya mulai tanggal 15 Juni 2018. Pokdarwis Tamber telah melakukan estimasi dan perhitungan untuk menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan tersebut dengan memperhatikan pola kunjungan dan juga rekapan jumlah kunjungan terdahulu. Pokdarwis Tamber meresmikan kenaikan tarif tiket tepat di hari raya karena berdasarkan pola kunjungan di Simbat, pengunjung rata-rata mengunjungi Simbat pada hari libur sekolah dan hari libur nasional. Pokdarwis Tamber memiliki pemikiran bahwa hari Raya Idul Fitri merupakan hari libur nasional yang jatuh pada hari libur sekolah. Kondisi yang demikian dianggap merupakan waktu yang tepat bagi Pokdarwis Tamber untuk menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan di Simbat. Hal yang sama juga dijelaskan oleh anggota Pokdarwis Tamber yang lain, Bapak Jimin yang selaku penggagas pembangunan di Simbat menjelaskan sebagai berikut.

“.....Tarif tiket memang sudah pantas untuk dinaikan karena pembangunan yang ada di Simbat sudah cukup baik. Kenaikan Tarif tersebut juga sudah diperhitungkan sejak lama hanya saja kami masih menunggu waktu yang tepat untuk menerapkannya.....(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Pokdarwis Tamber juga memperhitungkan dan melakukan estimasi terlebih dahulu sebelum menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan di Simbat. Pokdarwis Tamber melakukan estimasi dengan tujuan untuk menimbang-nimbang pengaruh dari kenaikan harga tiket yang akan diterima oleh Simbat. Pokdarwis Tamber sudah memiliki pemikiran bahwasanya menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan di Simbat akan memberikan 2 kemungkinan resiko yang berbeda. Resiko tersebut diantaranya adalah Simbat dapat memaksimalkan pendapatan dan pembangunan akan semakin lancar karena adanya penambahan pendapatan atau sebaliknya Simbat akan mengalami penurunan jumlah pengunjung dan perkembangan akan sulit untuk dijalankan. Resiko tersebut sudah diperhitungkan dengan jelas oleh Pokdarwis Tamber.

“.....Sebelum itu, kami telah melakukan beberapa pertimbangan terlebih dahulu dengan melihat pola dan hasil jumlah kunjungan di Simbat. Data kunjungan pengunjung di Simbat memberikan kami satu titik kunci bahwa jumlah kunjungan akan tetap atau bahkan bertambah meskipun harga tiket dinaikan asalkan kenaikan harga tersebut sesuai dengan nilai yang diberikan oleh Simbat kepada pengunjung.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa Pokdarwis Tamber melakukan estimasi dan perhitungan betul untuk memutuskan kenaikan tarif tiket tanda masuk kendaraan di Simbat.

Pokdarwis Tamber melakukan estimasi dengan melihat data rekapan pengunjung. Melalui data rekapan pengunjung tersebut Pokdarwis Tamber mendapatkan kunci bahwasanya kenaikan tarif tiket akan bisa diterima oleh pengunjung atau bahkan dapat mendatangkan lebih banyak pengunjung apabila tarif tiket tersebut diimbangi dengan penawaran produk wisata yang lebih berkualitas. Kenaikkan tarif tiket jika diimbangi dengan kenaikan kualitas produk wisata tidak akan mengurangi jumlah kunjungan hal tersebut terbukti dari rekapan pengunjung di Simbat. Rekapan pengunjung di Simbat memperlihatkan bahwasanya ketika Simbat menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan dari Rp.2000,00 menjadi Rp.3000,00, jumlah kunjungan tidak berkurang bahkan bertambah. Hal tersebut dikarenakan pada saat menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan, kawasan Simbat memiliki pemandangan yang lebih bagus dari sebelumnya dan pada saat itu Simbat baru membuka daya tarik wisata yang baru yaitu kebun bunga.

Berdasarkan pola kunjungan tersebut maka Pokdarwis Tamber memiliki keyakinan yang tinggi bahwasanya hari Raya Idul Fitri merupakan momen yang tepat untuk meresmikan kenaikan tarif tiket tanda masuk kendaraan di Simbat. Hal tersebut karena pada saat hari raya pembangunan Gazebo otomatis sudah selesai, bunga-bunga yang ada di kebun bunga terlihat lebih rapi dan ada penambahan mengenai objek buatan yang akan dijadikan sebagai alternatif pilihan *spot* foto. Pada tanggal tersebut juga kondisi jalanan aman karena musim hujan sudah

berakhir. Kondisi yang demikian merupakan nilai tambah tersendiri yang membuat kemungkinan pengunjung akan tertarik berkunjung ke Simbat walaupun tarif tiket tanda masuk kendaraan sudah mengalami kenaikan.

Pokdarwis Tamber juga memperhatikan target pasar yang tepat untuk dibidik di hari Raya Idul Fitri ketika tarif tiket tanda masuk di Simbat telah dinaikan. Hari raya adalah hari keluarga dan hari bersantai dimana semua orang semuanya melakukan silaturahmi. Melihat keadaan yang demikian maka pasar yang tepat untuk ditargetkan ketika hari raya adalah keluarga dan remaja. Keluarga pasti akan melakukan silaturahmi dan remaja mayoritas akan mencari tempat untuk liburan. Pokdarwis Tamber berharap mampu merangkul pasar tersebut oleh karenanya saat ini Pokdarwis Tamber gencar melakukan pembangunan meskipun pembangunan yang dilakukan masih pembangunan yang berada dalam skala kecil. Pokdarwis Tamber membangun beberapa gazebo tambahan sebagai tempat beristirahat yang dibuat untuk para rombongan pengunjung khususnya rombongan keluarga. Pokdarwis Tamber juga memperbaiki kawasan ayunan agar lebih indah, tujuannya adalah untuk memberikan kenyamanan bagi anak-anak dan yang terakhir Pokdarwis Tamber masih dalam proses pengembangan objek buatan sebagai pilihan alternatif *spot* foto bagi pengunjung. Pembangunan objek buatan untuk *spot* foto tersebut tentunya diperuntukkan untuk remaja.

“.....Untuk meningkatkan pendapatan di wisata baru seperti Simbat ini masih sangat susah. Perlu adanya pemikiran yang matang, karena kalau tidak malah akan membuat masalah

baru.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Pokdarwis Tamber sangat berhati-hati dalam menentukan strategi untuk meningkatkan pendapatan wisata di Simbat. Harga, produk, waktu dan target pasar semua dilakukan dengan perhitungan yang matang dengan melihat data-data kunjungan terdahulu. Pokdarwis Tamber menaruh harapan yang lebih pada strategi ini karena peningkatan pendapatan di Simbat akan memberikan arti yang besar bagi perkembangan Simbat maupun bagi para anggota Pokdarwis Tamber dan masyarakat yang membantu pengelolaan di Simbat. Pokdarwis Tamber berharap bahwa adanya peningkatan pendapatan tersebut mampu membuat pembangunan Simbat terus berlanjut dan dapat memberikan upah yang layak dan sesuai bagi para masyarakat yang ikut membantu pembangunan di Simbat.

“.....masyarakat yang membantu perkembangan di Simbat cukup banyak. Setiap harinya mereka datang untuk membantu melakukan pembangunan seperti menyiram tanaman, merapikan bunga dan membuat tempat istirahat. Sebagian dari mereka juga ikut berpartisipasi membersihkan wilayah di Simbat dan ada yang ikut membantu di parkir motor. Melihat partisipasi masyarakat yang demikian saya dan teman-teman merasa harus memberikan apresiasi untuk hal tersebut setidaknya sebagai uang ganti lelah. Oleh karena itu sampai saat ini kami telah mengalokasikan pendapatan sebesar 10-15% untuk mengganti partisipasi mereka. Hasil dari alokasi tersebut saya rasa juga belum cukup untuk mengganti partisipasi mereka. Saya berharap paling tidak upah yang diberikan mereka sepadan dengan hasil jika mereka bekerja seperti biasanya.....”(wawancara dengan Bapak Jimin pelopor pembangunan Simbat/anggota Pokdarwis Tamber pada hari, 13 Mei 2018, pukul 13:20 WIB).

Melalui wawancara tersebut dapat diketahui bahwa Pokdarwis Tamber menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan tersebut juga didorong karena memiliki motivasi yang baik. Pokdarwis Tamber ingin memberikan apresiasi yang pantas untuk masyarakat yang telah ikut berpartisipasi dan membantu dalam pembangunan Simbat. Pokdarwis Tamber memberikan apresiasi tersebut dalam bentuk uang tunai. Apresiasi tersebut sudah dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dengan cara mengambil 10-15% dari hasil pendapatan Simbat setiap harinya. Berdasarkan persentase tersebut alokasi dana yang dapat diberikan ke masyarakat setiap harinya rata-rata senilai Rp.25.000,00-35.000,00 tergantung dengan pendapatan yang dihasilkan.

“.....pengambilan untuk upah sebesar 10%-15% dari pendapatan penjualan tiket tanda masuk kendaraan memang sudah kami lakukan. Hasilnya ya tidak menentu kadang tinggi kadang rendah, untuk mengatasi hal tersebut beberapa bulan ini kami telah menetapkan biaya tetap untuk gaji karyawan sebesar Rp 30.000,00. Nominalnya memang sedikit, tapi mau bagaimana lagi karena ini kan masih proses pembangunan. Jika pendapatan tidak sampai pada target untuk mengeluarkan biaya tersebut pun ya kami kembali lagi menggunakan acuan 10%-15%.....(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

“.....Acuan pengambilan dana untuk upah sebesar 10%-15% tersebut kami lakukan ketika pendapatan Simbat tidak dapat memenuhi biaya tetap per bulannya. Ketika mampu memenuhi biaya tetap, upah yang kami berikan ya iku pada acuan biaya tetap yaitu Rp 30.000 per harinya. Kami menyadari upah tersebut memang sangat kecil.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Berdasarkan wawancara tersebut diketahui bahwa Pokdarwis Tamber sebenarnya selain menetapkan acuan sebesar 10%-15% untuk

upah tenaga kerja, Pokdarwis Tamber telah menetapkan ketentuan biaya tetap. Ketentuan biaya tetap tersebut juga menentukan biaya tenaga kerja setiap harinya sebesar Rp 30.000,00. Ketentuan tersebut ditetapkan dengan tujuan agar upah yang diterima setiap harinya sama. Akan tetapi ketika pendapatan di Simbat tidak cukup untuk memenuhi ketentuan biaya tersebut maka Pokdarwis Tamber akan menggunakan ketentuan yang pertama yaitu acuan sebesar 10%-15%. Pokdarwis Tamber menganggap nominal sekian sangat sedikit jika dibandingkan dengan partisipasi yang diberikan oleh masyarakat untuk pembangunan. Pokdarwis Tamber ingin memberikan upah kepada masyarakat dengan nominal yang pantas setidaknya sebanding dengan mereka bekerja diluar. Sebagai upaya mewujudkan hal tersebut maka Pokdarwis Tamber menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan sebesar Rp. 2000,00. Upaya tersebut diharapkan mampu memberikan dampak yang positif baik untuk pembangunan dan juga masyarakat.

b. Penerapan 7 strategi yang dapat meningkatkan pendapatan

1) *Price on value, not cost*

Simbat merupakan wisata yang baru berkembang dan mendapatkan respon yang positif dari masyarakat. Respon yang positif tersebut dapat dilihat dari kunjungan wisata Simbat yang semakin mengalami peningkatan. Keadaan tersebut merupakan keadaan yang baik akan tetapi belum bisa memberikan perubahan yang signifikan dalam pembangunan Simbat. Pokdarwis Tamber

menyadari sepenuhnya hal tersebut dikarenakan Simbat sampai saat ini hanya menerapkan tarif untuk tiket tanda masuk kendaraan. Tarif tiket tersebut hanya sebesar Rp. 3000,00.

Tarif tiket tanda masuk kendaraan awalnya ditetapkan oleh Pokdarwis Tamber sebagai ganti uang kebersihan dan keamanan. Awalnya pun Pokdarwis Tamber menetapkan tarif dengan nominal dibawah harga tersebut. Hal tersebut dilakukan karena Pokdarwis Tamber pada saat itu masih belum menganggap bahwa sebenarnya Simbat memiliki nilai yang lebih dari sekedar harga tersebut. Menyadari hal tersebut maka seiring berjalannya pembangunan di Simbat, Pokdarwis Tamber juga menaikkan tarif tiket yang ada di Simbat. Sampai saat ini Tarif tiket tanda masuk kendaraan masih bertahan di nominal Rp.3000,00.

Tarif tiket dengan nominal tersebut tentunya akan sulit untuk memberikan perubahan pada Simbat meskipun pengunjung yang datang terus mengalami peningkatan. Hal tersebut membuat pendapatan Simbat sampai saat ini masih terbatas. Pendapatan tersebut pun belum sepenuhnya untuk pembangunan melainkan ada alokasi untuk uang kas dan juga alokasi dana untuk mengapresiasi partisipasi masyarakat. Melihat kondisi tersebut Pokdarwis Tamber berencana untuk menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan di Simbat.

“.....kami sudah lama berpikir untuk menaikkan harga tiket tanda masuk kendaraan ini hanya saja pengaliksiannya masih

menunggu waktu yang tepat. Kami menaikkan harga tiket ini bukanlah yang pertama kali. Kami dulu pernah menaikkan harga tiket meskipun nominalnya sangat sedikit, dan kenaikan harga tiket yang dulu cukup berhasil.....” (wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Pokdarwis Tamber merencanakan hal tersebut dengan waktu yang lama dan pemikiran yang matang. Keputusan untuk menaikkan tarif tiket tersebut dilakukan sebagai upaya untuk memberikan nilai lebih pada Simbat dimata masyarakat. Mulai awal pembukaan Simbat memiliki tarif tiket sebesar Rp. 2000,00. Hal tersebut sebanding karena pada saat itu kondisi Simbat belum memiliki berbagai atraksi seperti yang ada saat ini. Pada saat tersebut kondisi Simbat hanya terbatas pada jalur pendakian yang memiliki udara yang sejuk dan pemandangan yang menarik. Kemudian pada Bulan November Pokdarwis Tamber menaikkan tarif untuk tiket tanda masuk kendaraan sebesar Rp. 2000,00 menjadi Rp. 3000,00. Kenaikan Rp. 1000,00 pada tarif tiket tanda masuk kendaraan ini tidak mengurangi jumlah pengunjung yang datang di Simbat. Hal tersebut karena kenaikan tiket tanda masuk kendaraan di Simbat diikuti dengan pembukaan atraksi wisata baru yaitu kebun bunga dan juga *spot* foto buatan. Keadaan ini membuat Simbat semakin dikunjungi oleh pengunjung.

“.....Nominal Rp. 3000,00 untuk tiket masuk 1 sepeda motor tetap bertahan sampai saat ini. Kunjungan pun saya lihat terus mengalami peningkatan. Tetapi disisi lain saya terkadang merasa kunjungan pengunjung yang meningkat tersebut belum bisa memberikan perubahan yang signifikan pada Simbat.

Pada saat itu juga saya menyadari bahwa memang pendapatan di Simbat masih terbatas karena kita hanya mengambil pendapatan dari tiket tanda masuk kendaraan saja.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Kenaikan tarif tiket tanda masuk kendaraan menjadi Rp. 3000,00 tersebut bertahan sampai saat ini. Jumlah kunjungan pun terus bertambah akan tetapi pendapatan yang ada belum bisa memenuhi untuk pembangunan yang dilakukan. Melihat kondisi tersebut, Pokdarwis Tamber mulai menyadari bahwa tarif yang dijual di Simbat masih sangat rendah karena mereka hanya menetapkan tarif tiket tanda masuk kendaraan sebesar Rp.3000,00. Pokdarwis Tamber menyadari bahwa tarif tersebut tidak sebanding dengan nilai yang dijual oleh Simbat kepada pengunjung. Jika disadari, dengan tarif tiket tanda masuk kendaraan Rp. 3000,00 pengunjung dapat merasakan udara yang sejuk dengan pemandangan yang menarik, pengunjung dapat menikmati *spot* foto yang disediakan, pengunjung dapat menikmati pemandangan yang cantik dikebun bunga dan juga menikmati fasilitas yang disediakan di Simbat. Keuntungan yang didapatkan pengunjung tersebut karena hasil jerih payah pembangunan yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dan juga masyarakat sekitar dimana hal tersebut tidak sebanding dengan tarif yang harus dibayar oleh pengunjung yang datang mengunjungi Simbat.

Jika melihat biaya pengeluaran di Simbat memang secara kasap mata harga yang ditawarkan cukup sesuai. Hal tersebut dikarenakan biaya pengeluaran di Simbat saat ini hanya dibatasi untuk biaya operasional sehari-hari dan biaya perawatan destinasi saja. Pokdarwis Tamber masih membatasi pengeluaran untuk pembangunan atraksi di Simbat yang sifatnya membutuhkan biaya yang sangat besar. Beberapa pembangunan yang dibatasi adalah pembagunan Rumah Joglo dan penyediaan jamu-jamuan. Pembangunan Rumah Joglo dibatasi sampai adanya penurunan dana dari pemerintah. Hal tersebut dilakukan oleh Pokdarwis Tamber sebab pembangunan Rumah Joglo membutuhkan biaya pembangunan dan bahan baku yang cukup besar. Penyediaan jamu-jamuan juga masih belum dilakukan karena penyediaan jamu-jamuan ini masih menunggu keberhasilan pembangunan budidaya tanaman obat dan pembangunan budidaya tanaman obat tersebut masih dalam proses pengerjaan.

Biaya operasional di Simbat tidak terlalu banyak karena pembangunan yang aktif dilakukan saat ini hanya terbatas kebun bunga, kebun buah, dan pembuatan atraksi buatan untuk *spot* foto. Simbat juga tidak memiliki pengeluaran untuk biaya pemasaran destinasi wisata. Sebab pemasaran hanya dilakukan melalui media sosial. Biaya yang aktif dikeluarkan di Simbat diantaranya adalah biaya tetap berupa biaya tenaga kerja dan biaya keamanan untuk jaga malam serta biaya pemeliharaan destinasi wisata. Struktur biaya yang

dikeluarkan di Simbat belum tersusun dengan rapi dan terkadang ada beberapa pengeluaran yang tidak tercatat dalam perincian biaya. Hal tersebut terjadi karena Pokdarwis Tamber belum memperhatikan betul mengenai pentingnya pencatatan biaya untuk melihat laba rugi dari hasil yang dikerjakan. Pokdarwis Tamber lebih fokus kepada cara bagaimana Simbat dapat diminati pengunjung dan pembangunan Simbat dapat berjalan dengan lancar.

**Tabel 4.1 Perincian Biaya Tetap**

Perincian Biaya Tetap				
No.	Jenis Biaya	Harga	Jumlah	Total biaya
1	Biaya Tenaga Karyawan	30.000	23 x 30	20.700.000
2	Biaya Pemeliharaan Destinasi			
	Pupuk Tanaman	2.000.000		2.000.000
	Perlengkapan ATK	100.000		100.000
	Solar untuk mesin genset	1.000.000		1.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>23.800.000</b>

Sumber: Pokdarwis Tamber, 2018

Tabel tersebut merupakan perincian biaya bulanan yang dikeluarkan oleh Simbat. Biaya sebesar Rp. 23.800.000,00 merupakan biaya tetap yang seharusnya dikeluarkan oleh Pokdarwis Tamber setiap bulannya. Biaya dengan nominal tersebut hanya terdiri dari biaya tetap yang berbeda dari biaya variabel yang biasanya digunakan untuk mendukung pembangunan di Simbat. Pokdarwis menetapkan upah sebesar Rp.30.000 untuk tenaga kerja di Simbat tersebut sebenarnya hanya sebagai acuan saja. Pokdarwis Tamber menyadari penuh bahwa sebagai wisata baru yang belum mapan Simbat tidak dapat memberikan upah yang terlalu besar. Apalagi pembangunan di

Simbat pun masih banyak yang belum terselesaikan. Seluruh Pokdarwis Tamber telah bertekad untuk memberikan tenaganya untuk membangun Simbat meskipun saat ini tenaga yang diberikan mungkin belum terbayar setimpal.

Pokdarwis Tamber mengeluarkan biaya tetap bukan hanya berupa upah tenaga kerja, tetapi juga mengeluarkan biaya untuk pemeliharaan destinasi Simbat. Biaya pemeliharaan diantaranya pembelian pupuk tanaman, perlengkapan ATK dan juga solar sebagai bahan bakar mesin genset. Mesin genset ini sifatnya sementara karena memang Simbat belum menyalurkan tenaga listrik. Mesin ini biasanya digunakan untuk memberikan penerangan ketika ada yang menggunakan Simbat untuk perkemahan.

Jika dilihat biaya tetap yang dikeluarkan oleh Simbat setiap bulannya tidak terlalu tinggi. Akan tetapi jika dibandingkan dengan pendapatan yang didapatkan oleh Simbat setiap bulannya, biaya dengan nominal tersebut sudah cukup besar. Hal tersebut wajar karena meskipun jumlah kunjungan di Simbat sudah cukup banyak, tarif di Simbat masih sangat murah sehingga pendapatan pun terbatas.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada 3 orang Pokdarwis Tamber, ditemukan bahwa Simbat rata-rata memiliki kunjungan antara 150-350 pengunjung tiap harinya bahkan lebih dari 350 orang ketika libur nasional. Sebagai wisata yang baru berkembang kunjungan tersebut sudah lumayan tinggi. Akan tetapi

jika jumlah kunjungan tersebut dikalikan dengan tarif tiket tanda masuk kendaraan yang hanya sebesar Rp. 3000,00 hasilnya pun sangat sedikit. Rata-rata penghasilan per hari antara 500.000-1000.000 jika dikalikan dalam kurun waktu 1 bulan, hasil tersebut hanya mencukupi biaya tetap yang digunakan sebagai acuan pengeluaran Pokdarwis Tamber setiap bulannya. Jika keadaan tetap demikian ketika Simbat memiliki penurunan pengunjung otomatis biaya tetap yang hanya terlihat sedikit pun kemungkinan juga tidak dapat terpenuhi.

“.....Pendapatan di Simbat ini tidak menentu, kadang ya tinggi kadang ya rendah. Ketika rendah dan tidak mencapai target, biaya tetap yang saya jadikan acuan ya gak bisa terpenuhi. Kalo sudah demikian ya terpaksa kami tidak mengambil upah yang sudah dijadikan acuan tersebut.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15:30 WIB).

“.....Kami tidak terlalu mementingkan upah karena kami menyadari memang Simbat ini masih dalam proses pengembangan. Memang kami telah menentukan upah sebesar Rp. 30.000,00 per harinya, tapi ketika Simbat pendapatannya tidak memenuhi ya kami mungkin hanya mengambil uang untuk makan bersama. Pendapatan yang diperoleh Simbat kami utamakan untuk pembelian pupuk, obat-obatan dan berbagai biaya lainnya yang digunakan untuk mendorong pembangunan.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Loker Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Berdasarkan hasil wawancara kepada dua narasumber tersebut ditemukan hasil bahwa pendapatan Simbat tidak menentu dan hal tersebut memang disadari oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber tidak menuntut upah yang tinggi karena prioritas utama dari Pokdarwis Tamber adalah pembangunan. Pokdarwis Tamber

menyadari betul bahwa kondisi Simbat dalam masa pembangunan ini masih belum menentu sehingga pendapatan Pokdarwis Tamber pun juga belum menentu. Akan tetapi meskipun demikian Pokdarwis Tamber tetap giat dalam melakukan pembangunan sampai Simbat benar-benar menjadi destinasi wisata yang layak untuk dikunjungi oleh pengunjung. Pendapat yang demikian ternyata juga muncul dari anggota Pokdarwis Tamber yang juga sebagai penggagas berdirinya Simbat sebagai suatu destinasi wisata.

“.....Ya untuk saat ini kami tetap harus semangat meskipun terkadang kami pun tidak mengambil upah karena pendapatan di Simbat terbatas. Ketika pendapatan Simbat tinggi baru kami mengambil upah sesuai dengan acuan yang kami tentukan. Sebenarnya upah dengan nominal sekian pun belum sesuai jika dibandingkan dengan jerih payah pembangunan wisata ini. Akan tetapi mau bagaimana lagi jika kami menetapkan acuan lebih tinggi pendapatan Simbat akan habis untuk membayar gaji sedangkan pembangunan yang dilakukan masih belum selesai.....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Kondisi yang demikian sangat tidak sebanding dengan nilai yang ditawarkan di Simbat. Simbat seharusnya memiliki pendapatan yang lebih besar dari pada biaya-biaya tetap yang dikeluarkan sehingga sisa pendapatan di Simbat dapat dialihkan untuk pembangunan. Apalagi saat ini dengan Simbat sudah memiliki daya tarik yang lebih baik dari sebelumnya, fasilitas pun sudah dilengkapi dengan baik seperti penyediaan tempat untuk beristirahat, musholla, rumah makan, dan juga Toilet. Berdasarkan kondisi yang demikian, Pokdarwis Tamber berpikir untuk lebih menghargai nilai yang ada di

Simbat dengan cara menaikkan lagi tarif tiket tanda masuk kendaraan. Pokdarwis Tamber merencanakan untuk menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan menjadi Rp. 5000,00. Kenaikan tarif tiket tanda masuk kendaraan tersebut akan diresmikan pada saat hari raya tepatnya pada tanggal 15 Juni 2018. Kenaikan tersebut sudah diperhitungkan dengan matang oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber memberanikan diri untuk menaikkan tarif tiket tersebut karena Pokdarwis Tamber telah menyadari bahwa kondisi Simbat saat ini pantas untuk dihargai dengan nilai yang lebih tinggi.

2) *Convert pareto loss into revenue*

Sebagai produk wisata, Simbat tidak memiliki pengeluaran lain yang dapat dialihkan ke dalam pendapatan. Pendapatan Simbat tetap hanya bersumber dari penjualan tiket tanda masuk kendaraan. Simbat saat ini belum bisa mendapatkan tambahan pendapatan dengan cara mengalihkan pareto ke dalam pendapatan Simbat. Pokdarwis Tamber masih belum mampu mengalihkan kerugian untuk dialihkan kedalam pendapatan. Hal tersebut dikarenakan Pokdarwis Tamber tidak memerlukan biaya tambahan untuk melakukan pelayanan tambahan yang lebih baik kepada pengunjung. Pelayanan yang baik tersebut dilakukan hanya untuk membuat pengunjung merasa nyaman ketika berkunjung di Simbat.

“.....Saat ini simbat menurut saya tidak mempunyai pengeluaran tambahan yang dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan. Segala ssuatu yang sifatnya memberikan kenyamanan untuk pengunjung kami lakukan hal

tersebut dengan senang hati tanpa mengharapkan upah. Contohnya, ketika dimusim penghujan saat jalanan licin, saat musim tersebut kami tentu memberikan penjagaan yang lebih ekstra. Beberapa anggota dari kami pun selalu berjaga dititik-titik yang menurut kami cukup berbahaya dan sulit dilalui. Penjagaan tersebut kami maksudkan untuk membantu para pengunjung yang mengalami kesusahan dan memerlukan bantuan. Dan hal tersebut kami lakukan tanpa mengharapkan bayaran yang lebih, yang kami harap hanya kenyamanan.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

Melalui wawancara tersebut diketahui bahwa bentuk pareto yang ada di Simbat berupa tambahan pelayanan yang tujuannya untuk memberikan rasa aman dan kenyamanan kepada pengunjung saat berkunjung ke Simbat dan hal tersebut diberikan secara gratis kepada pengunjung. Pokdarwis Tamber tidak memasukan bentuk pareto tersebut kedalam pendapatan di Simbat karena memang tujuannya tidak untuk mendapatkan tambahan pendapatan. Pareto yang dikeluarkan oleh Simbat tersebut tujuannya hanya sekedar untuk memberikan kenyamanan. Pokdarwis Tamber melakukan hal tersebut karena Pokdarwis Tamber ingin mendapatkan sesuatu yang lebih selain hanya pendapatan tambahan yang sifatnya sementara. Hal tersebut dijelaskan pula oleh anggota Pokdarwis yang lain. Bapak Andre menjelaskan sebagai berikut.

“.....Kami tidak mengeluarkan tarif baru untuk pelayanan yang kami berikan kepada pengunjung. Pengunjung murni hanya membayar tiket masuk tanda kendaraan saja.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Loket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa memang Simbat tidak memiliki pengeluaran lain yang dapat dialihkan ke dalam pendapatan. Bentuk pelayanan tambahan yang secara tidak langsung merugikan Pokdarwis Tamber diberikan secara gratis kepada pengunjung. Pokdarwis Tamber menganggap kerugian tenaga tersebut sebagai pelayanan ekstra untuk pengunjung agar pengunjung merasa puas ketika berkunjung ke Simbat. Pokdarwis Tamber mengharapkan pelayanan yang diberikan mampu memberikan kenyamanan yang melekat di dalam pikiran dan hati pengunjung sehingga nantinya pengunjung akan mengeluarkan cerita-cerita yang sifatnya positif. Cerita-cerita positif tersebut diharapkan dapat menyebar ke masyarakat lain secara luas sehingga pengunjung di Simbat akan meningkat.

### 3) *Decouple purchase and consumption*

Simbat merupakan perpaduan wisata alam dengan wisata minat khusus. Sebagai suatu destinasi wisata baru, Simbat memiliki keunggulan dalam kesejukan dan pemandangan yang indah. Simbat juga unggul dalam objek wisata alam seperti kebun bunga, selain itu Simbat juga memiliki kemenarikan dalam *spot* foto. Banyaknya keunggulan tersebut menjadikan Simbat sebagai salah satu wisata yang layak dikunjungi oleh pengunjung.

Muncul sebagai perpaduan 2 jenis wisata, Simbat tentunya memiliki perbedaan dengan wisata lain yang ada di Kabupaten

Jember. Kebanyakan wisata yang ada di Kabupaten Jember hanya memiliki sedikit atraksi wisata. Sedikit destinasi wisata di Jember yang menawarkan banyak atraksi wisata seperti di Simbat. Kebanyakan yang ditawarkan adalah fokus terhadap 1 atraksi yang dikembangkan. Kebanyakan jenis wisata yang berkembang di Jember adalah wisata bahari dan wisata budaya. Wisata bahari yang utama adalah Pantai Tanjung Papuma dan wisata budaya yang terkenal adalah Jember Fashion Carnival (JFC).

“.....karena tidak mungkin bisa menandingi keindahan Pantai Tanjung Papuma dan wisata-wisata di Jember yang lain, maka saya ingin paling tidak Simbat memiliki ciri khas yang membedakannya dengan wisata lain. Ketika Simbat memiliki ciri khas, kemungkinan masyarakat akan penasaran untuk berkunjung ke Simbat.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

Melalui wawancara tersebut diketahui bahwa Pokdarwis Tamber sebagai pengelola Simbat pun peduli dengan kekhasan suatu produk. Pokdarwis Tamber menyadari bahwa kekhasan suatu produk pada destinasi wisata akan berpengaruh terhadap minat pengunjung. Kebanyakan pengunjung akan tertarik untuk mengunjungi destinasi wisata baru yang memiliki kekhasan tertentu. Suatu destinasi yang tidak memiliki kekhasan tertentu akan dibandingkan dengan destinasi lain yang sejenis.

Simbat sebagai sebuah wisata baru telah memiliki kekhasan pada udara yang sejuk, suasana yang hening dan pemandangan yang indah. Simbat juga memiliki perbedaan dengan wisata lain karena

lokasinya yang berada di daerah perbukitan dan pegunungan. Kondisi tersebut tentu membuat Simbat memiliki suatu kekhasan tersendiri jika dibandingkan dengan yang lain. Kekhasan tersebut tentunya memberikan angin yang positif bagi Pokdarwis Tamber untuk mengembangkan Simbat.

Pembangunan yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber semuanya sudah diperhitungkan secara matang. Pembangunan atraksi wisata yang ada di Simbat ternyata memiliki jangka waktu selesai yang berbeda-beda. Hal tersebut memang sengaja dirancang oleh Pokdarwis Tamber untuk meratakan pendapatan di Simbat. Pokdarwis Tamber berpikir bahwa ketika pembangunan setiap atraksi wisata yang ditawarkan di Simbat memiliki jangka waktu yang berbeda-beda, maka hal tersebut akan membuat pengunjung merasa penasaran dan ingin berkunjung kembali ke Simbat.

“.....Pembangunan di Simbat memiliki jangka waktu yang berbeda-beda. Hal itu dilakukan untuk membuat pengunjung bisa kembali lagi berkunjung ke Simbat. Konsep yang demikian sekilas terlihat sangat sederhana, namun dibalik itu kami harus berpikir keras untuk bisa memperkirakan waktu yang tepat untuk selesainya pembangunan tersebut. Hal tersebut sangat penting agar pembangunan yang dilakukan dapat memberikan kepuasan yang maksimal bagi pengunjung.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

“.....Jangka waktu pembangunan Simbat memang berbeda-beda, hal tersebut memang sengaja dilakukan. Pembangunan dengan jangka waktu yang berbeda tersebut akan membuat pengunjung penasaran dengan kondisi Simbat kedepannya. Penyediaan dana juga akan lebih mudah.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Loket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Ketepatan waktu dalam memperkirakan pembangunan merupakan komponen yang sangat penting bagi Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber berpikir bahwa keberhasilan pembangunan atraksi wisata adalah ketika waktu pembangunan tersebut tepat sesuai dengan pola permintaan pengunjung. Pembangunan dengan jarak yang berbeda pun akan membuat Pokdarwis Tamber lebih muda dalam penyediaan dana.

Simbat kini memiliki kekhasan dan memiliki pembangunan yang beragam. Akan tetapi kekhasan dan program pembangunan tersebut ternyata masih belum mampu untuk memisahkan antara pembelian dan konsumsi wisata. Pokdarwis Tamber memahami hal tersebut karena memang produk wisata khususnya seperti destinasi wisata sifatnya akan habis ketika dikonsumsi.

#### 4) *Mitigate risk in valuation for advance purchase*

Simbat merupakan wisata baru yang memiliki kunjungan cukup tinggi. Keadaan ini dikarenakan selain Simbat memiliki atraksi wisata yang menarik Simbat juga dikenal sebagai tempat yang nyaman untuk refreshing. Simbat juga memiliki lokasi yang mudah dijangkau oleh pengunjung. Lokasi Simbat hanya berjarak 3 km dari jalan raya. Lokasi dengan jarak 3km tersebut pun sudah memiliki kondisi jalan yang sangat baik. Keadaan yang demikian membuat Simbat sering dikunjungi pengunjung meskipun hanya sekedar untuk mencari ketenangan.

“.....saya sudah berkunjung empat kali ke Simbat bersama keluarga. Saya berkunjung ke sini karena saya suka dengan keheningannya, meskipun disini saya hanya duduk-duduk di gazebo untuk melihat pemandangan. Simbat lokasinya juga nyaman untuk keluarga.....”(wawancara dengan Faizatul pengunjung Simbat pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 16.00WIB).

“.....saya berkunjung ke Simbat sudah 2 kali. Saya berkunjung ulang ke Simbat ya karena saya penasaran dengan kondisi Simbat setelah saya dulu pernah berkunjung disini. Saya juga penasaran karena banyak teman saya yang bilang bahwa Simbat sekarang ada sesuatu yang baru.....”(wawancara dengan Siti Khoirun Nissa pengunjung Simbat pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

Berdasarkan hasil wawancara dengan 2 pengunjung tersebut dapat diketahui bahwa pengunjung pertama termotivasi mengunjungi Simbat karena Simbat memiliki suasana yang hening yang cocok untuk dijadikan tempat refreshing. Sedangkan pengunjung yang kedua termotivasi untuk berkunjung kembali ke Simbat karena penasaran dengan kondisi Simbat setelah adanya pembangunan. Kedua motivasi tersebut merupakan motivasi baik yang mendatangkan dampak positif untuk pembangunan Simbat. Dampak positif tersebut adalah pengunjung memiliki keinginan untuk berkunjung kembali ke Simbat.

Melihat kondisi yang demikian membuat Pokdarwis Tamber mengerti bahwa Simbat memiliki peluang untuk mendapatkan kunjungan yang tetap tinggi. Peluang tersebut ditanggapi oleh Pokdarwis Tamber dengan sangat baik. Pokdarwis Tamber membuat beberapa pembangunan untuk memberikan kepuasan sesuai dengan

motivasi yang dimiliki pengunjung. Pokdarwis Tamber melakukan pembangunan fasilitas gazebo dan kamar mandi. Hal tersebut dilakukan untuk memberikan kenyamanan bagi pengunjung yang datang ke Simbat. Upaya Pokdarwis Tamber untuk mempertahankan kunjungan wisatawan tidak berhenti di hal tersebut, Pokdarwis Tamber juga membangun beberapa atraksi baru di Simbat mulai dari yang sifatnya hanya untuk *spot* foto sampai pada atraksi yang memiliki nilai edukasi. Semua pembangunan tersebut dilakukan agar pengunjung merasa nyaman dan memiliki kepuasan tersendiri ketika berkunjung ke Simbat.

Pembangunan-pembangunan yang dilakukan di Simbat merupakan bagian dari mitigasi resiko pembelian yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber melakukan mitigasi resiko pembelian untuk meminimalisir rasa ketidaknyamanan yang mungkin akan dirasakan oleh pengunjung di Simbat. Jika perusahaan yang menjual produk melakukan mitigasi resiko dengan cara menerima pengembalian produk yang dibeli oleh konsumen maka lain halnya dengan industri pariwisata yang menjual jasa seperti di Simbat. Simbat tidak mungkin dapat melakukan pengembalian uang atas jasa yang telah dinikmati oleh pengunjung. Jika hal tersebut dilakukan maka usaha untuk peningkatan pendapatan kemungkinan besar tidak akan berhasil bahkan justru dapat memberikan kerugian bagi Simbat.

“.....Untuk mengurangi resiko pembelian bagi pengunjung, kami tidak bisa memberikan jaminan pengembalian uang ketika

pengunjung tidak puas dengan apa yang kami tawarkan. Akan tetapi untuk mengurangi kemungkinan ketidakpuasan tersebut kami selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada pengunjung. Kami juga selalu berusaha untuk memberikan atraksi wisata yang terbaik kepada pengunjung. Apalagi saat ini harga tiket juga masih rendah, kemungkinan pelanggan kecewa saya rasa sangat sedikit.....” wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

“.....Sebenarnya pengunjung tidak memiliki resiko dalam mengkonsumsi wisata ini. Jikalau ada mungkin hanya rasa kekecewaan karena mungkin Simbat tidak sesuai dengan harapan mereka. Akan tetapi Pokdarwis Tamber disini telah berusaha dengan optimal untuk memberikan pelayanan yang terbaik. Saya rasa dengan harga yang dibayar oleh pengunjung saat ini, Simbat tidak akan mengecewakan.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Loket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

Melalui hasil wawancara dengan Pokdarwis Tamber tersebut dapat diketahui bahwa mitigasi resiko pembelian dilakukan dengan cara memberikan pelayanan yang terbaik kepada pengunjung. Pelayanan yang baik tersebut tentunya juga diimbangi dengan penyediaan atraksi atau daya tarik wisata yang menarik dan pantas untuk dikunjungi. Pokdarwis Tamber percaya bahwa dengan melakukan pelayanan yang baik dengan diimbangi penyediaan daya tarik wisata yang menarik, resiko ketidakpuasan pengunjung dapat diatasi.

“.....Menurut saya pengunjung akan merasa tidak puas ketika harapannya tidak dapat terpenuhi. Akan tetapi dengan membayar hanya tiket tanda masuk kendaraan, pengunjung seharusnya tidak berharap yang terlalu besar. Akan tetapi meskipun harapan dari pengunjung besar, kami sudah memberikan yang terbaik keamanan disini juga sudah terjamin.....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Hasil wawancara tersebut juga menegaskan pendapat Pokdarwis Tamber sebelumnya bahwa pengunjung sbenarnya tidak memiliki resiko pembelian. Hal yang mungkin akan dirasakan oleh pengunjung mungkin adalah rasa tidak puas. Resiko ketidakpuasan tersebut biasanya muncul ketika harapan dari pengunjung tidak dapat terpenuhi secara maksimal. Sedangkan harapan pada dasarnya akan selalu tinggi. Menyikapi hal tersebut Pokdarwis Tamber berpikir bahwa susah bagi Simbat untuk mengikuti semua harapan yang tinggi dari para pengunjungnya. Oleh karena itu yang terpenting dilakukan di Simbat saat ini adalah memberikan pelayanan terbaik kepada pengunjung. Pelayanan yang baik tersebut paling tidak akan memberikan nilai tersendiri kepada para pengunjung.

“.....akan tetapi untuk kedepannya mungkin mitigasi resiko pembelian akan sedikit berbeda. Ketika pembangunan yang dilakukan di Simbat sudah selesai maka Simbat akan mempunyai banyak atraksi wisata. Salah satu atraksi wisata yang ada di Simbat nanti akan menciptakan produk yang berupa minuman kemasan. Minuman tersebut adalah jamu-jamuan yang merupakan hasil olahan tanaman obat. Ketika nanti minuman tersebut sudah ada, mungkin untuk mengurangi resiko pembelian pengunjung dapat mencoba terlebih dahulu tester yang disediakan sebelum membelinya.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

Wawancara tersebut menjelaskan bahwa untuk mitigasi resiko pembelian kedepannya, Simbat mungkin akan menggunakan cara yang berbeda. Hal tersebut dikarenakan Simbat kedepannya akan mempunyai produk jadi yaitu jamu-jamuan yang dikemas seperti

minuman kemasan. Ketika nanti produk tersebut sudah ada, maka mitigasi resiko yang dilakukan adalah dengan cara memberikan tester terlebih dahulu kepada pengunjung yang ingin membeli produk tersebut. Pemberian tester kepada pengunjung merupakan hal yang sangat baik bagi pengunjung karena pengunjung dapat mengetahui produk yang akan dibelinya. Pengunjung juga dapat memberikan nilai dari apa yang akan dibelinya. Ketika pengunjung telah mengetahui keadaan dan nilai dari suatu produk tersebut maka kemungkinan pengunjung mengalami kekecewaan atau ketidakpuasan saat membeli sangat sedikit. Pengunjung dimungkinkan akan mendapatkan kepuasan yang tinggi. Akan tetapi strategi ini dapat dilakukan ketika produk tersebut sudah ada. Pembuatan produk tersebut masih dalam proses perkembangan. Perkembangan tersebut mungkin akan membutuhkan waktu sedikit lama karena pembuatan produk jamu tersebut berkaitan juga dengan perkembangan budidaya tanaman obat. Perkembangan budidaya tanaman obat pun saat ini masih dalam proses pembangunan dan masih menunggu dana dari Pemerintah.

##### 5) *Change the benefits*

Simbat memiliki berbagai atraksi wisata yang memiliki manfaat yang berbeda-beda. Mayoritas atraksi wisata yang ada di Simbat memiliki manfaat sebagai tempat yang tepat untuk merelaksasikan diri. Hal tersebut karena Simbat memiliki suasana yang hening dengan pemandangan yang menarik. Simbat juga memiliki gazebo yang dapat

digunakan oleh pengunjungnya untuk beristirahat. Lokasi Simbat juga berada jauh dari kawasan perkotaan sehingga udara masih sangat asri dan terhindar jauh dari polusi. Sebagai tempat yang bermanfaat untuk merelaksasikan diri tentu Simbat dikunjungi oleh banyak pengunjung. Pengunjung yang datang ke Simbat untuk merelaksasikan diri biasanya datang di sore hari menjelang matahari terbenam.

Kondisi Simbat tersebut memberikan *image* bahwa Simbat merupakan tempat yang nyaman untuk merelaksasikan diri. Padahal jika dilihat lebih jauh, atraksi-atraksi wisata yang ada di Simbat memiliki banyak manfaat yang lain. Manfaat lain yang dimiliki Simbat selain sebagai tempat untuk merelaksasikan diri diantaranya adalah Simbat memberikan manfaat kesehatan, memacu adrenalin, memberikan *spot* foto yang bagus, dan terakhir yang masih dalam pembangunan adalah memberikan ilmu mengenai lingkungan khususnya tentang tanaman obat. Hal-hal yang dijelaskan tersebut merupakan manfaat lain yang dimiliki oleh Simbat akan tetapi jarang dimengerti oleh pengunjung.

“.....manfaat Simbat ya intinya memberikan hiburan kepada pengunjung. Jika diperhatikan memang bukan hanya hiburan saja, banyak manfaat lain yang diberikan. Secara tersirat Simbat juga bermanfaat untuk kesehatan. Pengunjung yang berkunjung ke Simbat yang melintasi kawasan berbatu tentu mendapatkan manfaat kesehatan, karena mereka akan berkeringat seperti melakukan olahraga ketika melintasi kawasan tersebut. Kondisi yang demikian jarang dimengerti oleh pengunjung.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

Melalui wawancara tersebut dapat diketahui bahwa pengunjung yang berkunjung ke Simbat kebanyakan tidak dapat mengetahui manfaat lain yang ada di Simbat. Kebanyakan pengunjung hanya mengetahui bahwa Simbat adalah tempat yang nyaman untuk dikunjungi untuk bersantai merelaksasikan diri. Kebanyakan pengunjung hanya mengerti Simbat sampai pada hal tersebut. Hal tersebut terjadi karena manfaat lain yang ada di Simbat seperti manfaat kesehatan, manfaat untuk ilmu pengetahuan dan manfaat lainnya kurang terlihat jelas oleh pengunjung. Manfaat-manfaat tersebut kemungkinan belum bisa tersampaikan secara maksimal kepada pengunjung. Padahal jika manfaat-manfaat tersebut dapat terlihat oleh pengunjung dapat dipastikan manfaat-manfaat tersebut akan memberikan dampak yang positif bagi kunjungan wisata Simbat.

“.....Pengunjung hanya sebatas mengerti Simbat sebagai tempat nyaman karena mungkin pembangunan di Simbat belum semuanya selesai. Manfaat lainnya mungkin akan terlihat jelas ketika pembangunan di Simbat sudah selesai dan dapat dirasakan oleh pengunjung.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

Manfaat lain di Simbat belum bisa terlihat jelas karena Simbat masih dalam proses pembangunan. Pembangunan di Simbat mayoritas memerlukan dana yang besar sehingga ada beberapa program pembangunan yang terkendala karena masalah dana. Terkendalanya pembangunan di Simbat membuat manfaat yang melekat pada atraksi wisata tertentu tidak dapat tersampaikan jelas

kepada pengunjung. Hal yang demikian tentunya memberikan kerugian bagi Simbat karena Simbat tidak dapat menggunakan manfaat tersebut untuk merangkul pasar yang lebih luas.

Pembangunan-pembangunan atraksi wisata yang sedang dijalankan di Simbat sebenarnya memiliki manfaat yang menarik. Pokdarwis Tamber melakukan pembangunan berbagai atraksi wisata baru di Simbat dengan memperhatikan manfaat yang ada dalam atraksi tersebut yang dapat diberikan untuk pelanggan. Pokdarwis Tamber pun telah berusaha untuk menciptakan manfaat yang beragam dari satu jenis atraksi wisata. Pokdarwis Tamber ingin membuat semua atraksi wisata di Simbat memiliki manfaat utama dan juga manfaat tambahan.

“.....Manfaat yang beragam memang kemungkinan dapat meningkatkan kunjungan wisatawan, selain itu manfaat yang beragam juga dapat merangkul pasar lebih luas. Saat ini kami berusaha untuk mencoba membuat manfaat lain dari suatu atraksi wisata sehingga akan memberikan daya tarik baru bagi pengunjung. Salah satu yang kami rubah manfaatnya adalah gazebo atau tempat peristirahatan lainnya. Kami saat ini memberikan perubahan sedikit pada gazebo yang ada di Simbat. Manfaat yang ingin kami sampaikan adalah gazebo bukan hanyamenjadi tempat untuk beristirahat akan tetap dapat juga menjadi *spot* foto yang menarik.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Kamis, 10 Mei 2018, pukul 13:18 WIB).

“.....Ada, salah satunya ya gazebo. Gazebo saat ini juga menjadi spot foto yang menarik.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Loket Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB).

“.....Atraksi yang saat ini memiliki manfaat lain ya tempat peristirahatan. Kalau kedepannya nanti mungkin budidaya tanaman obat yang akan kami bangun, sesuai dengan rencana

sebelumnya tanaman obat nantinya tidak hanya memberikan ilmu bagi pengunjung tetapi juga dapat dikelola menjadi minuman kemasan.....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Berdasarkan wawancara kepada 3 Pokdarwis Tamber tersebut diketahui bahwa Simbat telah memiliki atraksi yang memiliki manfaat yang berbeda dari manfaat sebelumnya. Pokdarwis Tamber telah memberikan manfaat lain kepada beberapa atraksi maupun fasilitas yang ada di Simbat sehingga dapat menjadi daya tarik yang berbeda bagi pengunjung. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar Simbat dapat merangkul pasar yang lebih luas sehingga kunjungan akan mengalami peningkatan dan pendapatan pun otomatis akan meningkat.

6) *Customer effort could yield higher revenue*

Simbat sebagai wisata yang baru berkembang tentunya sudah memiliki banyak pengunjung. Pengunjung Simbat kebanyakan didominasi oleh pemuda terutama pelajar SMP dan SMA. Pengunjung tersebut rata-rata berkunjung lebih dari 2 kali ke Simbat. Hal tersebut dikarenakan faktor kedekatan dengan tempat tinggal dan juga harga Simbat yang tergolong masih sangat murah untuk sebuah destinasi wisata.

Pengunjung pada tingkatan pelajar SMP dan SMA merupakan pengunjung yang produktif. Pengunjung tersebut dikatakan produktif karena pelajar pada tingkatan SMP dan SMA secara tidak langsung

akan membantu memasarkan Simbat kepada orang lain. Hal tersebut dapat terjadi karena pengunjung pada tingkatan SMP dan SMA merupakan pengunjung yang baru aktif-aktifnya bermain media sosial. Pengunjung pada golongan tersebut pun biasanya memiliki banyak lingkup pertemanan. Media sosial dan lingkup pertemanan mereka akan menjadi tempat bagi mereka untuk berbagi cerita, termasuk pengalamannya saat berkunjung ke Simbat. Mereka tanpa disadari akan bertindak sebagai agen promosi karena telah membantu mengenalkan Simbat baik dengan cerita ke lingkup pertemanannya maupun dengan cara memposting foto di media sosial. Keadaan ini akan menguntungkan Simbat sebagai wisata yang baru berkembang karena Simbat akan mendapatkan agen untuk mempromosikan wisatanya tanpa mengeluarkan biaya.

“.....saya senang karena yang datang disini kebanyakan usia remaja. Saya senang melihat mereka bahagia berfoto-foto gembira di Simbat. Saya berharap dengan susana hati mereka yang senang saat berkunjung tersebut dapat menggerakkan hati mereka untuk membagi cerita yang baik keteman-temanya. Paling tidak mereka bisa berbagi lewat media sosial. Keadaan yang demikian memanglah sangat saya harapkan karena di Simbat sendiri media promosi masih sangat minim.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

Pokdarwis Tamber merasa senang ketika melihat pengunjung yang datang berbahagia dengan pemandangan serta atraksi lain yang ada di Simbat. Pokdarwis Tamber merasa bahwa kebahagiaan yang dirasakan oleh pengunjungnya merupakan keberhasilan dari pembangunan yang ada di Simbat. Kebahagiaan yang dirasakan oleh

pengunjung di Simbat diartikan sebagai kabar gembira oleh Pokdarwis Tamber karena memungkinkan akan memberikan dampak positif terhadap perkembangan Simbat. Dampak positif yang dihasilkan tersebut diantaranya adalah kemungkinan pengunjung akan berkunjung kembali dan pengunjung akan membagikan cerita positif ke teman-temannya baik secara langsung maupun lewat media sosial.

Melihat kondisi yang demikian, Pokdarwis Tamber juga membangun kualitas pelayanan yang baik agar pengunjung merasa nyaman dan puas ketika berkunjung ke Simbat. Pelayanan yang baik dibuktikan pengunjung melalui sikap ramah tamah ketika melayani kedatangan pengunjung. Pokdarwis Tamber juga memberikan pelayanan ekstra ketika musim penghujan. Pelayanan ekstra tersebut diberikan dalam bentuk pengawasan di rute jalan yang memiliki titik-titik berbahaya dan susah dilalui. Sebagian dari anggota Pokdarwis Tamber berjaga-jaga pada titik-titik yang rawan tersebut sebagai bentuk antisipasi ketika pengunjung mengalami kesusahan dan membutuhkan bantuan. Hal tersebut dilakukan oleh Pokdarwis Tamber agar pengunjung merasa aman ketika berkunjung ke Simbat. Keadaan yang demikian tentunya menambah nilai Simbat dimata pengunjung sehingga pengunjung secara tidak langsung akan merekomendasikan tentang Simbat ke orang lain. Hal inilah yang membuktikan bahwasanya hubungan yang baik antara produsen

dengan pengunjung akan memberikan dampak yang positif terhadap pertumbuhan perusahaan.

Kondisi yang demikian menyadarkan Pokdarwis Tamber bahwa upaya untuk meningkatkan pendapatan wisata tidak selamanya hanya bergantung pada pihak pengelola. Pelanggan pada kondisi tertentu pun bisa menjadi agen untuk meningkatkan pendapatan wisata. Pelanggan yang dapat menjadi agen pembangunan adalah pelanggan yang puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Simbat sebagai suatu industri pariwisata. Hal tersebut dikarenakan pelanggan yang memperoleh kepuasan yang maksimal akan senantiasa setia pada produk yang ditawarkan di Simbat. Pelanggan yang puas tersebut secara tidak langsung akan memasarkan produk yang disukainya kepada orang lain. Keadaan yang demikian akan memungkinkan Simbat mendapatkan jumlah kunjungan yang lebih tinggi.

7) *Find the highest end-value in intermediating services*

Simbat pada dasarnya merupakan industri yang tidak memiliki layanan lanjutan yang dapat dijadikan tambahan nilai untuk meningkatkan pendapatan. Layanan lanjutan biasanya dimiliki oleh perusahaan-perusahaan yang menjual produk berupa barang. Layanan lanjutan ini biasanya dijadikan sebagai nilai tambahan yang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Peningkatan pendapatan tersebut dihasilkan karena layanan lanjutan yang ada pada suatu

perusahaan memiliki nilai tambah yang mengharuskan konsumen membayar lebih untuk suatu produk yang mereka beli.

“.....Simbat tidak memiliki layanan lanjutan yang dapat meningkatkan pendapatan. Akan tetapi kami telah menciptakan pangkalan ojek yang dapat digunakan pengunjung yang kendaraanya tidak bisa melewati rute jalan di Simbat, tetapi ojek ini kehadirannya masih belum menentu, ojek ini ada biasanya ketika dibutuhkan oleh pengunjung. Ojek-ojek yang disiapkan untuk mengantar pengunjung tersebut merupakan hasil kerjasama kami dengan warga sekitar. Pengunjung yang menggunakan ojek tersebut juga dikenakan biaya. Untuk pembangunan kedepannya kami akan membuat tim dari Pokdarwis Tamber untuk membuat pangkalan ojek yang digunakan khusus untuk mengantarkan pengunjung sampai pada pintu masuk Simbat. Tim tersebut nanti juga mengikutsertakan masyarakat lokal yang memang ingin bekerjasama. Jadi kemungkinan nantinya ojek di Simbat akan selalu ada.....”(wawancara dengan Bapak Yudi ketua Pokdarwis Tamber pada hari Minggu, 13 Mei 2018, pukul 15.30WIB).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut didapatkan informasi bahwa Pokdarwis Tamber pada dasarnya tidak memiliki layanan lanjutan yang membuat Simbat mempunyai nilai lebih untuk dapat meningkatkan pendapatan. Pokdarwis Tamber berpikir bahwa Simbat adalah industri yang tidak menjual produk jadi, sehingga tidak ada layanan lanjutan khusus yang dapat dihargai lebih oleh pengunjung. Melalui wawancara tersebut juga dapat diketahui bahwa Pokdarwis Tamber telah membangun fasilitas tambahan yang dapat digunakan ketika pengunjung memerlukan. Fasilitas tersebut adalah penyediaan pangkalan ojek yang siap mengantarkan pengunjung ke pintu masuk Simbat. Pangkalan ojek tersebut digunakan ketika kendaraan yang

digunakan pengunjung tidak dapat melintasi rute jalan yang digunakan di Simbat.

“.....Kami memang memiliki layanan tambahan berupa penyediaan ojek yang dapat digunakan untuk mengantar pengunjung yang kendaraanya tidak dapat melewati jalan di Simbat.....”(wawancara dengan Andre anggota Pokdarwis Tamber/ Penjaga Loker Simbat pada hari Jumat, 25 Mei 2018, pukul 15:40 WIB)

“.....Layanan ojek untuk mengantarkan pengunjung ini masih baru, layanan ini masih akan diperbaiki. Layanan ojek ini untuk saat ini sebagian masih di isi oleh masyarakat desa Babatan.....”(wawancara dengan Bapak Jimin anggota Pokdarwis Tamber pada hari Sabtu, 26 Mei 2018, pukul 15:00 WIB).

Wawancara dengan 2 narasumber tersebut menegaskan bahwa Simbat memang memiliki layanan lanjutan berupa ojek untuk mengantar pengunjung yang kendaraanya tidak dapat melewati rute jalan di Simbat. Layanan tambahan yang berupa pangkalan ojek ini merupakan fasilitas yang masih baru dan keberadaanya belum menetap. Fasilitas ini hanya muncul ketika memang ada pengunjung yang memerlukannya. Ojek-okek yang berpartisipasi mengantarkan pengunjung sampai ke pintu Simbat berasal dari masyarakat daerah Babatan. Pangkalan ojek ini merupakan hasil kerjasama antara Pokdarwis Tamber dengan masyarakat daerah Babatan sehingga ojek ini pun mempunyai tarif berbayar. Tarif yang dikenakan kepada pengunjung ketika menggunakan ojek tersebut adalah Rp. 5000,00 untuk satu kali perjalanan. Keadaan ini tentunya memberikan penghasilan kepada masyarakat yang berpartisipasi sebagai tukang

ojek. Sementara sampai saat ini dana yang didapatkan dari ojek tersebut tetap masuk kedalam pendapatan pribadi masyarakat dan bukan masuk sebagai pendapatan di Simbat. Melihat kondisi yang demikian maka Pokdarwis Tamber kedepannya memiliki upaya untuk mengelola masalah tentang fasilitas tambahan tersebut secara rapi. Pokdarwis Tamber merencanakan bahwa pangkalan ojek nantinya akan dikelola oleh tim dari Pokdarwis Tamber. Perkembangan kedepannya pangkalan ojek akan ada setiap harinya untuk memberikan pelayanan kepada pengunjung. Meskipun dikelola oleh Pokdarwis Tamber, masyarakat tetap memiliki kesempatan sepenuhnya untuk bergabung berpartisipasi dalam menyediakan fasilitas dan pelayanan yang baik di Simbat.

Pangkalan ojek yang dibangun oleh Pokdarwis Tamber nantinya akan memberikan pemasukan kepada Simbat. Ketika nanti telah dibangun sistem yang baru bahwa pangkalan ojek akan di kelola oleh anggota Pokdarwis Tamber, maka pendapatan dari pangkalan tersebut tidaklah masuk sebagai pendapatan perorangan seperti biasanya melainkan ada alokasi sebagian dana yang menjadi pendapatan Simbat. Masyarakat lokal yang ingin bekerja menjadi bagian dari tukang ojek harus melakukan perjanjian tertentu dengan Pokdarwis Tamber yang membahas masalah pembagian pendapatan. Pangkalan ojek nantinya tidak akan seperti pangkalan ojek pada umumnya. Pangkalan ojek dibawah nanti akan dilengkapi dengan pos info. Pos

info tersebut cukup dijaga oleh 2 orang anggota Pokdarwis Tamber. Pos info ini hanya berfungsi sebagai tempat untuk memberikan informasi kepada pengunjung semua hal yang menyangkut dengan Simbat termasuk masalah ojek. Ketika pengunjung yang datang memang memerlukan bantuan kendaraan, maka orang yang berjaga di pos info dibawah akan melapor ke anggota Pokdarwis Tamber lainnya yang ada dikawasan atas. Selanjutnya mereka yang diatas akan turun ke bawah sebagai ojek yang akan mengantarkan pengunjung ke atas sesuai dengan jumlah yang dibutuhkan. Sistem yang demikian tidak akan membuat Simbat rugi karena tidak ada waktu yang akan terbuang sia-sia untuk menunggu pengunjung yang membutuhkan. Selama proses menunggu tersebut mereka dapat melakukan proses pembangunan yang ada di Simbat.

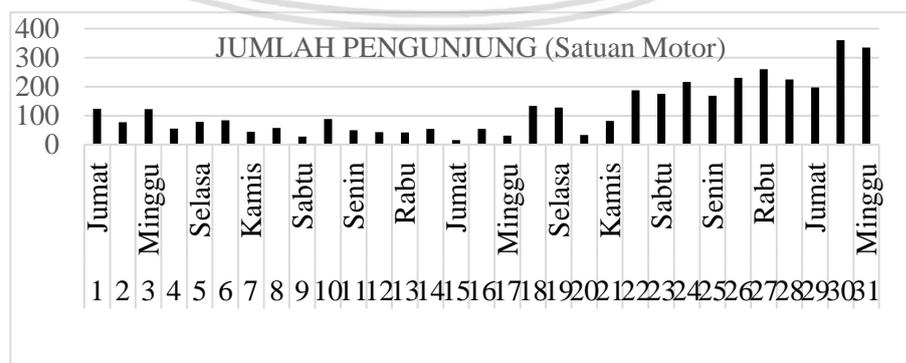
### **C. Analisis dan Interpretasi**

#### **1. Strategi Pokdarwis Tamber untuk menciptakan kunjungan permintaan di Simbat**

Strategi Pokdarwis Tamber untuk menciptakan permintaan dengan cara menciptakan daya tarik wisata baru merupakan cara yang cukup baik. Zaenuri (2012) menjelaskan bahwa daya tarik wisata adalah sesuatu yang memiliki daya tarik untuk dilihat, ditonton, dinikmati serta layak untuk dijual ke pasar wisata. Berdasarkan pengertian tersebut maka daya tarik wisata dapat dianggap menjadi salah satu poin yang dapat menarik

kunjungan wisatawan. Hal tersebut mengartikan bahwa usaha Pokdarwis Tamber untuk menciptakan Permintaan melalui pembuatan daya tarik wisata baru merupakan hal yang tepat.

Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh peneliti daya tarik wisata baru yang dibuat oleh Pokdarwis Tamber sudah tepat. Daya tarik wisata diantaranya seperti budidaya tanaman obat, pembuatan *spot* foto yang menarik, membuat area *camping ground*, kebun buah dan penyediaan jamu-jamuan sebagai *icon* minuman. Hal tersebut sudah tepat sebab Pokdarwis Tamber telah melakukan pemikiran yang matang untuk menentukan daya tarik baru tersebut. Pokdarwis Tamber juga telah melakukan estimasi terlebih dahulu untuk menciptakan daya tarik tersebut. Pokdarwis Tamber melakukan estimasi dengan melihat keberhasilan pembangunan daya tarik sebelumnya. Keberhasilan daya tarik sebelumnya terbukti melalui rekapan jumlah kunjungan di Simbat. Pokdarwis Tamber melakukan estimasi keberhasilan pembuatan daya tarik wisata baru dengan membandingkan dengan keberhasilan daya tarik kebun buah.



**Gambar 4.14** Rekapan kunjungan Simbat Bulan Desember 2017

Sumber : Pokdarwis Tamber, 2018

Gambar tersebut merupakan rekapan kunjungan di Simbat pada bulan Desember 2017 yang meningkat karena adanya pembukaan daya tarik wisata baru yaitu kebun bunga. Gambar tersebut menunjukkan peningkatan yang cukup tinggi yang berbeda dengan hari sebelumnya yang membuktikan bahwasanya daya tarik wisata baru mampu menciptakan permintaan kunjungan di Simbat. Hal inilah yang menjadi acuan Pokdarwis Tamber untuk menciptakan daya tarik baru lainnya. Pokdarwis Tamber yakin bahwasanya pembuatan daya tarik baru tersebut mampu untuk menciptakan permintaan kunjungan wisata sehingga pendapatan Simbat pun akan meningkat. Apalagi daya tarik yang dibuat oleh Pokdarwis Tamber pun sesuai dengan konsep alam dan minat khusus yang ada di Simbat.

## 2. Manajemen pendapatan yang akan di lakukan di Simbat

Menurut Kimes dan Wirtz (2003) dalam Ivanov 2014, manajemen pendapatan merupakan penerapan sistem informasi dan strategi harga untuk mengalokasikan kapasitas yang tepat ke pelanggan yang tepat pada harga dan waktu yang tepat. Teori tersebut menjadi pedoman dalam menganalisis pengaplikasian manajemen pendapatan yang akan diterapkan di Simbat dalam upaya peningkatan pendapatan. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan peneliti di Simbat diketahui bahwa Simbat sebagai wisata baru telah merencanakan dan menerapkan beberapa strategi yang digunakan untuk meningkatkan pendapatan. Selama penelitian peneliti juga menghasilkan penemuan bahwasanya Pokdarwis Tamber yang merupakan pihak pengelola dari Simbat telah menggunakan konsep manajemen

pendapatan dalam merencanakan program yang akan digunakan Simbat untuk meningkatkan pendapatan. Sesuai teori manajemen pendapatan yang dikemukakan oleh Talluri dan Van Ryzin (2004) dalam Jerenz (2008), manajemen pendapatan adalah suatu teknik baru untuk menentukan harga yang optimal dari sebuah produk atau layanan dengan tujuan memaksimalkan profit dari layanan dan produk tersebut melalui *forecasting*. Hal tersebut telah diaplikasikan oleh Pokdarwis Tamber dalam membuat strategi untuk meningkatkan pendapatan di Simbat.

a. Menaikkan tarif tiket masuk tanda kendaraan

Pokdarwis Tamber menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan di Simbat. Rencana menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan tersebut sudah direncanakan lama oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber pun menggunakan konsep manajemen pendapatan untuk menetapkan rencana tersebut. Pokdarwis Tamber menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan tersebut dengan menggunakan estimasi terlebih dahulu. Pokdarwis Tamber melakukan estimasi dengan melihat pola kunjungan yang ada di Simbat. Pola kunjungan tersebut dilihat melalui observasi lapangan dan melihat dari analisis rekap jumlah kunjungan di Simbat. Melalui observasi lapangan Pokdarwis Tamber mendapatkan informasi mengenai perilaku pengunjung terbaru. Sedangkan dengan melakukan analisis dari rekap kunjungan terdahulu, Pokdarwis Tamber mendapatkan informasi mengenai pola kunjungan yang ada di Simbat.

Hasil keduanya tersebut merupakan bahan pertimbangan bagi Pokdarwis Tamber dalam membuat keputusan.

Melalui hasil observasi lapangan Pokdarwis Tamber mengetahui bahwa pengunjung di Simbat di dominasi oleh kaum remaja pada tingkatan SMP dan SMA. Kunjungan di Simbat ramai pada hari libur sekolah dan hari libur nasional. Kunjungan di Simbat biasanya ramai mulai pukul 10.00-16.00. Melalui observasi tersebut Pokdarwis Tamber juga mengetahui bahwa pengunjung di Simbat kebanyakan berkunjung atas dasar motivasi mencari suasana yang tenang dan mencari *spot* yang bagus untuk berfoto. Informasi-informasi yang didapatkan melalui observasi tersebut tidak jauh berbeda dengan hasil analisis rekapan kunjungan Simbat terdahulu.

Menurut hasil dari analisis rekapan jumlah kunjungan diketahui bahwa Simbat memang memiliki kunjungan yang tinggi pada saat musim liburan sekolah dan hari liburan nasional. Simbat biasanya mendapatkan banyak kunjungan di hari Minggu. Menurut hasil analisis tersebut, Pokdarwis Tamber juga menemukan kata kunci bahwa Simbat mendapatkan jumlah kunjungan yang sangat tinggi ketika Simbat memiliki sebuah produk baru yang ditawarkan kepada pengunjung. Jumlah kunjungan tersebut meningkat hingga tiga kali lipat dari kunjungan pada hari normalnya. Hanya saja meningkatnya kunjungan tersebut hanya bertahan 4-5 hari maksimal sampai 1 minggu.

Berdasarkan dari hasil observasi dan analisis rekapan kunjungan, sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan Pokdarwis Tamber menetapkan untuk menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan mulai hari Raya Idul Fitri Tahun 2018 tepatnya pada tanggal 15 Juni 2018 dengan harga Rp.5000,00. Penetapan harga dan waktu tersebut sudah diperhitungkan dengan matang oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber hanya menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan menjadi Rp 5000,00 dan bukan menetapkan tarif tiket masuk, hal tersebut karena Pokdarwis Tamber memiliki pemikiran bahwa kondisi Simbat masih dalam proses pembangunan. Pokdarwis Tamber berpikir bahwa kondisi Simbat yang masih dalam proses pembangunan ini belum layak untuk menetapkan tarif tiket. Pokdarwis Tamber takut pengunjung akan berkurang ketika Simbat menetapkan tarif tiket masuk sedangkan pembangunan masih berjalan. Pemikiran tersebutlah yang menyebabkan Pokdarwis Tamber hanya mengambil langkah untuk menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan. Kenaikan tiket tanda masuk kendaraan tersebut di tetapkan tepat di hari Raya Idul Fitri tanggal 15 Juni 2018 karena hari tersebut merupakan hari libur nasional dan masuk pada hari libur sekolah. Pemilihan tanggal tersebut sudah dirasa merupakan tanggal yang tepat menurut Pokdarwis Tamber karena pada tanggal tersebut merupakan hari kemenangan bagi umat beragama islam. Hari tersebut merupakan waktu yang tepat untuk bersilaturahmi dengan keluarga dan juga waktu yang tepat untuk melakukan liburan. Kondisi

tersebut memberikan keyakinan bagi Pokdarwis Tamber bahwa Simbat akan mendapatkan jumlah kunjungan yang tetap tinggi. Ada beberapa faktor lain yang menambah keyakinan Pokdarwis Tamber bahwa Simbat akan tetap mendapatkan jumlah kunjungan yang tinggi. Pertama, pada waktu lebaran tersebut diperkirakan pembangunan Simbat untuk *spot* foto sudah selesai, kondisi kebun bunga yang ada juga diperkirakan akan lebih terlihat cantik dan teratur rapi. Keadaan ini akan menambah ketertarikan bagi masyarakat untuk berkunjung ke Simbat. Kedua, target pasar yang di bidik oleh Pokdarwis Tamber adalah remaja. Penetapan kenaikan tarif tiket tersebut tepat dihari libur nasional dan hari libur sekolah ditambah lagi masuk pada musim lebaran dimana remaja umumnya senang untuk melakukan perjalanan. Kondisi ini tentunya memungkinkan Simbat mendapatkan jumlah kunjungan yang tinggi meskipun telah menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan.

Berdasarkan teori manajemen pendapatan, Pokdarwis Tamber telah mengikuti konsep manajemen pendapatan yang tepat dalam menentukan upaya untuk meningkatkan pendapatan. Pokdarwis Tamber telah melakukan estimasi dengan menggunakan data-data rekapan kunjungan untuk menetapkan produk, harga, waktu dan target pasar yang tepat untuk Simbat. Secara keseluruhan produk, harga, waktu dan target pasar yang ditetapkan oleh Pokdarwis Tamber sudah tepat. Pokdarwis Tamber mempunyai beberapa progam pembangunan untuk menciptakan produk wisata baru. Produk tersebut diantaranya pembangunan budidaya

tanaman obat, pembangunan kebun buah, penambahan rumah pohon dan pembuatan objek buatan untuk *spot* foto pengunjung. Dari beberapa program pembangunan yang sedang dilakukan tersebut, Pokdarwis Tamber memilih untuk menyelesaikan pembangunan untuk *spot* foto. Hal tersebut dilakukan karena pembangunan *spot* foto tidak membutuhkan waktu yang terlalu lama jika dibandingkan dengan pembangunan lainnya. Selain itu pembangunan *spot* foto ini juga tidak membutuhkan dana pembangunan yang terlalu tinggi sehingga akan mudah cepat terselesaikan. Berdasarkan analisis, keputusan Pokdarwis Tamber untuk mengutamakan pembangunan *spot* foto agar dapat menarik kunjungan pada saat Simbat menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan merupakan keputusan yang tepat. Kemudian masalah waktu, waktu pembukaan untuk tarif tiket tanda masuk kendaraan yang baru merupakan waktu yang tepat. Pemilihan waktu tersebut dikatakan tepat karena tanggal tersebut merupakan tanggal yang memasuki hari libur nasional dan juga hari libur sekolah. Tanggal tersebut juga memasuki waktu lebaran, dimana masyarakat akan lebih sering melakukan perjalanan di hari lebaran baik untuk bersilaturahmi maupun untuk mencari kesenangan. Kondisi yang demikian merupakan peluang yang sangat besar untuk menarik kunjungan di Simbat yang memungkinkan jumlah kunjungan akan tetap tinggi meskipun ada kenaikan pada tiket tanda masuk kendaraan.

Selanjutnya masalah target pasar, menurut analisis Pokdarwis Tamber untuk saat ini telah berhasil menentukan target pasar yang tepat. Pokdarwis Tamber menentukan remaja sebagai target utama pasar yang dibidik oleh Simbat. Penentuan remaja sebagai pasar utama di Simbat dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dengan melakukan pengamatan lapangan. Melalui pengamatan lapangan Pokdarwis Tamber mengetahui bahwa mayoritas kunjungan di Simbat didominasi oleh remaja dan keluarga. Sebagian besar pengunjung tersebut menikmati pemandangan di Simbat dengan cara berfoto. Keadaan tersebutlah yang menjadi bahan pertimbangan bagi Pokdarwis Tamber dalam menentukan target pasar yang tepat untuk Simbat. Menurut Pokdarwis Tamber remaja akan sangat cocok untuk menjadi target pasar Simbat pada saat penetapan tarif tiket kendaraan yang baru. Hal tersebut dikarenakan remaja pada tanggal tersebut berada pada musim liburan, saat lebaran pun biasanya mayoritas remaja lebih memilih untuk melakukan liburan dan pada saat tersebut pun Simbat menghadirkan atraksi baru yang masih menjadi *trend* remaja yaitu penyediaan *spot* foto yang menarik. Selanjutnya masalah harga, dari keputusan-keputusan yang lain keputusan penetapan harga merupakan satu-satunya keputusan yang kurang tepat. Pokdarwis Tamber menetapkan kenaikan harga pada tiket tanda masuk kendaraan menjadi Rp 5.000,00. Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh peneliti hal tersebut kurang tepat untuk dilakukan.

Menurut peneliti seharusnya dengan kondisi Simbat yang sudah mempunyai banyak program pembangunan, Pokdarwis Tamber sudah mampu untuk menetapkan tarif tiket masuk walaupun tidak terlalu besar. Pokdarwis Tamber seharusnya menetapkan tarif tiket masuk di Simbat dengan nominal Rp 5.000,00/orang. Nominal tersebut merupakan nominal yang sangat sesuai dengan kondisi Simbat saat ini. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, mayoritas pengunjung pun akan bersedia membayar tiket masuk di Simbat jika hal tersebut digunakan untuk perbaikan. Pengunjung-pengunjung di Simbat pada dasarnya ingin mendukung pembangunan yang ada di Simbat agar bisa cepat diselesaikan. Bentuk dukungan yang dapat dilakukan mereka salah satunya adalah dengan membayar tiket masuk. Hal tersebut sebenarnya perlu dipertimbangkan karena Simbat pun perlu dana pembangunan yang lumayan besar agar program pembangunannya bisa terlaksana. Sedangkan dana dari Pemerintah masih mengalami penundaan penurunan dan dana dari tiket tanda masuk kendaraan pun masih sangat terbatas dengan alokasi yang begitu banyak.

Melihat kondisi yang demikian seharusnya Pokdarwis Tamber berani untuk menetapkan tarif tiket masuk di Simbat, apalagi Simbat saat ini pun sudah teratata lebih rapi, sudah dilengkapi dengan banyak gazebo dan juga banyak *spot* foto yang menarik. Berdasarkan hal tersebut sebenarnya Pokdarwis Tamber bisa menetapkan tarif tiket masuk Simbat pada hari Raya Idul Fitri karena waktu tersebut merupakan waktu yang

tepat dan memiliki peluang yang besar untuk digunakan menetapkan tarif tiket masuk Simbat.

b. Penerapan 7 strategi yang dapat meningkatkan pendapatan

1) *Price on value, not cost*

Irene (2008) menjelaskan bahwa menciptakan harga yang berorientasi pada nilai merupakan salah satu strategi dalam praktik manajemen pendapatan yang dapat digunakan oleh perusahaan maupun industri untuk meningkatkan pendapatan. Teori tersebut menjelaskan bahwa harga sangat menentukan pendapatan dari perusahaan. Harga yang berorientasi pada nilai memiliki kesempatan yang lebih tinggi untuk meningkatkan pendapatan dibandingkan dengan harga yang berorientasi pada biaya. Hal tersebut dikarenakan harga yang berorientasi pada nilai cenderung lebih dihargai oleh konsumen. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada pengelola Simbat sebagai destinasi wisata baru yaitu Pokdarwis Tamber, ditemukan bahwa sampai saat ini harga yang ditawarkan di Simbat kepada pengunjung masih berorientasi pada biaya.

Harga di Simbat masih dikategorikan berorientasi pada biaya karena sampai Bulan April 2018 Pokdarwis Tamber belum berani untuk menetapkan tiket masuk di Simbat. Simbat hanya memiliki pemasukan pendapatan dari penarikan tiket tanda masuk kendaraan yang sebesar Rp. 3000,00. Penarikan harga yang terbatas pada tiket tanda masuk kendaraan tersebut tentu tidak sebanding dengan nilai

yang ditawarkan di Simbat. sebagai wisata baru yang memiliki keunggulan dalam suasana yang sejuk dan hening, memiliki banyak *spot* foto buatan yang menarik, memiliki beberapa fasilitas untuk beristirahat seperti rumah pohon dan gazebo, harga dengan nominal sekian kurang pantas untuk diterapkan. Apalagi Simbat juga memiliki beberapa progam pembangunan yang sedang dikerjakan seperti membangun kawasan kebun buah, kawasan budidaya tanaman obat, dan membangun rumah Joglo yang nantinya akan dijadikan sebagai tempat untuk menyimpan hasil tanaman obat yang berupa jamu-jamuan. Kondisi tersebut tentunya perlu diperhatikan oleh Pokdarwis Tamber dalam menentukan tarif harga di Simbat.

Tarif Simbat saat ini dikatakan masih berorientasi pada biaya. Akan tetapi, jika dilihat dari biaya tetap yang harus dikeluarkan setiap bulannya, sebenarnya pendapatan di Simbat sangat sedikit dan akan habis hanya untuk membiayai biaya tetap tersebut. Ketika kondisi Simbat mengalami penurunan pengunjung otomatis biaya tetap yang terlihat sedikit akan susah untuk terbayarkan. Jika sudah demikian otomatis Pokdarwis Tamber yang harus berkorban untuk tidak mengambil upah terlebih dahulu. .

Kondisi yang demikian membuat Pokdarwis Tamber memutuskan untuk mengambil keputusan yaitu menaikkan tarif tiket masuk kendaraan menjadi Rp 5.000,00 pada Tanggal 15 Juni 2018. Pokdarwis Tamber tidak menetapkan tiket masuk di Simbat

melainkan lebih memilih untuk menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan. Hal tersebut lakukan karena Pokdarwis Tamber tidak mau mengambil resiko yang terlalu tinggi. Pokdarwis Tamber berpikir bahwa tarif tersebut merupakan harga yang pas untuk dijangkau masyarakat dan tarif tersebut pas untuk menghargai kondisi Simbat saat ini sebagai suatu destinasi wisata yang baru berkembang. Pokdarwis Tamber menganggap bahwa kenaikan tarif tiket masuk kendaraan ini telah cukup memberikan nilai yang lebih untuk wisata Simbat. Akan tetapi jika dilihat dengan banyaknya keunggulan yang dimiliki oleh Simbat keputusan Pokdarwis Tamber akan lebih tepat jika berani menetapkan tarif tiket masuk di Simbat. Hal tersebut karena Simbat sebagai wisata yang baru berkembang sudah layak untuk dihargai lebih oleh pengunjung sebab nilai yang ditawarkan di Simbat pun juga sudah cukup tinggi.

## 2) *Convert pareto loss into revenue*

Berdasarkan teori yang dijelaskan oleh Irene (2008), *Convert pareto loss into revenue* merupakan salah satu strategi dalam manajemen pendapatan yang dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. *Convert pareto loss into revenue* adalah sebuah pengalihan pareto ke dalam pendapatan perusahaan. Pareto dalam hal ini adalah pengeluaran non-moneter atau kerugian yang dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan yang melakukan *Convert pareto loss into revenue* berarti perusahaan tersebut berusaha untuk

mengalihkan pareto menjadi biaya tambahan yang harus dibayar oleh konsumen. Biaya tambahan inilah yang akan membuat perusahaan memperoleh peningkatan pendapatan.

Berdasarkan analisis, Simbat saat ini belum bisa menerapkan strategi *convert pareto loss into revenue* karena pengeluaran tambahan atau kerugian yang sifatnya non-moneter yang ada di Simbat tidak dialihkan menjadi pendapatan melainkan dijadikan sebagai bentuk pelayanan kepada pengunjung. Pokdarwis Tamber tidak mengalihkan pareto kedalam pendapatan Simbat juga dilandasi dengan pemikiran bahwa pareto yang ada di Simbat tidak terlalu besar dan belum pantas jika dikenakan tarif biaya tambahan. Pokdarwis Tamber lebih memilih untuk mengalihkan pareto tersebut sebagai tambahan pelayanan untuk pengunjung.

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, jika dilihat lebih dalam Simbat sebenarnya bisa mengalihkan pareto kedalam bentuk pendapatan. Simbat sebenarnya bukan hanya memiliki bentuk pareto berupa masalah pelayanan tambahan saja akan tetapi Simbat memiliki bentuk pareto yang lain. Menurut peneliti beberapa kawasan yang tandus di Simbat merupakan bentuk pareto yang lain selain pelayanan tambahan yang diberikan secara gratis kepada pengunjung. Kawasan yang tandus dianggap sebagai bentuk pareto karena kawasan tersebut dianggap tidak menghasilkan sebab tidak bisa tanami jenis tanaman obat maupun tanaman yang lain. Kawasan yang tandus

tersebut berada di sekitar area *camping ground* dan sebelah parkir. Apalagi kawasan yang tandus tersebut memiliki cekungan yang dalam yang susah jika harus dilalui oleh pengunjung. Akan tetapi berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, peneliti juga sempat menemui bahwa kawasan yang tandus yang memiliki cekungan tersebut pernah digunakan oleh komunitas motor cross untuk bermain. Hal tersebut sebenarnya merupakan peluang yang dapat dialihkan kedalam pendapatan Simbat.

### 3) *Decouple purchase and consumption*

Menurut Irene (2008), *decouple purchase and consumption* merupakan salah satu cara yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan pendapatan dengan cara menjual produk atau jasa lebih lanjut ke konsumen. Menjual produk atau jasa lebih lanjut ke konsumen artinya memisahkan antara pembelian dengan konsumsi. Memisahkan antara pembelian dan konsumsi ini biasanya dilakukan oleh perusahaan yang produknya berupa barang bukan jasa. Sedangkan pariwisata merupakan produk *perishability* dimana berbeda dengan produk seperti barang-barang yang ada di pabrik yang dapat disimpan dan dijual dikemudian hari. Produk pariwisata adalah produk yang dapat dikonsumsi saat pembelian. Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti di Simbat ditemukan hasil bahwa strategi untuk meningkatkan pendapatan dengan cara *Decouple*

*purchase and consumption* tidak dapat dilakukan di Simbat untuk saat ini.

Strategi tersebut tidak dapat dilakukan saat ini sebab Simbat belum memiliki produk yang dapat dijual ke pengunjung sebagai salah satu pemasukan pendapatan. Sebagai sebuah destinasi wisata baru yang hanya mendapatkan pendapatan dari tiket masuk kendaraan, Simbat tentunya tidak dapat melakukan pemisahan pembelian dan konsumsi. Hal tersebut karena produk yang ditawarkan Simbat kepada pengunjung akan langsung dikonsumsi pengunjung disaat pembelian berlangsung. Berbeda lagi jika suatu saat Simbat memiliki produk yang berupa barang yang dapat dijual ke pengunjung. Ketika Simbat memiliki produk yang berupa barang maka Simbat akan dapat menggunakan strategi tersebut.

Pokdarwis Tamber menyadari bahwa kondisi saat ini tidak memungkinkan Simbat untuk menggunakan strategi tersebut. Pokdarwis Tamber pun juga sadar bahwa program Simbat untuk menciptakan produk jamu-jamuan yang dapat dibeli pengunjung masih dalam proses pengembangan menunggu selesainya pembangunan budidaya tanaman obat. Keadaan yang demikian membuat Pokdarwis Tamber harus menunggu selesainya pembangunan budidaya tanaman obat untuk dapat menggunakan strategi *decouple purchase and consumption*. Pokdarwis Tamber akan menggunakan strategi tersebut untuk penjualan produk jamu

kedepannya. Strategi tersebut akan diterapkan dengan cara pemberian tester kepada pengunjung dan penetapan waktu penjualan tertentu. Pemberian tester ini dimaksudkan untuk meminimalisir keraguan pembelian dari pengunjung sedangkan penetapan waktu jual tertentu ini dilakukan agar pengunjung memiliki kekhawatiran bahwa produk yang dijual tersebut akan susah didapatkan kembali jika tidak dibeli pada waktu tersebut. Strategi yang demikian akan memberikan kemungkinan bahwa produk jamu yang nantinya akan dijual di Simbat akan memiliki permintaan yang tinggi dan hal tersebut akan berpengaruh terhadap pendapatan yang didapatkan oleh Simbat.

#### 4) *Mitigate risk in valuation for advance purchase*

Menurut Irene (2008), mitigasi resiko pembelian merupakan strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. Menurut Irene (2008) mitigasi resiko pembelian akan berpengaruh terhadap pembelian ulang konsumen. Banyak konsumen yang takut untuk membeli sebuah produk atau layanan karena takut produk atau layanan tersebut tidak akan dikonsumsi. Untuk mengurangi resiko akan hal tersebut, biasanya perusahaan melakukan strategi pengembalian kepada konsumen. Ada beberapa perusahaan tertentu yang bersedia menerima kembali barang yang telah dibeli konsumennya karena barang tersebut ternyata tidak habis dikonsumsi konsumen. Keadaan ini biasanya juga sering dilakukan oleh perusahaan yang produknya berupa barang, dan sedikit digunakan

oleh perusahaan yang biasanya menjual layanan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Simbat ditemukan hasil bahwa sebagai sebuah industri pariwisata Simbat tidak dapat melakukan mitigasi resiko pembelian dengan cara melakukan pengembalian kepada pengunjung atas apa yang telah dikonsumsinya.

Simbat tidak dapat melakukan mitigasi resiko dengan cara tersebut karena produk yang dibeli pengunjung akan habis pada saat waktu pengunjung membelinya. Produk wisata yang berupa jasa akan langsung dikonsumsi ketika pengunjung melakukan pembelian. Jika Simbat harus mengembalikan uang karena pengunjung merasa tidak puas dengan apa yang dinikmatinya di Simbat, maka Simbat tentu akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu upaya mitigasi resiko dengan cara tersebut tidak dapat dilakukan di dalam manajemen Simbat. Akan tetapi meskipun Simbat tidak dapat melakukan hal tersebut, Pokdarwis Tamber sebagai pihak pengelola Simbat memiliki cara tersendiri untuk melakukan mitigasi resiko pembelian di Simbat.

Pokdarwis Tamber melakukan mitigasi resiko pembelian dengan cara menganalisis motivasi-motivasi yang dimiliki pengunjung yang datang ke Simbat. Pokdarwis Tamber menganalisis motivasi kunjungan tersebut dengan cara mengamati perilaku pengunjung melalui observasi secara berkala. Berdasarkan observasi tersebut Pokdarwis Tamber menyadari bahwa motivasi pengunjung kebanyakan ingin mencari suasana yang menyenangkan dan ingin

mencari *spot* foto yang menarik. Mengetahui bahwa motivasi pengunjung adalah untuk mencari hal tersebut, maka Pokdarwis Tamber senantiasa melakukan mitigasi resiko pembelian dengan cara melakukan pembangunan dan memberikan pelayanan terbaik dalam hal menciptakan suasana yang tenang dan juga menciptakan *spot* foto yang menarik.

Pokdarwis Tamber mengambil keputusan yang demikian karena pemikiran bahwa pengunjung tidak akan mengalami kekecewaan jika apa yang ditawarkan di Simbat melebihi dengan harapan yang mereka inginkan. Mayoritas harapan yang dimiliki oleh pengunjung adalah mendapatkan suasana keheningan dan mendapatkan *spot* foto yang menarik. Melihat harapan tersebut Pokdarwis Tamber menciptakan pembangunan-pembangunan yang mendukung agar Simbat bisa memberikan sesuatu yang lebih dari harapan yang dimiliki oleh pengunjung. Pembangunan yang dilakukan di Simbat untuk memenuhi harapan tersebut diantaranya adalah membangun gazebo-gazebo baru, membangun objek buatan untuk *spot* foto dan merapikan kebun bunga. Pembangunan tersebut merupakan beberapa dari pembangunan yang ada di Simbat yang dapat memenuhi harapan yang diinginkan oleh pengunjung. Pokdarwis Tamber sepenuhnya menyadari bahwa masih ada harapan-harapan lain dari pengunjung selain suasana yang hening dengan *spot* foto yang menarik. Akan tetapi disini Pokdarwis Tamber mencoba untuk memilih harapan yang

dapat dipenuhi terlebih dahulu, sebab tidak mungkin dengan dana pembangunan yang terbatas Pokdarwis Tamber mampu menjawab semua harapan dari pengunjung yang ada di Simbat. Untuk mengatasi harapan pengunjung yang mungkin belum bisa diberikan oleh Pokdarwis Tamber dalam mengelola Simbat, maka Pokdarwis Tamber berusaha mengganti hal tersebut dengan pelayanan yang terbaik. Dengan demikian mitigasi resiko pembelian dapat dilakukan oleh Pokdarwis Tamber sebagai upaya peningkatan pendapatan.

5) *Change the benefits*

Menurut Irene (2008), mengubah manfaat akan suatu produk dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Mengubah manfaat akan suatu produk dapat menciptakan diferensiasi produk yang dapat memberikan daya tarik baru kepada pengunjung. penciptaan daya tarik baru inilah yang nantinya akan dapat meningkatkan pendapatan di Simbat sebab dengan daya tarik baru akan menghadirkan pangsa pasar yang berbeda dari sebelumnya. Diferensiasi produk untuk perusahaan dan industri jasa dapat dilakukan dengan menekankan pada manfaat dan nilai yang ingin disampaikan kepada konsumen. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Simbat diketahui bahwa Pokdarwis Tamber telah memiliki beberapa strategi yang berkaitan dengan mengubah manfaat suatu produk.

Strategi yang telah direncanakan oleh Pokdarwis tersebut diantaranya adalah membangun tempat peristirahatan di titik dan

puncak pendakian yang sekaligus memiliki manfaat sebagai alternatif pilihan *spot* foto untuk pengunjung serta membuat produk jamu kemasan sebagai bentuk manfaat lain dari budidaya tanaman obat. Strategi tersebut merupakan strategi yang akan dilakukan oleh Pokdarwis Tamber saat ini untuk dapat merangkul pasar yang lebih luas. Kedua strategi tersebut masih dalam proses pembangunan. Pembuatan tempat peristirahatan di titik dan puncak Simbat sudah hampir selesai dan diperkirakan akan selesai pada pembukaan tarif tiket masuk kendaraan yang baru. Sedangkan untuk pembuatan jamu kemasan masih dalam proses pembangunan menunggu perkembangan dari budidaya tanaman obat.

Pokdarwis Tamber memiliki keyakinan yang tinggi bahwa usaha-usaha tersebut akan memberikan dampak terhadap kunjungan di Simbat. Hal tersebut dikarenakan Pokdarwis Tamber sudah mengerti tentang pola perilaku pengunjung. Pengunjung yang datang di Simbat umumnya adalah remaja dan keluarga yang ingin mencari suasana yang tenang sambil menikmati pemandangan dengan mengambil foto di *spot-spot* yang menarik. Berdasarkan pola tersebut, Pokdarwis Tamber yakin bahwa usaha-usahanya akan mampu menarik pengunjung untuk datang ke Simbat. Jika diperhatikan usaha-usaha yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber sebenarnya telah mengikuti pola permintaan pengunjung. Strategi yang pertama dimana Pokdarwis Tamber membangun tempat peristirahatan yang

memiliki manfaat lain sebagai alternatif *spot* foto yang dapat digunakan pengunjung. Strategi tersebut merupakan strategi yang menjawab permintaan para remaja. Sedangkan strategi yang kedua dimana Pokdarwis Tamber akan menciptakan produk jamu sebagai bentuk manfaat lain dari budidaya tanaman obat. Produk tersebut tentunya cocok untuk keluarga dimana keluarga biasanya tertarik jika melihat produk yang bermanfaat untuk kesehatan.

Berdasarkan analisis tersebut dapat diketahui bahwa Pokdarwis Tamber telah memikirkan perencanaan strategi untuk menciptakan permintaan dengan sangat matang. Pokdarwis Tamber berharap agar strategi tersebut kedepannya mampu membawa Simbat untuk mendapatkan peningkatan kunjungan yang lebih merata sehingga Simbat mendapatkan pendapatan yang lebih yang dapat digunakan agar pembangunan mampu terus berjalan.

6) *Customer effort could yield higher revenue*

Irene (2008) menjelaskan bahwa hubungan yang baik antara pelanggan dengan produsen akan memberikan manfaat bagi perusahaan dalam peningkatan pendapatan. Pelanggan dalam artian ini merupakan *co*-produsen yang juga bertindak untuk menjual produk kepada konsumen lain. Pelanggan dalam hal ini pun memiliki dua peran yaitu pelanggan berperan menjadi sumber pendapatan yang produktif dan menjadi kontributor kualitas pelayanan. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan peneliti di Simbat diketahui bahwa

Pokdarwis Tamber telah berusaha untuk menjalin hubungan yang baik dengan pengunjung dengan cara pemberian pelayanan yang terbaik.

Pemberian pelayanan yang terbaik ini dimaksudkan Pokdarwis Tamber agar pengunjung memperoleh kenyamanan dan kepuasan yang maksimal ketika berkunjung ke Simbat. Pokdarwis Tamber yakin bahwa ketika pengunjung puas maka pengunjung tersebut sedikit tidaknya akan menyampaikan berita-berita yang positif dari Simbat kepada orang lain baik secara langsung maupun melalui media sosial. Pokdarwis Tamber dalam hal ini diuntungkan karena memiliki kunjungan yang didominasi oleh pelajar SMP dan SMA. Pengunjung dengan tingkatan tersebut merupakan golongan yang produktif yang dapat membantu pemasaran Simbat sebagai wisata baru. Pengunjung pada tingkatan tersebut dikatakan produktif karena usia dalam jenjang tersebut merupakan usia yang sedang aktifnya bermain media sosial. Kondisi tersebut tentunya akan menguntungkan Simbat sebab dimungkinkan pengunjung dalam tingkatan tersebut yang berkunjung ke Simbat akan memposting gambar sebagai bentuk aktualisasi diri di media sosial. Tindakan-tindakan yang demikian dapat dikategorikan sebagai tindakan *co*-produsen dimana pengunjung ikut berperan dalam melakukan pemasaran sebuah produk sehingga kunjungan di Simbat pun akan meningkat.

Menyikapi bahwa pengunjung pada tingkatan tersebut memberikan dampak yang positif terhadap perkembangan di Simbat,

maka Pokdarwis Tamber melakukan beberapa pembangunan yang tujuannya adalah memberikan kepuasan kepada pengunjung yang potensial tersebut. Pembangunan yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber tidak hanya membangun Simbat menjadi kawasan wisata yang menarik sesuai dengan yang diharapkan oleh pengunjung akan tetapi Pokdarwis Tamber juga membangun kualitas pelayanan yang baik agar pengunjung merasa nyaman dan puas ketika berkunjung ke Simbat. Pelayanan yang baik dibuktikan pengunjung melalui sikap ramah tamah ketika melayani kedatangan pengunjung. Pokdarwis Tamber juga memberikan pelayanan ekstra ketika musim penghujan. Pelayanan ekstra tersebut diberikan dalam bentuk pengawasan di rute jalan yang memiliki titik-titik berbahaya dan susah dilalui. Sebagian dari anggota Pokdarwis Tamber berjaga-jaga pada titik-titik yang rawan tersebut sebagai bentuk antisipasi ketika pengunjung mengalami kesusahan dan membutuhkan bantuan. Hal tersebut dilakukan oleh Pokdarwis Tamber agar pengunjung merasa aman ketika berkunjung ke Simbat. Keadaan yang demikian tentunya menambah nilai Simbat di mata pengunjung sehingga pengunjung secara tidak langsung akan merekomendasikan tentang Simbat ke orang lain. Hal inilah yang membuktikan bahwasanya hubungan yang baik antara produsen dengan pengunjung akan memberikan dampak yang positif terhadap pertumbuhan perusahaan.

7) *Find the highest end-value in intermediating services*

Menurut Irene (2008) strategi terakhir dalam manajemen pendapatan yang dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan adalah menemukan nilai terakhir yang lebih tinggi pada *intermediating service*. *Intermediating services* merupakan layanan yang memiliki peran cukup tinggi untuk meningkatkan pendapatan suatu perusahaan. *Intermediating services* merupakan layanan lanjutan dari suatu produk yang memberikan nilai tambah pada hubungan yang terjalin antara penjual dengan pembeli. Pembelian *intermediating services* biasanya selalu diawal proses. Hal ini menjelaskan bahwa pembeli yang membeli suatu layanan tertentu baik yang berlangganan maupun yang tidak akan melakukan kontrak untuk membeli layanan tersebut tanpa mereka yakin akan mengkonsumsi layanan tersebut dan tanpa berpikir seberapa sering mereka akan menggunakan layanan tersebut. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Simbat diketahui bahwa kondisi Simbat yang saat ini belum bisa menerapkan pengaplikasian layanan lanjutan untuk dapat meningkatkan pendapatan.

Kondisi Simbat saat ini hanya memungkinkan untuk menerima pendapatan dari penjualan tiket tanda masuk kendaraan. Simbat memang memiliki program penyediaan ojek untuk pengunjung dan hal tersebut memang memberikan pendapatan yang lebih. Akan tetapi program ojek tersebut masih dalam proses pembangunan sebab saat ini pemasukan yang diperoleh dari ojek tersebut masih sebagai

pemasukan pribadi dan bukan sebagai pemasukan pendapatan di Simbat. Hal tersebutlah yang masih akan diatur kembali oleh Pokdarwis Tamber. Pokdarwis Tamber akan mengatur program penyediaan ojek tersebut dimana pendapatannya akan beralih ke pendapatan Simbat. Pokdarwis Tamber memutuskan bahwa program ojek tersebut sebagian besar akan dikelola oleh Pokdarwis Tamber. Sebagian anggota dari Pokdarwis Tamber akan berada di pangkalan pos ojek untuk berjaga-jaga ketika ada pengunjung yang membutuhkan ojek. Program tersebut akan membuat pendapatan dari penggunaan ojek masuk kedalam pendapatan Simbat. Kondisi demikian membuat Simbat memiliki layanan lanjutan karena telah memberikan pelayanan dan fasilitas ekstra kepada pengunjung. Akan tetapi layanan tersebut berbeda dengan teori yang disampaikan oleh Irene (2008) bahwa layanan lanjutan atau *intermediating services* biasanya dibeli pengunjung diawal proses yang menyimpulkan bahwa *intermediating services* umumnya merupakan layanan yang terikat menjadi satu dengan produk utama. Sedangkan layanan tambahan yang diberikan oleh Pokdarwis Tamber kepada pengunjung bukanlah merupakan layanan yang terikat dengan produk utama. Sehingga layanan tersebut dapat dikonsumsi pengunjung sesuai dengan kebutuhan.

3. Rekomendasi manajemen pendapatan yang dapat dilakukan di Simbat untuk meningkatkan pendapatan

Simbat merupakan wisata baru yang memiliki pada permasalahan pada jumlah kunjungan yang tidak stabil dan juga pendapatan yang terbatas. Jumlah kunjungan yang tidak stabil tersebut dikarenakan Simbat memiliki kunjungan yang tinggi di saat weekend, hari libur sekolah dan hari libur nasional. Hal tersebut wajar sebab pengunjung Simbat didominasi oleh remaja pada tingkatan SMP dan SMA. Akan tetapi meskipun kunjungan di Simbat ini masih belum stabil, sebagai sebuah wisata yang baru berkembang Simbat cukup memiliki kunjungan yang tinggi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti kunjungan yang cukup tinggi tersebut ternyata belum mampu untuk menghasilkan pendapatan yang tinggi di Simbat. Pendapatan di Simbat masih sangat terbatas karena Simbat hanya memperoleh pendapatan dari penarikan tiket tanda masuk kendaraan yang sebesar Rp. 3000,00. Simbat pun masih belum memiliki tarif tiket masuk sehingga pendapatan Simbat memang sangat terbatas. Terbatasnya pendapatan ini tentunya akan menjadi masalah bagi pembangunan Simbat kedepannya. Pendapatan yang terbatas tersebut tidak akan mampu untuk menutupi semua biaya pembangunan apalagi Simbat memiliki alokasi pembangunan yang banyak dan dana pembangunan di Simbat pun masih mengalami penundaan penurunan. Oleh karena itu Pokdarwis Tamber merancang beberapa strategi untuk menciptakan permintaan dan merancang beberapa strategi dari manajemen pendapatan yang digunakan dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan di Simbat.

Berdasarkan analisis strategi yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber baik untuk menciptakan permintaan maupun untuk meningkatkan pendapatan semua sudah tersusun rapi hanya menunggu dijalankan. Ada beberapa strategi pun yang sudah dijalankan dan ada yang masih dalam proses pembangunan. Strategi-strategi yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dirancang dengan pemikiran yang matang. Pokdarwis Tamber membuat strategi-strategi tersebut melalui observasi dan analisis rekapan kunjungan di Simbat. Pokdarwis Tamber pun telah mengamati pola perilaku pengunjung yang ada di Simbat. Strategi-strategi dan program pembangunan yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber mayoritas sudah tepat untuk dilakukan. Hanya ada beberapa strategi dari Pokdarwis Tamber yang menurut peneliti kurang tepat untuk dilakukan di Simbat.

Berdasarkan penelitian dan analisis yang telah dilakukan maka peneliti merekomendasikan manajemen pendapatan yang dapat diterapkan di Simbat untuk meningkatkan pendapatan wisata. Beberapa rekomendasi tersebut sebagai berikut.

- a. Mengembangkan budidaya tanaman obat menjadi laboratorium lingkungan hidup

Simbat sebagai destinasi wisata baru memiliki program pembangunan budidaya tanaman obat. Budidaya tanaman obat merupakan potensi yang cukup baik untuk dijadikan sebagai daya tarik dalam meningkatkan kunjungan di wisata. Program budidaya tanaman obat di Simbat untuk saat ini memang belum bisa menarik minat

pengunjung. Hal tersebut wajar karena program budidaya tanaman obat di Simbat masih dalam proses pengerjaan. Pembangunan budidaya tanaman obat di Simbat membutuhkan waktu yang lama karena terhambat oleh masalah dana.

Pembangunan budidaya tanaman obat untuk kedepannya dapat dijadikan peluang untuk meratakan tingkat kunjungan di Simbat. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara mengembangkan kawasan budidaya tanaman obat menjadi tempat laboratorium lingkungan hidup. Ketika Pokdarwis Tamber mampu mengembangkan kawasan budidaya tanaman obat menjadi laboratorium lingkungan hidup maka Pokdarwis Tamber akan mendapatkan keuntungan sekaligus dapat memecahkan permasalahan yang ada di Simbat. Pokdarwis Tamber akan mendapatkan keuntungan dalam hal peningkatan pendapatan dan akan mampu mengatasi permasalahan kunjungan yang tidak merata.

Pengembangan budidaya tanaman obat menjadi laboratorium lingkungan hidup akan membuat Simbat memiliki pasar yang lebih luas sehingga kemungkinan pengunjung akan meningkat. Ketika Simbat menjadi laboratorium lingkungan hidup maka Pokdarwis Tamber memiliki kesempatan untuk menjalin kerjasama dengan universitas-universitas di Kabupaten Jember. Kerjasama yang ditawarkan adalah penyediaan tempat untuk penelitian khususnya untuk penelitian tanaman obat atau tanaman herbal. Pokdarwis Tamber dapat menawarkan kerjasama tersebut pada universitas-universitas yang memiliki jurusan

biologi. Ketika Pokdarwis Tamber mampu untuk menawarkan kerjasama tersebut maka Simbat akan memiliki kemungkinan untuk mendapatkan kunjungan yang tinggi di hari-hari biasa yaitu hari Senin sampai Jumat. Kunjungan yang tinggi tersebut disebabkan karena adanya pangsa pasar baru yaitu mahasiswa yang melakukan penelitian. Kondisi yang demikian akan membuat Simbat memiliki kunjungan yang lebih merata dimana hari-hari biasa di Simbat dipenuhi pengunjung dari mahasiswa yang melakukan penelitian sedangkan di *weekend* dipenuhi pengunjung yang melakukan liburan. Ketika hal tersebut terjadi maka pendapatan di Simbat pun otomatis akan mengalami peningkatan.

b. Melakukan kapasitas kontrol

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwa Simbat sebagai wisata baru memiliki kunjungan yang cukup tinggi namun belum stabil. Tidak stabilnya kunjungan tersebut membuat Simbat memiliki pendapatan yang juga tidak stabil. Simbat memiliki jumlah kunjungan yang tinggi di *weekend* dan hari libur sekolah bahkan sampai melebihi kapasitas di hari libur nasional. Kondisi yang demikian tentunya berpengaruh terhadap pendapatan dan kondisi Simbat. Pendapatan di Simbat tidak menentu dan alam di Simbat pun terancam kelestariannya ketika pengunjung melebihi kapasitas. Hal tersebut karena sulitnya untuk mengontrol pengunjung yang datang, apalagi pengunjung tersebut mayoritas adalah remaja.

Berdasarkan keadaan yang demikian maka peneliti menyarankan selain melakukan pembangunan yang dapat menciptakan kunjungan, Simbat juga perlu melakukan kapasitas kontrol ketika pengunjung melebihi kapasitas. Kapasitas kontrol ini bisa dilakukan Pokdarwis Tamber dengan cara pembatasan kuota. Pokdarwis Tamber menetapkan batas kuota maksimal untuk kunjungan di Simbat. Batas kuota tersebut akan digunakan ketika pengunjung melebihi kapasitas. Pokdarwis Tamber juga dapat mengalihkan pengunjung ke hari yang lainnya dengan memberikan penawaran yang menarik sehingga kunjungan akan lebih merata. Hal ini dilakukan bukan hanya untuk meratakan kunjungan akan tetapi juga bertujuan untuk menjaga kenyamanan pengunjung di Simbat. Pengunjung di Simbat akan memperoleh kenyamanan ketika kondisi di Simbat aman dan kondusif dan hal tersebut tidak akan dapat dirasakan oleh pengunjung ketika suasana di Simbat sangat ramai dan pengunjungnya melebihi kapasitas. Pembatasan kuota ini juga bermanfaat untuk memudahkan Pokdarwis Tamber dalam melakukan pengawasan di Simbat. Ketika Pokdarwis Tamber mampu melakukan pengawasan dengan baik maka kerusakan alam yang ada di Simbat akan mampu terminimalisir dengan baik.

c. Membuat daya tarik khusus yang hanya dibuka ketika di *weekday*

Sesuai dengan penelitian bahwa Simbat umumnya memiliki kunjungan yang tinggi pada musim liburan dan *weekend*, maka untuk menarik kunjungan di hari-hari biasa Pokdarwis Tamber dapat

menggunakan strategi untuk menciptakan daya tarik khusus. Daya tarik khusus ini merupakan suatu atraksi yang dapat dibuat oleh Pokdarwis Tamber yang tujuannya adalah khusus untuk menarik kunjungan wisatawan di hari-hari biasa. Strategi ini juga bisa dikatakan sebagai strategi lanjutan dari penetapan kapasitas kontrol pengunjung di Simbat. Ketika Pokdarwis Tamber melakukan kapasitas kontrol berarti Pokdarwis Tamber menentukan batas kunjungan di Simbat. Batas kunjungan ini memiliki fungsi untuk menetapkan jumlah pengunjung sesuai dengan kapasitas yang dimiliki oleh Simbat. Hal ini memungkinkan ada beberapa pengunjung yang tidak dapat masuk di Simbat dan dialihkan ke hari lainnya. Peralihan ke hari lainnya ini tentunya harus diimbangi dengan sebuah nilai yang lebih agar pengunjung tersebut mau berkunjung kembali. Penciptaan daya tarik khusus ini merupakan salah satu upaya untuk memberikan nilai yang lebih kepada pengunjung khususnya di hari-hari biasa. Penciptaan daya tarik khusus ini juga bertujuan untuk meratakan tingkat kunjungan di Simbat.

Penciptaan daya tarik khusus ini dapat dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dengan memperbaiki atraksi wisata di Simbat yang telah lama ditinggalkan dan hampir tidak dikembangkan. Atraksi tersebut berupa *flying fox*. *Flying fox* merupakan salah satu atraksi wisata yang ada di Simbat yang keberadaannya masih belum dipotimalkan. *Flying fox* di Simbat masih hanya dimanfaatkan hanya untuk sekedar berfoto. Keadaan

ini wajar sebab fasilitas keamanan dalam *flying fox* ini masih sangat standar dan rute nya pun masih terbatas. Kondisi ini sebenarnya merupakan peluang yang dapat dikembangkan oleh Pokdarwis Tamber. Ketika ada beberapa pengunjung yang mengambil foto di area ini berarti ada suatu ketertarikan dari pengunjung. Kondisi yang demikian ini dapat dimanfaatkan Pokdarwis Tamber untuk dijadikan sebagai suatu nilai lebih yang dapat ditawarkan kepada pengunjung khususnya di hari-hari biasa.

Pokdarwis Tamber dapat membangun atraksi *flying fox* tersebut dengan melengkapi fasilitas keamanan dan juga pemilihan rute baru yang lebih strategis. Pokdarwis Tamber juga dapat menambahkan suatu nilai di atraksi *flying fox* dengan cara menambahkan fasilitas pembuatan video rekaman. Hal tersebut mengartikan bahwa ada sebagian dari anggota Pokdarwis Tamber yang bertugas untuk mengambil momen ketika pengunjung menggunakan atraksi *flying fox*. Penambahan fasilitas ini dapat berbayar maupun tidak tergantung sesuai dengan keinginan Pokdarwis Tamber. Atraksi *flying fox* ini dapat dibuka di hari-hari biasa khususnya di sore hari. Pembukaan di sore hari ini dengan pertimbangan karena pengunjung di Simbat mayoritas adalah dari kalangan remaja khususnya pelajar SMP dan SMA. Pengunjung dari kalangan tersebut tidak akan mungkin berkunjung di pagi hari karena mereka memiliki aktifitas di sekolah. Para pengunjung dari kalangan tersebut cenderung akan berkunjung di siang menjelang sore hari. Kondisi demikianlah yang

membuat atraksi *flying fox* lebih baik dibuka di waktu sore hari. Pembukaan atraksi *flying fox* ini diperkirakan dapat membuat Simbat memiliki jumlah kunjulan kunjungan yang tinggi khususnya di hari-hari biasa.

d. Menjaln kerja sama dengan Sekolah

Simbat dapat mencoba meningkatkan pendapatan dengan cara menjalin kerjasama dengan sekolah dalam penyediaan *camping ground* dan *area outbond*. Konsep kerjasama yang ditawarkan ini hampir sama dengan konsep kerjasama yang ditawarkan kepada universitas dalam penyediaan laboratorium lingkungan hidup. Tujuan dari kerjasama dengan sekolah ini adalah menarik pasar yang lebih luas yang dapat mengisi pendapatan ketika Simbat memiliki tingkat kunjungan yang rendah.

Simbat dapat mengembangkan *camping ground* dengan menambahkan perlengkapan *outbond*. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti ketua Pokdarwis Tamber, Bapak Yudi memang sempat memiliki rencana untuk melengkapi Simbat dengan perlengkapan *outbond* untuk menarik kunjungan. Akan tetapi rencana tersebut belum berani untuk diterapkan di Simbat karena Simbat masih memiliki pembangunan yang belum terselesaikan. Melihat kondisi yang demikian maka peneliti menyarankan kepada Pokdarwis Tamber untuk melaksanakan rencana tersebut ketika pembangunan di Simbat sudah terselesaikan. Hal tersebut direkomendasikan oleh peneliti karena peneliti

memiliki pemikiran bahwa penyediaan perlengkapan *outbond* akan membuat Simbat dapat membuat paket wisata *outbond* yang dapat ditawarkan kepada sekolah-sekolah. Peneliti yakin bahwa penyediaan paket *outbond* dan *camping ground* memiliki peluang yang besar karena di wilayah Tamansari belum ada wisata yang menawarkan paket *outbond* apalagi lokasi wisata tersebut berada dikawasan hutan asli yang masih asri. Lokasi yang demikian akan menjadi nilai tambah tersendiri bagi pengunjung.

e. Menetapkan tarif tiket masuk

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti diketahui bahwa Simbat memiliki banyak program pembangunan yang dilakukan untuk dapat menarik kunjungan wisata. Selain itu Simbat juga memiliki atraksi wisata yang cukup menarik yang dapat dikonsumsi oleh pengunjung. Kondisi yang demikian seharusnya Simbat sudah memiliki tarif tiket masuk. Tarif tiket masuk ini memiliki manfaat yang penting untuk pembangunan dan juga berperan untuk menyaring agar tidak semua orang mudah berkunjung ke Simbat. Penetapan tiket masuk ini memiliki kaitan dengan kapasitas kontrol. Penerapan tiket masuk di Simbat secara otomatis melakukan kapasitas kontrol terhadap jumlah kunjungan. Hal tersebut terjadi karena penetapan tarif tiket masuk akan membuat Simbat tidak mudah dikunjungi oleh semua orang khususnya orang yang tidak dapat menjaga lingkungan dan yang sering membuat kerusakan. Penetapan tarif tiket masuk Simbat sangat perlu untuk diperhatikan oleh

Pokdarwis Tamber. Penetapan tarif tiket ini akan memberikan nilai tersendiri bagi Simbat. Selain itu penetapan tarif tiket masuk ini akan berdampak pada peningkatan pendapatan di Simbat sehingga pembangunan di Simbat dapat berjalan dengan baik.

Penetapan tarif tiket ini bisa diterapkan oleh Pokdarwis Tamber ketika Simbat memiliki atraksi baru yang dapat ditawarkan kepada pengunjung. Penerapan tarif tiket yang baru akan lebih efektif ketika diimbangi dengan penawaran suatu atraksi wisata yang baru. Hal tersebut sesuai dengan teori dari manajemen pendapatan bahwa waktu yang tepat akan mempengaruhi keberhasilan dari suatu perencanaan. Penetapan tarif tiket masuk yang diimbangi dengan penawaran produk baru pun akan membuat kemungkinan lebih besar untuk didatangi pengunjung. Hal tersebut dikarenakan umumnya pengunjung memiliki rasa penasaran yang tinggi akan suatu perkembangan, apalagi dalam hal ini mayoritas pengunjungnya adalah remaja. Pengunjung umumnya pun tidak akan keberatan membayar tarif tiket masuk jika memang pengunjung bisa memperoleh nilai yang lebih sebagai ganti membayar tiket tersebut. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Simbat, peneliti menyarankan untuk menetapkan tarif tiket Simbat sebesar Rp 5.000,00.

f. Membuat paket wisata

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui Simbat telah memiliki berbagai program yang nantinya dapat digunakan untuk menarik kunjungan wisata. Program-program yang akan dibuat di Simbat untuk

kedepannya cukup menarik salah satunya adalah budidaya tanaman obat dan pembuatan rumah Joglo. Untuk meningkatkan pendapatan wisata, Pokdarwis Tamber dapat membuat paket wisata yang berisi edukasi tanaman obat. Paket wisata tersebut berisi tentang ilmu pengetahuan mengenai jenis dan manfaat tanaman obat, tentang bagaimana cara penanaman dan pewartannya serta bagaimana pengolahan tanaman obat tersebut menjadi sebuah produk jadi yang layak untuk dikonsumsi, yang dalam hal ini produk tersebut adalah produk jamu.

Paket wisata ini kemudian dapat Pokdarwis Tamber tawarkan terhadap sekolah-sekolah baik untuk jenjang SD-SMA. Paket yang ditawarkan untuk anak sekolah antara jenjang SD sampai SMA tentunya memiliki kriteria yang berbeda. Melalui pembuatan paket wisata, Pokdarwis Tamber harus mampu menjalin kerjasama dengan pihak sekolah. Jalinan kerjasama yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber dengan sekolah akan melahirkan pangsa pasar baru bagi Simbat. Simbat akan memiliki pasar yang bukan hanya secara individual lagi akan tetapi sudah memiliki pasar yang sifatnya sudah kelompok. Ketika Pokdarwis Tamber mampu merangkul pasar yang sifatnya kelompok maka secara otomatis pendapatan Simbat sebagai sebuah destinasi wisata pun akan ikut meningkat.

g. Mengubah konsep warung

Berdasarkan penelitian konsep warung yang ada di Simbat tidak memiliki nilai yang lebih kecuali untuk menjual makanan dan minuman.

Warung-warung di Simbat rata-rata hanya menjual makanan ringan, mie goreng dan minuman dingin. Produk makanan dan minuman yang dijual hanya produk standar sehingga pengunjung pun jarang yang membeli produk yang dijual diwarung Simbat. Untuk dapat meningkatkan pendapatan, konsep warung di Simbat perlu diubah agar memiliki sesuatu nilai yang lebih sehingga nantinya akan berdampak pada kunjungan Simbat.

Pendapatan dari warung-warung di Simbat memang pada dasarnya tidak ada hubungannya dengan pendapatan Simbat. Pendapatan dari penjualan berbagai macam produk di warung tersebut resmi masuk pada pendapatan warung itu sendiri. Akan tetapi keberadaan warung tersebutlah yang dapat memberikan pengaruh terhadap pendapatan di Simbat. Ketika warung tersebut tetap menetapkan konsep yang lama kemungkinan pengaruhnya untuk pendapatan Simbat mungkin belum bisa terlihat karena memang pengunjung kurang tertarik dengan produk makanan yang semacam itu. Akan tetapi jika warung-warung di Simbat dapat dirubah dengan konsep yang lebih menarik, kemungkinan warung tersebut akan berdampak pada pendapatan di Simbat.

Warung-warung di Simbat mungkin akan lebih menarik jika dirubah dengan konsep pujasera. Pujasera adalah konsep warung makan yang terdiri oleh banyak penjual. Pujasera juga dapat dikatakan sebagai tempat berkumpulnya warung makan yang menjual beragam jenis makanan dan minuma yang berbeda. Konsep pujasera akan membuat

Simbat memiliki aneka kuliner yang dapat menarik kunjungan lebih banyak. Konsep pujasera ini mengharuskan para penjual menjual untuk menjual produk yang berbeda baik itu makanan maupun minuman.. Ketika Simbat memiliki pujasera yang memiliki aneka kuliner maka secara tidak langsung Simbat akan memiliki nilai yang lebih dimata pengunjung. Nilai tersebut akan membuat pengunjung lebih nyaman ketika berkunjung ke Simbat. Konsep pujasera juga dapat meminimalisir kemungkinan persaingan tidak sehat yang terjadi antar penjual. Hal tersebut dapat terjadi karena konsep pujasera akan memungkinkan antar penjual melakukan kerja sama dalam penyediaan makanan dan minuman, sebab konsep pujasera yang bisa dikembangkan di Simbat ini mengharuskan penjual menjual makanan dan minuman yang berbeda antara satu penjual dengan penjual lainnya. Diferensiasi jenis makanan dan minuman yang ada di pujasera diperikrakan mampu memberikan daya tarik tersendiri bagi pengunjung. Ketika warung dengan konsep pujasera memperoleh respon yang positif dari para pengunjung, maka Pokdarwis Tamber dapat menarik biaya kepada para penjual sebagai ganti dari penyediaan tempat yang diberikan oleh Pokdarwis Tamber. Biaya sewa yang dibayar oleh para pedagang akan menjadi tambahan pemasukan bagi pendapatan Simbat, sehingga Simbat mampu memperoleh pendapatan yang lebih tinggi.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian "Analisis Manajemen Pendapatan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Wisata Simbat Kabupaten Jember (Studi pada Pokdarwis Tamber) yang dikaji berdasarkan hasil temuan dilapangan dan pembahasan terhadap fokus penelitian, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Yang Digunakan Pokdarwis Tamber Untuk Menciptakan Permintaan Kunjungan Di Simbat

Simbat merupakan wisata baru yang memiliki tingkat kunjungan yang cukup tinggi. Akan tetapi tingkat kunjungan tersebut masih belum stabil sehingga pendapaan wisata di Simbat pun masih belum menentu. Simbat umumnya ramai di hari libur sekolah dan libur nasional karena memang mayoritas pengunjungnya adalah remaja. Melihat kondisi yang demikian maka Pokdarwis Tamber melakukan strategi untuk menciptakan permintaan kunjungan dengan cara menambah suatu daya tarik baru.

Daya tarik wisata baru akan membuat suatu ketertarikan sendiri dimata masyarakat. Pokdarwis Tamber berusaha menciptakan daya tarik baru dengan nilai yang memungkinkan akan disukai oleh pengunjung. Pokdarwis Tamber menciptakan daya tarik baru tersebut dengan cara

cara melihat pola perilaku pengunjung dan juga dengan melihat kondisi alam di Simbat. Daya tarik baru yang dibangun oleh Pokdarwis Tamber diantaranya seperti, budidaya tanaman obat, penataan objek buatan untuk *spot* foto, membuat area *camping ground*, kawasan kebun buah, penyediaan jamu-jamuan, dan membangun rumah Joglo. Daya tarik tersebut dibuat melalui pemikiran yang matang dengan memperhatikan pola permintaan pengunjung. Pembangunan daya tarik tersebut sudah sesuai dengan kondisi alam yang ada di Simbat. Akan tetapi tidak semua pembangunan yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber tersebut dapat berjalan dengan lancar. Ada beberapa pembangunan yang tersendat terutama pembangunan yang memerlukan dana yang besar. Hal tersebut terjadi karena adanya penundaan penurunan dana pembangunan dari Pemerintah. Pembangunan yang paling berjalan maksimal adalah pembangunan *spot* foto buatan. Pembangunan daya tarik baru yang berupa *spot* foto ini berjalan lancar karena pembangunan daya tarik ini tidak memerlukan dana yang terlalu besar akan tetapi membutuhkan kreatifitas yang tinggi. Sesuai dengan perkiraan dari Pokdarwis Tamber, pembangunan *spot* foto buatan sebagai daya tarik baru tersebut memberikan dampak yang positif terhadap pendapatan di Simbat. Pendapatan di Simbat meningkat karena Simbat memiliki tingkat kunjungan yang lebih tinggi. Hal tersebut terjadi karena daya tarik baru yang berupa pembuatan *spot* foto ini sesuai dengan pangsa pasar yang ada di Simbat yaitu remaja.

## 2. Manajemen pendapatan yang akan digunakan di Simbat

### a. Menaikkan tarif tiket tanda masuk kendaraan

Pokdarwis Tamber telah memutuskan untuk menaikkan tiket tanda masuk kendaraan menjadi Rp 5.000,00 pada tanggal 15 Juni 2018 tepat pada waktu hari raya Idul Fitri. Keputusan untuk menaikkan harga tiket tanda masuk kendaraan tersebut merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber untuk meningkatkan pendapatan di Simbat. Pokdarwis Tamber mengambil keputusan untuk menaikkan tarif tiket masuk kendaraan tersebut dengan melakukan estimasi melalui analisis pola kunjungan dan rekapitulasi jumlah kunjungan di Simbat.

Pokdarwis Tamber menganalisis pola kunjungan di Simbat dengan cara melakukan observasi secara langsung di lapangan. Pokdarwis Tamber juga melakukan analisis rekapitulasi jumlah kunjungan di Simbat untuk mendapatkan informasi waktu dimana Simbat memiliki kunjungan yang tinggi. Rekapitulasi jumlah kunjungan tersebut juga membuat Pokdarwis Tamber mengetahui pola kunjungan di Simbat. Informasi-informasi yang dihasilkan dari observasi dan rekapitulasi kunjungan tersebut menjadi bahan pertimbangan bagi Pokdarwis Tamber untuk melakukan estimasi dalam memutuskan tarif tiket masuk kendaraan yang baru.

Berdasarkan estimasi dari informasi-informasi yang dihasilkan tersebut Pokdarwis Tamber memutuskan untuk

menaikkan tarif tiket masuk kendaraan sebesar Rp. 2000,00. Kenaikkan sebesar Rp 2.000,00 tersebut membuat tiket tanda masuk kendaraan yang baru menjadi Rp 5.000,00. Pokdarwis Tamber memutuskan hal tersebut dengan berbagai pertimbangan. Pertama, Pokdarwis Tamber memutuskan hal tersebut karena sadar bahwa Simbat telah tumbuh menjadi suatu destinasi wisata yang telah cukup layak untuk dikunjungi pengunjung. Simbat juga telah memiliki fasilitas yang cukup dan pelayanan yang baik. Simbat juga telah memiliki berbagai atraksi wisata yang cukup menarik. Kondisi tersebut membuat Pokdarwis Tamber sadar bahwa Simbat perlu dihargai dengan nilai yang lebih. Kedua, pendapatan di Simbat masih sangat terbatas sedangkan pembangunan sangat banyak dan harus tetap berjalan meskipun dana dari Pemerintah pun belum turun. Hal ini mengharuskan Pokdarwis Tamber untuk menemukan cara agar pembangunan di Simbat terus dapat berjalan. Keadaan tersebut membuat Pokdarwis Tamber memutuskan untuk menaikkan harga tiket tanda masuk kendaraan di Simbat. Keputusan tersebut diyakini oleh Pokdawis Tamber mampu menaikkan pendapatan di Simbat meskipun tidak terlalu banyak sehingga pembangunan di Simbat dapat tetap berjalan. Terakhir, jumlah kunjungan di Simbat cukup tinggi dan didominasi oleh remaja pada tingkatan sekolah SMP dan SMA. Keputusan untuk menaikkan tarif

tiket tanda masuk tersebut juga dapat dijadikan sebagai pengontrol jumlah kunjungan di Simbat..

Pokdarwis Tamber menaikkan harga tiket tersebut pun dengan melakukan estimasi waktu yang tepat. Estimasi waktu ini perlu dilakukan agar ketika Simbat memiliki tarif tiket tanda masuk kendaraan yang baru, Simbat tetap memiliki pengunjung yang tinggi. Berdasarkan dari hasil observasi dan analisis diketahui bahwa pengunjung Simbat umumnya tinggi di musim libur sekolah dan libur nasional. Rekapitan jumlah kunjungan juga menjelaskan bahwa Simbat akan tetap memiliki tingkat kunjungan yang tinggi meskipun Simbat menaikkan harga dengan catatan bahwa Simbat memiliki peningkatan dari keadaan sebelumnya. Hal tersebut mengartikan bahwa paling tidak Simbat harus memiliki atraksi baru yang dapat dinikmati oleh pengunjung atau memiliki pelayanan tambahan yang meningkatkan kenyamanan pengunjung. Berdasarkan estimasi yang dilakukan melalui berbagai pertimbangan maka Simbat menetapkan bahwa kenaikan tiket masuk tanda kendaraan akan mulai dilakukan pada hari raya Idul Fitri tepatnya tanggal 15 juni 2018. Pemilihan tersebut dikarenakan karena tanggal 15 Juni merupakan liburan nasional dan masuk pada musim liburan sekolah.

- b. Penerapan 7 strategi yang dapat meningkatkan pendapatan

Pokdarwis Tamber memiliki beberapa rencana strategi yang akan digunakan untuk meningkatkan pendapatan di Simbat. Strategi yang direncanakan oleh Pokdarwis Tamber berkaitan dengan strategi-strategi dalam penerapan manajemen pendapatan pada umumnya. Pokdarwis Tamber merencanakan strategi yang tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan wisata di Simbat.

1) *Price on value not cost*

Dalam upaya meningkatkan pendapatan wisata di Simbat Pokdarwis Tamber mulai membuka mata bahwasanya penerapan harga pada nilai itu penting. Menerapkan harga pada nilai akan membuat Simbat memiliki harga yang lebih tinggi. Harga yang lebih tinggi tersebut akan membuat Simbat memperoleh pendapatan yang lebih. Menerapkan harga pada nilai juga akan membuat Simbat lebih dihargai oleh pengunjung. Pokdarwis Tamber mulai menerapkan harga pada nilai melalui keputusan untuk meningkatkan harga tiket tanda masuk kendaraan dari Rp 3.000,00 menjadi Rp 2.000,00. Pokdarwis Tamber mulai menerapkan harga tersebut pada tanggal 15 juni tepatnya saat hari raya Idul Fitri.

Keputusan untuk meningkatkan harga tersebut merupakan langkah awal yang dilakukan oleh Pokdarwis Tamber untuk memberikan nilai yang lebih tinggi untuk wisata Simbat. Keputusan untuk meningkatkan harga tersebut tentunya

sudah melalui pemikiran yang matang. Pokdarwis Tamber telah mengambil keputusan dengan membandingkan antara pendapatan dan biaya operasional di Simbat. Berdasarkan perbandingan tersebut diketahui bahwa pendapatan Simbat hanya sedikit dan hanya cukup untuk membayar biaya tetap di Simbat. Hal tersebut tentunya sangat memprihatinkan apalagi Pokdarwis Tamber telah menganggap bahwa kondisi Simbat saat ini sudah layak untuk mendapatkan nilai yang lebih tinggi dari masyarakat. Berdasarkan pemikiran yang demikian Pokdarwis Tamber mencoba untuk menentukan nilai yang lebih tinggi di Simbat. Nilai yang tinggi tersebut diwujudkan dengan peningkatan harga pada tiket tanda masuk kendaraan. Pokdarwis Tamber berharap kenaikan tiket tanda masuk kendaraan ini dapat meningkatkan pendapatan di Simbat setidaknya agar pembangunan di Simbat dapat terus berjalan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, keputusan Pokdarwis Tamber untuk meningkatkan pendapatan Simbat dengan cara menaikkan harga tiket tanda masuk kendaraan merupakan hal yang tepat. Kondisi di Simbat yang semakin membaik sudah layak untuk mendapatkan nilai yang lebih. Simbat sebenarnya sudah layak untuk menetapkan tarif tiket masuk hanya saja Pokdarwis Tamber masih memiliki keraguan

karena Simbat masih memiliki beberapa pembangunan yang belum terselesaikan.

2) *Convert pareto loos into revenue*

Sebagai industri yang menjual jasa strategi ini sulit untuk dilakukan. Simbat saat ini belum bisa mengalihkan kerugian *non-moneter* menjadi suatu pendapatan. Kerugian *non-moneter* di Simbat dijadikan sebagai suatu pelayanan tambahan yang diharapkan mampu membuat pengunjung puas ketika berkunjung ke Simbat. Sebagai sebuah destinasi wisata Simbat yang baru saat ini Simbat hanya mampu mendapatkan pendapatan dari penjualan tiket tanda masuk kendaraan. Pareto yang ada di Simbat berupa pelayanan tambahan yang diberikan gratis kepada pengunjung. Pokdarwis Tamber memberikan pelayanan tambahan diwaktu tertentu ketika pengunjung membutuhkan. Pelayanan tambahan tersebut diyakini oleh Pokdarwis Tamber secara langsung dapat meningkatkan kunjungan wisata dan akan berpengaruh pula pada peningkatan pendapatan. Hal tersebut dikarenakan pemikiran bahwa pelayanan tambahan yang diberikan kepada pengunjung akan memberikan kenyamanan dan kepuasan kepada pengunjung. Kenyamanan dan kepuasan tersebut akan memungkinkan pengunjung untuk berkunjung kembali atau paling tidak pengunjung tersebut akan menyampaikan berita positif terhadap

masyarakat lain sehingga akan banyak masyarakat yang ingin berkunjung ke Simbat. Ketika Simbat memiliki jumlah kunjungan yang tinggi otomatis pendapatan di Simbat pun ikut meningkat.

### 3) *Decouple purchase and consumption*

Simbat sebagai destinasi wisata baru telah memiliki kekhasan dalam udara yang sejuk dan suasana yang asri. Kekhasan yang dimiliki Simbat umumnya masih jarang dimiliki oleh wisata lain yang ada di Kabupaten Jember. Kekhasan yang dimiliki oleh Simbat merupakan daya tarik tersendiri bagi pengunjung. Kekhasan yang dimiliki oleh Simbat membuat Simbat memiliki diferensiasi produk yang berbeda dari wisata lain apalagi jika dilihat Simbat merupakan perpaduan antara wisata alam dan minat khusus. Akan tetapi kekhasan yang ada di Simbat ini tidak dapat meningkatkan pendapatan melalui strategi pemisahan antara pembelian dan konsumsi. Hal tersebut dikarenakan Simbat sebagai sebuah industri pariwisata memiliki produk yang sifatnya *perishability* artinya yang dikonsumsi saat pembelian berlangsung. Produk wisata yang ada di Simbat tidak dapat dibeli oleh pengunjung dan dikonsumsi di kemudian hari.

Sebagai upaya untuk mengganti strategi yang tidak bisa digunakan tersebut Simbat terus berupaya untuk memperbaiki pelayanan salah satunya dengan memberikan pelayanan

tambahan sesuai dengan kebutuhan pengunjung. Pokdarwis Tamber berharap adanya pelayanan tambahan yang diimbangi dengan nilai kekhasan yang dimiliki Simbat mampu menarik pengunjung lebih banyak sehingga pendapatan di Simbat pun dapat meningkat.

4) *Mitigate risk in valuation for advance purchase*

Mitigasi resiko pembelian yang dilakukan oleh Simbat untuk meningkatkan pendapatan wisata berbeda dengan industri atau perusahaan pada umumnya. Umumnya perusahaan yang menjual barang dan perusahaan yang menjual jasa tertentu pun dapat melakukan mitigasi resiko pembelian dengan menggunakan strategi pengembalian kepada konsumen. Strategi pengembalian ini akan membuat konsumen tenang dan tidak beresiko ketika barang atau layanan yang telah diberinya ternyata mengalami kerusakan atau tidak sesuai dengan penawaran karena mereka bisa mengembalikannya. Strategi ini umumnya akan membuat konsumen tidak ragu untuk membeli produk. Akan tetapi Simbat tidak dapat melakukan hal yang demikian. Pokdarwis Tamber tidak dapat melakukan pengembalian uang ketika pengunjung mengalami kekecewaan ketika berkunjung ke Simbat karena hal tersebut akan membuat Simbat justru mengalami kerugian. Menyikapi hal yang demikian Pokdarwis Tamber melakukan mitigasi resiko

pembelian pengunjung dengan cara memberikan kenyataan yang lebih besar dari pada harapan pengunjung. Pokdarwis Tamber berusaha untuk menjawab segala keinginan pengunjung dengan cara menjawab keinginan pengunjung. Untuk dapat menjawab keinginan tersebut Pokdarwis Tamber menganalisis mengenai motivasi-motivasi kunjungan di Simbat melalui observasi secara berkala. Hasil dari observasi tersebut digunakan sebagai acuan untuk melakukan pembangunan-pembangunan yang dapat memberikan kepuasan bagi para pengunjung Simbat.

5) *Change the benefits*

Seiring dengan perkembangan pembangunan di Simbat, Pokdarwis Tamber mulai menyadari bahwa dengan mengubah manfaat dari suatu produk dapat menciptakan suatu daya tarik yang baru. Daya tarik baru tentunya sangat bermanfaat bagi perkembangan Simbat khususnya dalam masalah jumlah kunjungan wisata. Daya tarik yang baru membuat Simbat memiliki pangsa pasar yang luas yang menyebabkan kunjungan dan pendapatan Simbat lebih meningkat. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, Pokdarwis Tamber telah mencoba untuk mengubah manfaat dari beberapa atraksi wisata di Simbat menjadi suatu atraksi yang memiliki nilai yang berbeda dari sebelumnya. Berdasarkan penelitian tersebut diketahui bahwa Pokdarwis Tamber telah memberikan manfaat lain pada gazebo

yang ada di Simbat. Pokdarwis Tamber pun telah memiliki rencana bahwa Rumah Joglo yang saat ini masih dalam proses pembangunan nantinya akan memiliki lebih dari satu manfaat. Rumah Joglo tersebut tidak hanya berfungsi sebagai tempat peristirahatan dan tempat untuk menyimpan hasil buah serta tanaman obat akan tetapi juga berfungsi sebagai tempat untuk berfoto dan juga sebagai tempat untuk mengelola tanaman obat menjadi jamu-jamuan.

6) *Customer effort could yield higher revenue*

Pokdarwis Tamber telah berusaha berbagai cara untuk meningkatkan pendapatan di Simbat. Pokdarwis Tamber juga melakukan strategi dari manajemen pendapatan yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan pada umumnya. Strategi yang dilakukan salah satunya adalah menjalin hubungan yang baik dengan pengunjung sehingga pengunjung tersebut dapat menjadi *co-produsen* bagi Simbat untuk meningkatkan pendapatan. Pokdarwis Tamber menjalin hubungan yang baik dengan cara memberikan pelayanan yang baik. Pelayanan yang baik tersebut bukan hanya dalam bentuk penyediaan atraksi dan juga fasilitas untuk pengunjung akan tetapi pelayanan yang baik tersebut juga diberikan oleh Pokdarwis Tamber melalui sikap ramah tamah dari seluruh pihak yang ada di Simbat. Pokdarwis Tamber berharap bahwa pelayanan dan penyediaan fasilitas yang baik

tersebut mampu melekat kepada pengunjung sehingga pengunjung akan menceritakan Simbat dengan berita-berita yang positif kepada masyarakat lain. Keadaan yang demikian tentu akan menguntungkan bagi Pokdarwis Tamber karena Pokdarwis Tamber memiliki media promosi yang gratis untuk menawarkan Simbat kepada masyarakat lain.

7) *Find the highest end-value in intermediating service*

Simbat saat ini belum memiliki layanan lanjutan yang dapat meningkatkan pendapatan wisata. Pendapatan wisata Simbat masih terbatas pada penjualan tiket tanda masuk kendaraan. Simbat memang memiliki beberapa program tambahan seperti penyediaan ojek akan tetapi program tersebut belum dapat dikatakan sebagai layanan lanjutan seperti pada teori manajemen pendapatan. Hal tersebut dikarenakan program ojek tersebut tidak terikat dengan penjualan tiket tanda masuk kendaraan dan program ojek tersebut pun diberikan sesuai dengan kebutuhan pengunjung. Pokdarwis Tamber belum memiliki program yang tepat untuk menggunakan strategi ini sebab pembangunan di Simbat pun masih belum selesai sepenuhnya. Kemungkinan yang akan digunakan untuk membuat suatu nilai lebih pada layanan lanjutan adalah dengan cara penyediaan jamu-jamuan. Akan tetapi hal tersebut masih dalam proses perencanaan bagi Pokdarwis Tamber.

## B. Saran

Berdasarkan fenomena dan hasil penelitian yang peneliti yang temukan di Lapangan, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut.

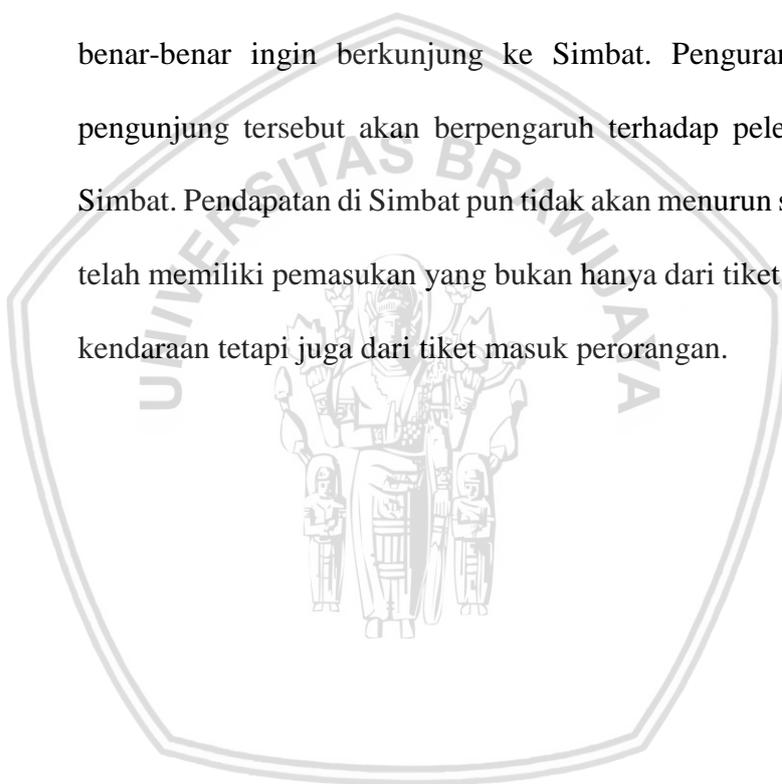
### 1. Saran untuk pihak akademis

- a. Tenaga pengajar menjelaskan bahwa manajemen pendapatan sangat penting untuk diterapkan dalam destinasi wisata baru. Hal tersebut dikarenakan karena destinasi wisata baru umumnya masih memiliki kunjungan yang belum stabil dengan pendapatan yang terbatas. Penggunaan konsep dan strategi manajemen pendapatan yang tepat akan mampu membuat destinasi wisata baru memiliki kunjungan yang lebih tinggi. Beberapa strategi dari manajemen pendapatan dapat membantu destinasi wisata baru untuk memasarkan produk secara efektif.
- b. Tenaga pengajar menjelaskan bahwa tidak semua strategi yang ada dalam manajemen pendapatan dapat diterapkan di industri jasa yang produknya adalah destinasi wisata. Strategi manajemen pendapatan yang umumnya dipakai di industri perhotelan, industri restoran dan industri penerbangan tidak semua dapat diadopsi untuk diterapkan dalam destinasi wisata. Hal tersebut dikarenakan produk yang dijual antara industri tersebut memiliki sifat yang berbeda.

### 2. Saran untuk Pokdarwis Tamber

- a. Menjalani hubungan kerja sama yang baik dengan sekolah-sekolah dan juga biro perjalanan wisata untuk meningkatkan perluasan pangsa pasar khususnya untuk merangkul pasar yang sifatnya kelompok bukan individual.
- b. Konsisten dalam menjalankan strategi manajemen pendapatan yang telah disusun sehingga mampu memberikan dampak baik pula terhadap peningkatan pendapatan wisata.
- c. Memperhatikan pola permintaan pengunjung untuk membangun sebuah atraksi baru. Pokdarwis Tamber juga harus melakukan estimasi setiap ingin mengambil keputusan. Hal tersebut perlu sekali dilakukan agar keputusan yang diambil tepat sesuai dengan harapan. Estimasi juga penting dilakukan karena akan meminimalisir kegagalan dalam membangun sebuah program pembangunan.
- d. Lebih kreatif dalam menciptakan program-program yang digunakan untuk menciptakan permintaan kunjungan di Simbat. Pokdarwis Tamber hendaknya membuat atraksi wisata yang dapat berkelanjutan dan bukan hanya atraksi buatan seperti *spot* foto yang biasanya hanya digemari sementara oleh pengunjung. Pokdarwis Tamber boleh saja terus membuat atraksi wisata buatan seperti *spot* foto hanya saja hal tersebut harus terus-menerus diikuti dengan inovasi yang kreatif, karena jika pembuatan *spot* foto tidak diikuti dengan inovasi maka akan menyebabkan daya tarik dari atraksi *spot* foto menurun.

- e. Pokdarwis Tamber dapat menjaga kondisi wisata simbat agar dapat berkelanjutan dengan tetap memperoleh peningkatan pendapatan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara menerapkan tarif tiket wisata di Simbat. Penerapan tiket masuk tersebut secara tidak langsung akan membuat Simbat membatasi jumlah kunjungan wisatawan karena hanya tersisa pengunjung tertentu saja yang benar-benar ingin berkunjung ke Simbat. Pengurangan jumlah pengunjung tersebut akan berpengaruh terhadap pelestarian alam Simbat. Pendapatan di Simbat pun tidak akan menurun sebab Simbat telah memiliki pemasukan yang bukan hanya dari tiket tanda masuk kendaraan tetapi juga dari tiket masuk perorangan.



**DAFTAR PUSTAKA****REFERENSI BUKU**

- Bungin, Burhan.2010. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Emzir.2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kusudianto, Hadinoto. 1996. *Perencanaan Penembangan Destinasi Pariwisata*. Jakarta:UI-Prees.
- Meleong, Lexy J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Meleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Mulyadi dan Andri Warman.2016. *Kepariwisata dan Perjalanan*.Jakarta: Rajawali
- Mulya, Hadri, *et al.*2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Pitana, I Gde dan I Ketut Surya. 2009. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Richardson, John I dan Martin Fluker. 2004. *Understanding and Managing Tourism. Australia*. Pearson Education Australia:NSW Australia. .
- Sarosa, Samiaji.2012. *Penelitian Kualitatif Dasar-Dasar*. Jakarta Barat: Permata Puri Media.
- Sunaryo, Bambang. 2013. *Kebijakan Pembangunan Destinasi Pariwisata: Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*. Yogyakarta: Gava Media.
- Sugiyono.2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RAD*. Bandung: Alfabeta.
- Yoeti, Oka.A.1990. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung: Angkasa.
- Yoeti, Oka.A. 2008. *Ekonomi Pariwisata*. Jakarta: Kompas.
- Zaenuri, Muchamad.2012. *Perencanaan Strategi Kepariwisata Daerah: Konsep dan Aplikasi*. Jogjakarta:e-Gov Publishing.
- Zulganef. 2008. *Metode Penelitian Sosial dan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

**JURNAL**

- Cetin, Gurel, et al. 2016. Meeting Revenue Management Challenges: Knowledge, Skills, and Abilities. *International Journal of Hospitality Management*. X:57. 132-142.
- Ivanov, Stanislav dan Cagakan Ayas. 2017. Investigation of The Revenue Management Practices Of Accommodation Establishments In Turkey. *Journal of Tourism Management Perspectives*. X:22. 137-149.
- Lupiyoadi, Rambat dan Brahmana Putra. 2014. The Effects of Applying Revenue Management On Customer Satisfaction In Airline Industry. *Asean Marketing Journal*. X:6. 25-37

**E-BOOK**

- Irene. 2008. *The Pricing and Revenue Management of Services*. Diperoleh dari [www.eBook.store.tandf.co.uk](http://www.eBook.store.tandf.co.uk) pada tanggal 11 Januari 2018.
- Ivanov, Stanislav (2014). *Hotel Revenue Management: From Theory to Practice*. Diperoleh dari <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/> Pada tanggal 23 Desember 2017.
- Jerenz, Andre. 2008. *Revenue Management and Survival Analysis in The Automobile Industry*. Diperoleh dari [www.gabler.de](http://www.gabler.de) pada tanggal 11 Januari 2018.
- Talluri, Kalyan T dan Garrett J. Van Ryzin. 2004. *The Theory and Practice of Revenue Management*. Diperoleh dari <http://ebooks.kluweronline.com> pada tanggal 11 Januari 2018.

**INTERNET**

- Khoirur. 2017. *Menapaki Kisah di Balik Wana Wisata SIMBAT*. <https://lokalkarya.com/wana-wisata-simbat-wuluhan.html>. Diakses pada tanggal 15 Desember 2017.

**KEBIJAKAN**

- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1990 tentang Kepariwisataaan”, diakses pada 7 Januari 2018 dari [www.kemenpar.go.id](http://www.kemenpar.go.id)

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataan”, diakses pada 7 Januari 2018 dari [www.kemenpar.go.id](http://www.kemenpar.go.id)

