



**STRATEGI DIFERENSIASI PADA OBJEK WISATA DIRA PARK
AMBULU KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:

Ovi Mustafia Sa'adah

NIM 150210301085

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2019



**STRATEGI DIFERENSIASI PADA OBJEK WISATA DIRA PARK
AMBULU KABUPATEN JEMBER**

diajukan guna memenuhi salah satu syarat memperoleh
gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi Pendidikan Ekonomi
Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (S1)
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Oleh:

Ovi Mustafia Sa'adah

NIM 150210301085

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2019

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puja dan puji syukur Keridhoan Allah SWT yang Maha Pengasih dan Penyayang atas segala rahmat dan hidayah-Nya, shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. dengan segala ketulusan dan kerendahan hati serta sebagai ucapan rasa terimakasih saya maka skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Muhammad Ilyas dan Ibunda Istihanah atas segala ketulusan cinta, kasih sayang dan perhatian yang diberikan kepada saya, kerja keras serta pengorbanan yang begitu besar, dukungan, arahan dan doa yang tiada henti demi keberhasilan dan kesuksesan saya.
2. Ketiga saudara saya, Muhammad Ulun Nuha, Muhammad Agung Ridhoni dan Zahira Putri Hilmaya yang telah memberikan banyak motivasi dan dorongan kepada saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Bapak/Ibu Guru saya dari Taman Kanak-kanak sampai Perguruan Tinggi yang telah memberikan bekal ilmu, mendidik dengan tulus dan ikhlas agar menjadi pribadi yang lebih baik.
4. Almater Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yang saya banggakan.

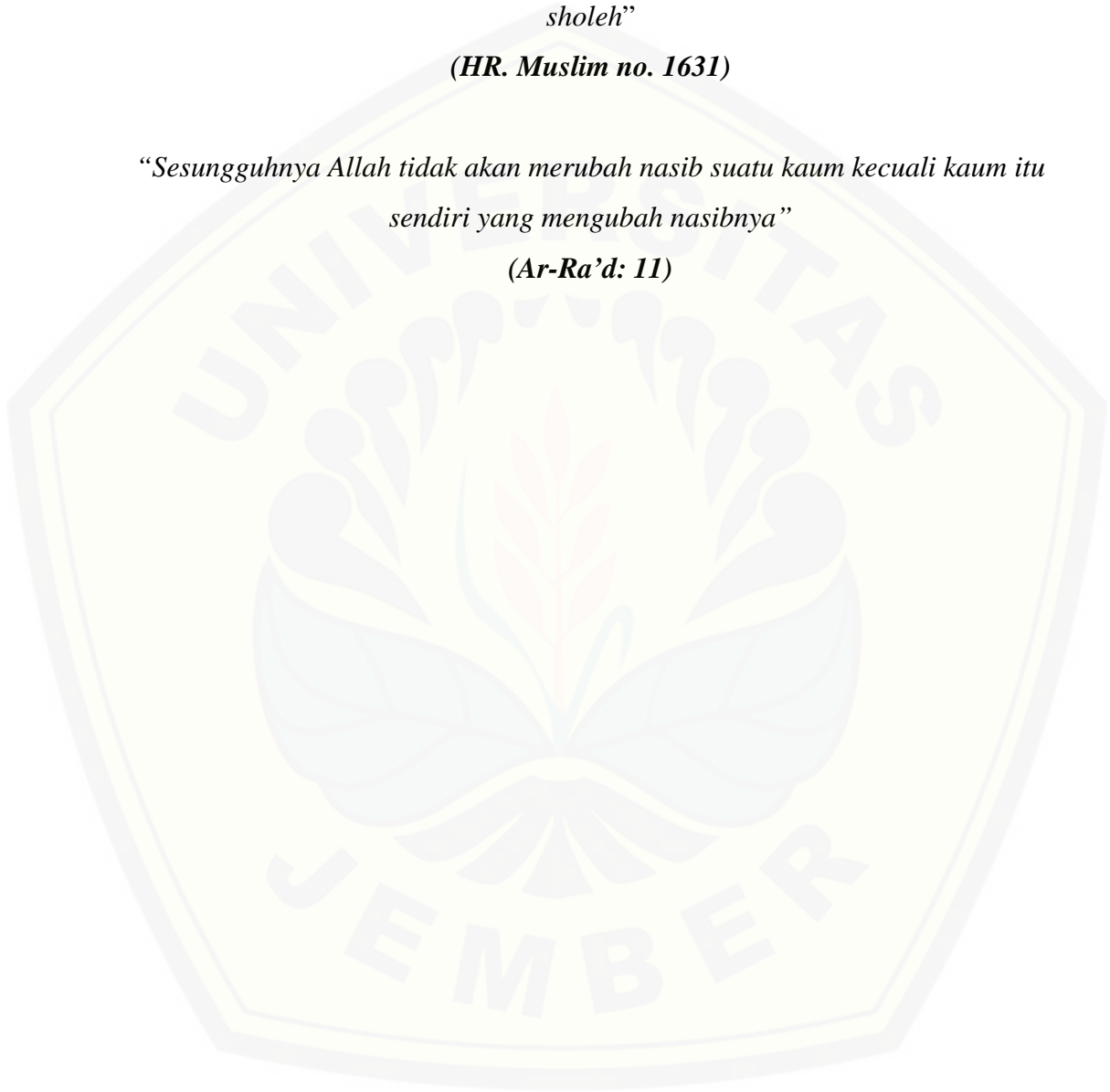
MOTTO

“Jika seseorang meninggal dunia, maka terputuslah amalannya kecuali tiga perkara yaitu sedekah jariyah, ilmu yang dimanfaatkan, atau do’a anak yang sholeh”

(HR. Muslim no. 1631)

“Sesungguhnya Allah tidak akan merubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang mengubah nasibnya”

(Ar-Ra’d: 11)



PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ovi Mustafia Sa'adah

NIM : 150210301085

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Strategi Diferensiasi pada Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapatkan sanksi akademik jika dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 1 November 2019

Yang menyatakan,

Ovi Mustafia Sa'adah
NIM. 150210301085

**STRATEGI DIFERENSIASI PADA OBJEK WISATA DIRA PARK
AMBULU KABUPATEN JEMBER**

**diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan**

SKRIPSI

Oleh

Nama : Ovi Mustafia Sa'adah
Nomor Induk Mahasiswa : 150210301085
Tahun Angkatan : 2015
Jurusan/Program Studi : P. IPS/P. Ekonomi
Tempat/Tanggal Lahir : Jember/26 Maret 1997

Disetujui,

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Strategi Diferensiasi pada Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember**” telah diuji dan disahkan pada:

Hari : 1 November 2019

Tanggal : 2019

**Tempat : Gedung 1 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember**

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

**Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002**

**Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003**

Anggota I

Anggota II

**Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001**

**Mukhamad Zulianto, S.Pd, M.Pd.
NIP. 19880721 201504 1 001**

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

**Prof. Drs. Dafik, M. Sc, Ph.D
NIP. 19680802 199303 1 004**

RINGKASAN

Strategi Diferensiasi pada Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember, Ovi Mustafia Sa'adah, 2019, 42 halaman, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Industri pariwisata merupakan salah satu sektor yang sangat penting dalam pengembangan perekonomian suatu wilayah. Salah satu daerah yang memiliki potensi pariwisata bagus di Provinsi Jawa Timur adalah Kabupaten Jember. Berdasarkan data jumlah pengunjung pada objek wisata buatan di Kabupaten Jember selama tiga tahun terakhir mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa minat masyarakat untuk berwisata cukup tinggi. Salah satu objek wisata buatan yang saat ini cukup digemari banyak wisatawan adalah Dira Park Ambulu. Objek wisata ini mengalami persaingan yang cukup ketat. Untuk dapat mempertahankan jumlah pengunjung dan dapat terus memenangkan persaingan perlu menerapkan strategi pemasaran tertentu. Salah satu strategi untuk mengatasi persaingan adalah strategi diferensiasi.

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di Dira Park Ambulu Kabupaten Jember. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember menerapkan strategi diferensiasi melalui dimensi konten, konteks, dan infrastruktur dengan tujuan agar dapat menjadi objek wisata yang dapat bersaing dan unggul. Objek wisata ini memperhatikan semua aspek tersebut dan berusaha menerapkannya secara maksimal.

Strategi diferensiasi yang diterapkan objek wisata ini mendominasi pada dimensi konten. Objek wisata air ini membuat objek wisatanya berbeda pada dimensi konten yakni melalui penawaran wahana wisata berupa Kolam Istana dan

Dira Park Garden and Resto. Kolam Istana merupakan kolam renang dimana terdapat fasilitas untuk pesta busa atau *foam party*. Fasilitas tambahan ini dapat membuat pengunjung yang berenang merasakan sensasi yang lebih menyenangkan dari pada kolam renang pada umumnya. Sedangkan Dira Park Garden and Resto adalah taman bunga dan restoran yang memiliki konsep cukup unik yakni bernuansa negeri Belanda. Objek wisata ini mendesain dengan sedemikian rupa sehingga mirip seperti di lingkungan negeri Belanda. Pengunjung dapat berfoto sepuasnya dengan berbagai macam miniatur seperti kincir angin, rumah hobbiton, dan lainnya sebagai *background* yang menarik. Hal ini menunjukkan bahwa pada dimensi ini terdapat kreativitas, tercipta kekhasan dan lebih unggul dari wisata lain di Jember, selain itu sulit ditiru oleh pesaing.

Objek wisata ini menciptakan diferensiasi pada dimensi konteks yakni dengan melakukan penawaran nilai melalui layanan yang dilakukan dengan cara membuat prinsip bahwa objek wisatanya bersih, aman, nyaman, sejuk, dan rindang. Hal ini menunjukkan belum adanya kreativitas karena pada umumnya objek wisata air juga melakukan hal tersebut. Sehingga mudah ditiru pesaing, dan tidak tercipta kekhasan. Namun wisata ini menerapkan prinsip tersebut dengan konsisten sehingga tercipta objek wisata yang bernilai.

Strategi diferensiasi pada dimensi infrastruktur terdiri dari sumber daya manusia, teknologi, dan fasilitas. Kemampuan tenaga kerja wisata ini sama seperti pada objek wisata air lain di Jember seperti pengawas kolam renang yang memiliki keahlian dalam hal berenang. Hal ini berarti tenaga kerja wisata ini belum menunjukkan kreativitas, kekhasan, dan mudah ditiru oleh pesaing. Teknologi wisata ini yang tidak dimiliki wisata air lain di Kabupaten Jember adalah *E-ticket*. Wisata ini menerapkannya dengan tujuan pengunjung tidak perlu mengantri lama untuk masuk ke objek wisata. Hal ini berarti wisata telah menunjukkan adanya nilai, kreativitas, kekhasan, dan sulit ditiru oleh pesaing. Wisata ini menyediakan fasilitas dengan memenuhi kebutuhan pengunjung dan menawarkan fasilitas yang tidak dimiliki wisata air lain di Jember yakni swalayan. Hal ini berarti wisata telah menunjukkan adanya nilai, kreativitas dan kekhasan, namun masih mudah ditiru oleh pesaing karena perbedaan belum kompleks.

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis penatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah, berupa skripsi yang berjudul “Strategi Diferensiasi pada Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember”. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof. Drs. Dafik, M.Sc, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sumardi, M.Hum, selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Drs. Kayan Swastika, M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Wiwin Hartanto, S.Pd, M.Pd. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
5. Dra. Sri Wahyuni, M.Si selaku Dosen Pembimbing I dan Drs. Joko Widodo, M.M selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, pikiran dan pengarahan demi terselesainya penyusunan skripsi ini;
6. Dr. Sri Kantun, M.Ed selaku Dosen Penguji I dan Mukhamad Zulianto, S.Pd, M.Pd, selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini;
7. Semua dosen-dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah membimbing dan memberikan banyak ilmu hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini;
8. Bapak H. Ponimin Tohari selaku pemilik dan Bapak Arif Nurcahyo selaku General Manajer Dira Park Ambulu yang telah memberikan izin penelitian dan memberikan banyak informasi mengenai strategi diferensiasi pada objek

wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember, serta karayawannya yang telah membantu dan memberikan informasi demi kelancaran skripsi ini;

9. Pengunjung objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk wawancara;
10. Dr. H. Hamam, M.Hi., beserta ibu Nyai Isniyatul Ulya, selaku pengasuh Pondok Pesantren Mahasiswi Al-Husna yang telah menjadi orang tua kedua saya selama menuntut ilmu di Universitas Jember.
11. Sahabat saya Mbak Ifa, Ufa, Zulfa, Ifah, Linda, Rifak, Firna, Nuril, Mbak Mila, Mbak U'ul dan teman kamarku Rosyidah, Mbak Anggun, Aning, Syefil yang telah memberikan banyak kenangan, dukungan, dan do'a.
12. Seluruh teman-teman satu almamater di Program Studi Pendidikan Ekonomi angkatan 2015, serta kakak dan adik angkatan yang telah memberikan banyak kenangan, pengalaman berharga, semangat dan dukungan.
13. Semua pihak yang membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember, 1 November 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu.....	6
2.2 Strategi Pemasaran	8
2.3 Strategi Diferensiasi	9
2.3.1 Konten	10
2.3.2 Konteks.....	10
2.3.3 Infrastruktur.....	11
2.4 Hal yang Harus Dihindari dalam Diferensiasi	15
2.5 Mencapai Keunggulan dan Keberhasilan melalui Diferensiasi	16
2.6 Kerangka Berpikir Penelitian	19
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	21
3.1 Rancangan Penelitian	21

3.2 Lokasi Penelitian	21
3.3 Subjek dan Informan Penelitian	22
3.4 Definisi Operasional Konsep.....	22
3.5 Jenis dan Sumber Data	23
3.6 Metode Pengumpulan Data	23
3.7 Metode Analisis Data	24
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
4.1 Data Pendukung	26
4.1.1 Deskripsi Lokasi Penelitian.....	26
4.1.2 Sejarah dan Gambaran Umum Objek Wisata Dira Park Ambulu	26
4.1.3 Visi dan Misi Dira Park Ambulu.....	28
4.1.4 Struktur Organisasi Dira Park Ambulu	29
4.2 Hasil Penelitian	31
4.2.1 Konten	31
4.2.2 Konteks.....	33
4.2.3 Infrastruktur.....	34
4.3 Pembahasan.....	37
BAB 5. PENUTUP	42
5.1 Kesimpulan	42
5.1 Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA	43

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Peningkatan Jumlah Pengunjung Objek Wisata Buatan Kabupaten Jember Tahun 2016-2018 1



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian19



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Matriks Penelitian.....	45
Lampiran 2. Pedoman Penelitian	46
Lampiran 3. Pedoman Wawancara	48
Lampiran 4. Transkrip Wawancara	51
Lampiran 5. Dokumentasi.....	65
Lampiran 6. Surat Ijin Penelitian	73
Lampiran 7. Surat Keterangan Sudah Melakukan Penelitian	74
Lampiran 8. Lembar Bimbingan Skripsi.....	75
Lampiran 9. Biodata Diri	77

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri pariwisata merupakan sektor yang sangat penting dalam pengembangan perekonomian suatu wilayah. Menurut Maulana (2016: 119), pariwisata merupakan sektor unggulan yang diharapkan mampu menggerakkan roda perekonomian Indonesia. Pariwisata menjadi sektor unggulan tidak lain karena dampak yang mampu ditimbulkan dari aktivitas pariwisata yang begitu besar terhadap ekonomi, sosial, maupun lingkungan.

Indonesia memiliki potensi pariwisata yang sangat luar biasa dan primadona bagi wisatawan nusantara dan mancanegara. Indonesia menetapkan pariwisata sebagai sektor utama ekonomi nasional (<https://www.inews.id>). Jawa timur merupakan salah satu provinsi terbesar dan menjadi destinasi pengunjung dari berbagai wilayah di Indonesia. Salah satu daerah yang memiliki potensi pariwisata bagus di Provinsi Jawa Timur adalah Kabupaten Jember.

Kabupaten Jember memiliki objek wisata berupa wisata alam dan wisata buatan. Wisata alamnya cukup menarik, namun wisata buatan di Kabupaten Jember juga tidak kalah menarik untuk dijadikan sebagai tempat tujuan berwisata. Beberapa wisata buatan di wilayah ini adalah wisata air Dira Park Ambulu, Water Park Niagara, Pemandian Rembangan, dan Pemandian Patemon. Masing-masing memiliki daya tarik tersendiri yang terbukti berhasil membuat banyak masyarakat untuk berkunjung ke objek wisata di Jember. Hal ini dibuktikan dengan data peningkatan jumlah pengunjung objek wisata buatan di Jember selama tiga tahun terakhir, yakni sebagai berikut:

Tabel 1.1 Data Peningkatan Jumlah Pengunjung Objek Wisata Buatan Kabupaten Jember Tahun 2016-2018

No.	Nama Objek Wisata	Tahun		
		2016	2017	2018
1.	Dira Park Ambulu	266436	265800	267414
2.	Water Park Niagara	82621	84233	82375
3.	Pemandian Rembangan	56818	61322	60035
4.	Pemandian Patemon	27433	61734	88833

Sumber: Dinas Pariwisata Jember, 2019.

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa selama tiga tahun terakhir pada tahun 2016-2018 terdapat empat objek wisata buatan berupa wisata air di Kabupaten Jember yang jumlah pengunjungnya cukup banyak dan berkembang. Meskipun terdapat objek wisata yang jumlah pengunjungnya dari tahun ke tahun menurun, namun secara garis besar jumlah pengunjung objek wisata di Jember terus bertambah dan meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa minat masyarakat untuk berwisata cukup tinggi.

Setiap industri wisata akan mengalami masalah dalam hal persaingan dan dapat mudah diatasi apabila menerapkan strategi pemasaran dengan tepat. Strategi diferensiasi merupakan salah satu strategi pemasaran yang dapat diterapkan industri wisata untuk menghadapi persaingan. Dimiyati (2012: 13-139) mengatakan bahwa strategi diferensiasi ampuh dalam memenangkan persaingan. Strategi diferensiasi akan membuat produk jasa lebih melekat dibenak pengunjung, nilai jual menjadi lebih tinggi, mengatasi masalah kejenuhan pasar, produk jasa terlihat lebih baik dibandingkan dengan pesaing, dan dapat membantu terciptanya *image* produk jasa.

Strategi diferensiasi merupakan upaya yang dilakukan industri wisata untuk membuat industri wisatanya berbeda dari pesaing melalui dimensi konten, konteks, dan infrastruktur (Kartajaya, 2004: 12). Konten dalam strategi diferensiasi merupakan cara industri wisata membuat objek wisatanya berbeda berdasarkan nilai yang ditawarkan kepada pengunjung. Sedangkan konteks dalam diferensiasi merupakan cara industri wisata membuat objek wisatanya berbeda dari pesaingnya berdasarkan pada cara industri wisata menawarkan nilai jasanya kepada pengunjung. Infrastruktur dalam diferensiasi merupakan cara industri wisata membuat industri wisatanya berbeda terhadap pesaing berdasarkan kapabilitas sumber daya manusia, kemampuan teknologi, dan kepemilikan fasilitas. Dimensi ini merupakan faktor-faktor pemungkin terealisasinya diferensiasi konten maupun konteks. Diferensiasi memberikan penguat terhadap persaingan karena terdapat loyalitas merek dari pelanggan dan mengakibatkan berkurangnya kepekaan terhadap harga.

Dira Park Ambulu merupakan salah satu wisata buatan berupa wisata air yang cukup diminati pengunjung. Objek wisata ini berada di desa Pontang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Wisata ini merancang objek wisatanya untuk berbagai kalangan yakni mulai dari anak-anak, remaja, hingga orang dewasa. Selain itu juga menawarkan banyak fasilitas dan wahana wisata yang dapat membuat pengunjung merasa terhibur dan puas. Hal ini didukung oleh pernyataan salah satu pengunjung objek wisata ini:

“Disini itu wahananya banyak, tempat makan ada, taman, spot foto juga ada. Jadi kalau kita nggak renang ya bisa melakukan aktivitas wisata lain. Harga tiketnya juga cukup terjangkau soalnya dengan harga tiket lima belas ribu kita sudah bisa menikmati banyak wahana gratis”(S, 24 th)

Berdasarkan buku daftar penjualan tiket, objek wisata ini mematok tiket masuk dengan harga Rp15.000,00. Apabila harga tiket wisata ini dibandingkan dengan harga tiket wisata disekitar maka harganya paling mahal. Namun jika membandingkannya dari segi fasilitas wahana wisata yang ditawarkan, maka harga tiket masuk objek wisata ini cukup terjangkau. Karena dengan harga yang telah ditetapkan tersebut, pengunjung dapat menikmati hampir semua wahana wisata yang disediakan dengan gratis. Berbeda dengan pendapat salah satu pengunjung disalah satu objek wisata buatan Kabupaten Jember yakni wisata Niagara Water Park, adalah sebagai berikut:

“Niagara itu sebenarnya bagus, dari kolam renang dan tamannya juga bagus. Hanya saja dibagian tamannya kurang terawat, dan kurang menarik. Jadi untuk berfoto itu kurang mendukung. Dari wahana bermainnya juga ada, ada dua wahana bermain”(N, 23 th)

Berdasarkan pendapat pengunjung Niagara Water Park tersebut, dapat disimpulkan bahwa wisata Niagara Water Park merupakan wisata yang cukup bagus baik dari segi kolam renang maupun taman, hanya saja kurang maksimal dalam merawatnya. Niagara Water Park juga tidak melakukan pengembangan untuk menjadikan wisatanya lebih unik dan menarik lagi, serta wahana bermain yang ditawarkan hanya sedikit.

Berdasarkan pendapat dari kedua pengunjung tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa objek wisata Dira Park Ambulu lebih baik dari pada Niagara

Water Park dalam memberikan penawaran produk jasanya. Dira Park Ambulu merupakan wisata yang telah bekerjasama dengan perusahaan ritel di Indonesia yang merupakan milik toserba Matahari yakni Matahari *Department Store*. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dengan bapak Arif selaku General Manajer Dira Park Ambulu, bahwa objek wisata ini tidak hanya menawarkan wahana wisata air, namun juga menawarkan wisata budaya berupa acara budaya tertentu yakni Janger, Jaranan, dan Reog yang diadakan sekali dalam setahun.

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Diferensiasi pada Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi diferensiasi yang diterapkan pada objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan uraian rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi diferensiasi yang diterapkan pada objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi perguruan tinggi

Bagi perguruan tinggi dari hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumber referensi bacaan dan informasi mengenai strategi diferensiasi.

1.4.2 Bagi peneliti lain

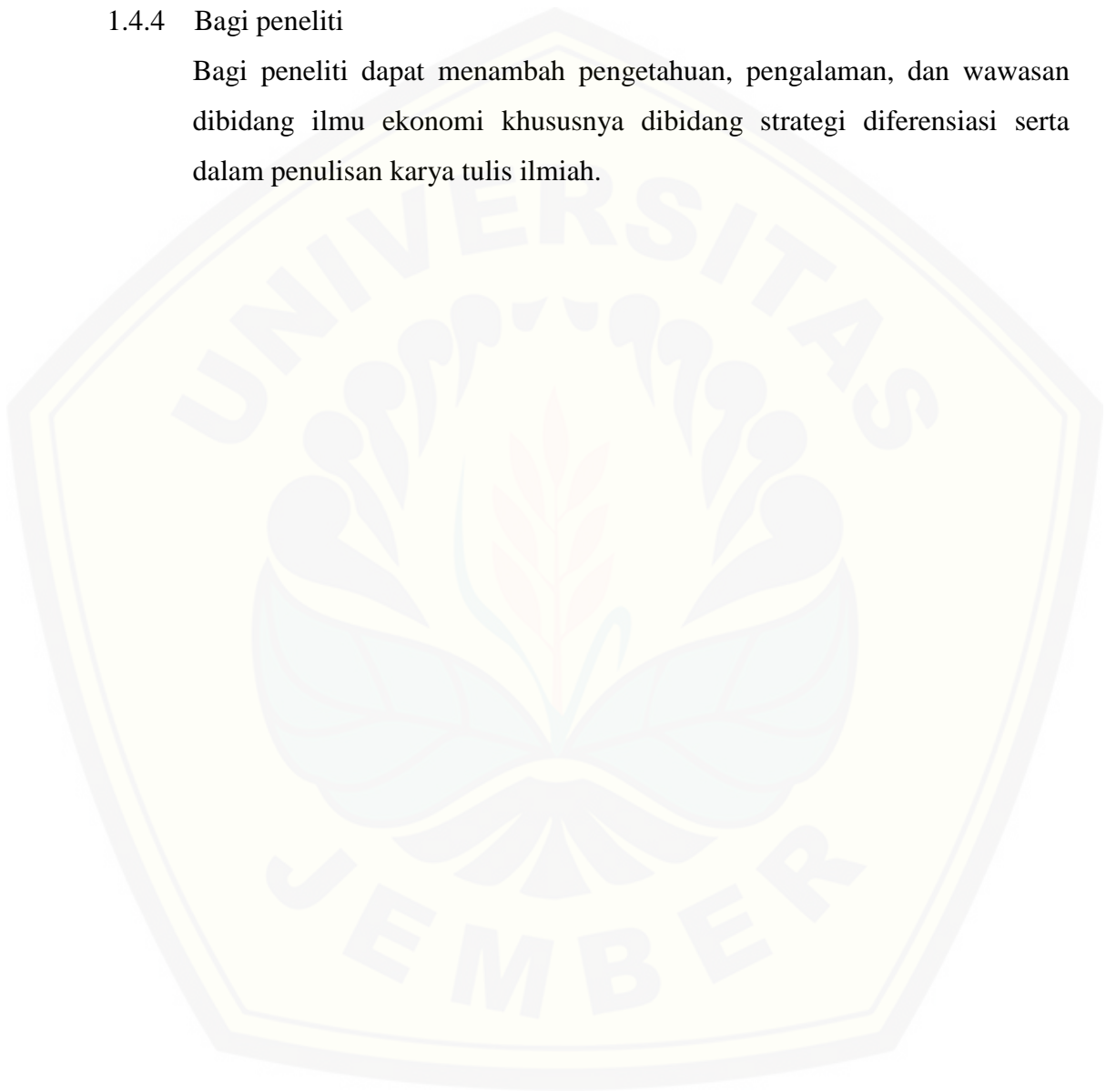
Bagi peneliti lain, sebagai referensi, acuan, dan informasi penelitian yang sejenis.

1.4.3 Bagi pemilik industri wisata

Bagi pemilik industri wisata dapat menjadi bahan pemikiran dan pertimbangan pengambilan keputusan dalam menentukan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

1.4.4 Bagi peneliti

Bagi peneliti dapat menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan dibidang ilmu ekonomi khususnya dibidang strategi diferensiasi serta dalam penulisan karya tulis ilmiah.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka dalam penelitian ini meliputi tinjauan penelitian terdahulu yang sejenis dan teori yang menjadi landasan dalam penyusunan penelitian. Teori dalam penelitian kali ini adalah mengenai strategi diferensiasi dan jasa.

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang pertama dilakukan oleh Jodi Hapro Kelana (2016) dengan judul Strategi Diferensiasi pada Taman Botani Sukorambi. Hasil penelitiannya yakni Taman Botani Sukorambi Jember melakukan strategi diferensiasi yang terdiri dari tiga dimensi yakni konten, konteks, dan infrastruktur. Strategi diferensiasi yang paling berpengaruh besar pada Taman Botani Sukorambi Jember adalah dimensi konten, karena Taman Botani Sukorambi Jember adalah salah satu objek wisata yang memiliki unsur edukasi didalamnya, dimana memiliki konsep "Wisata sambil belajar" di kota Jember. Selain itu Taman Botani Sukorambi juga memiliki produk-produk yang menawarkan unsur wisata dan edukasi, diantaranya adalah kolam renang dewasa, anak-anak, kolam muslimah (*indoor*), mini *zoo*, agrowisata, dan *outbound*.

Penelitian berikutnya dilakukan oleh Winy Asti (2015) dengan judul Strategi Diferensiasi untuk Menciptakan Keunggulan Bersaing di Savali Hotel Padang. Hasil penelitiannya adalah diferensiasi dimensional yang diciptakan meliputi diferensiasi produk dengan bentuk bangunan minimalis, gaya dan desain nuansa Bali dan Thailand. Dengan layanan diferensiasi yang baik dan diferensiasi pencitraan pola pikir dengan keramahtamahan sebagai prioritas. Dan memiliki kompetensi pribadi yang tinggi, didukung oleh lokasi yang strategis dipusat pemerintahan, kawasan wisata Padang dan pasar tradisional. Namun diferensiasi yang diterapkan di Savali Hotel Padang tidak memiliki nilai karena tidak menciptakan keunggulan bersaing. Hal ini dibuktikan dengan menurunnya pendapatan Savali Hotel Padang dan pangsa pasar antara tahun 2011 dan 2012.

Penelitian berikutnya dilakukan oleh Zikri Winda Sari (1995) dengan judul Menciptakan Keunggulan Bersaing dalam Industri Perhotelan dengan Strategi

Diferensiasi Studi Kasus pada Boutique Hotel X. Hasil penelitiannya adalah jumlah kamar 30 buah berbentuk bungalow/vila yang didesain unik dan mewah, pelayanan yang personal dan fasilitas yang baik, Boutique Hotel X diharap dapat menarik konsumen dari golongan menengah ke atas dengan sewa kamar rata-rata US\$ 250 pada tahun pertama pengoperasian (1998). Investasi sebesar US\$ 6,3 juta dengan struktur pendanaan 30 : 70 dan tingkat bunga 10% pertahun, memiliki payback periode selama 5 tahun dan IRR sebesar 24%.

Adapun persamaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan strategi pemasaran berupa diferensiasi untuk menarik minat pengunjung dan menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Perbedaannya yaitu terletak pada objek penelitian. Objek penelitian terdahulu dilakukan di Taman Botani Sukorambi Jember, Savali Hotel Padang dan Boutique Hotel Jakarta sedangkan penelitian ini dilakukan di Dira Park Ambulu Jember.

2.2 Strategi Pemasaran

Strategi tidak hanya penting bagi sebuah organisasi atau lembaga, namun strategi juga penting bagi sebuah industri jasa. Strategi dapat memberikan arah dan kemudahan dalam mencapai suatu tujuan atau sasaran yang diinginkan. Strategi adalah sebuah rencana terintegrasi dengan menghubungkan dari setiap keunggulan yang dirancang dan tantangan lingkungan untuk memastikan bahwa tujuan industri jasa dapat dicapai (Radiany dan Sularso, 2007: 1).

Setiap industri jasa harus memiliki strategi yang tepat dalam memasarkan produk jasanya agar dapat mudah dalam menarik minat pengunjung. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan perekonomian yang dapat membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri memiliki pengaruh pada penciptaan harga suatu produk jasa (Limakrisna dan Susilo, 2012: 3). Sedangkan menurut Supranto dan Limakrisna (2007: 1), pemasaran adalah suatu kegiatan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan maupun keinginan pengunjung pada objek wisata secara memuaskan.

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana yang dibuat dengan matang oleh industri jasa dengan tujuan agar dapat memenuhi kebutuhan pengunjung dan dapat meningkatkan jumlah pengunjung lebih banyak. Menurut Assauri (2007: 168), strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, aturan dan kebijakan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran industri jasa dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya. Terutama sebagai tanggapan industri jasa dalam menghadapi keadaan persaingan yang selalu berubah.

Strategi pemasaran terdiri dari elemen-elemen yang membentuknya. Menurut Kartajaya dan Sula (2006: 145), terdapat sembilan elemen penting dalam strategi pemasaran, diantaranya: pemosisian diri (*positioning*), bauran pemasaran (*marketing mix*), merek (*brand*), segmentasi (*segmentation*), penentuan target (*targetting*), diferensiasi (*differentition*), penjualan (*selling*), layanan (*service*), dan proses (*process*). Berdasarkan semua elemen tersebut, yang paling utama bagi industri jasa adalah diferensiasi. Industri jasa yang menawarkan produk jasa atau layanan yang sama pada umumnya secara terus menerus dapat membuat

pengunjung merasa bosan. Industri jasa memerlukan strategi yang dapat membuat industri jasa berbeda dan unik untuk menarik minat pengunjung. Diferensiasi dapat mengatasi masalah tersebut.

2.3 Strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi merupakan salah satu strategi pemasaran yang dilakukan dengan cara membuat industri jasanya berbeda dengan industri jasa lain yang bertujuan untuk dapat bersaing. Kartajaya (2004: 12) menyatakan bahwa strategi diferensiasi adalah upaya membuat objek wisatanya berbeda melalui dimensi konten, konteks, dan infrastruktur. Sedangkan menurut Sumarwan (2015: 35) strategi diferensiasi adalah tindakan merancang serangkaian keunikan, yang bermakna membuat tawaran industri jasanya berbeda dengan yang ditawarkan para pesaing dikategori produk jasa yang sama. Unik adalah berbeda, sedangkan bermakna artinya penting dan bermanfaat menurut persepsi konsumen atau pengunjung. Adapun beberapa pengertian strategi diferensiasi menurut Daft dan Richard (2003: 376), adalah sebagai berikut:

- a) Jenis strategi kompetitif yang diterapkan industri jasa untuk membuat produk jasa dan layanannya berbeda dengan industri jasa lain.
- b) Strategi aktif untuk meraih hasil diatas rata-rata dalam sebuah industri jasa karena loyalitas mereka, dimana akan membuat sensitivitas pengunjung pada harga menjadi lebih rendah.

Jadi definisi strategi diferensiasi adalah suatu kegiatan yang dilakukan industri jasa dengan cara membuat produk jasa atau layanannya berbeda dengan industri jasa lain. Hal ini dilakukan melalui keunikan dan keunggulan yang bermakna dengan tujuan agar dapat bersaing dan meningkatkan jumlah pengunjung. Unik disini maksudnya adalah berbeda dari yang lain, sedangkan bermakna artinya penting dan bermanfaat menurut persepsi pengunjung.

Strategi diferensiasi merupakan salah satu dari jenis strategi keunggulan bersaing yang dapat terapkan oleh industri jasa. Industri jasa yang dapat menjaga kemampuannya dalam menarik minat pengunjung dan terus melakukan inovasi untuk menghasilkan produk jasa atau layanan yang unik dan sulit ditiru pesaing

akan dapat memenangkan persaingan dan dapat meraih keuntungan diatas rata-rata. Menurut Kuncoro (2006: 93), industri jasa akan menggunakan strategi diferensiasi bila ingin bersaing dengan pesaingnya dalam hal keunikan jasa yang ditawarkan. Beberapa pakar mengajukan konsep mengenai cara merumuskan strategi diferensiasi. Kartajaya (2004:137) merumuskan strategi diferensiasi berdasarkan pada tiga dimensi diferensiasi yakni konten, konteks, dan infrastruktur.

2.3.1 Konten

Konten dalam hal ini adalah dimensi diferensiasi yang menunjuk pada nilai yang ditawarkan oleh industri jasa terhadap pengunjung. Konten merupakan bagian yang *tangible* atau sesuatu yang tampak. Konten biasanya berupa *offering* utama industri jasa. Jadi diferensiasi melalui segi konten yakni membuat objek wisatanya berbeda dari pesaing berdasarkan nilai yang ada pada produk jasanya.

Industri jasa dapat menerapkan diferensiasi dengan menciptakan perbedaan pada produk jasanya yang bermanfaat, dapat dinilai berbeda oleh pengunjung, dan kreatif. Industri jasa dapat menjual produk jasa dengan harga yang tinggi, tidak perlu menjual produk jasanya dengan harga murah, namun dengan penambahan nilai atau manfaat yang diperoleh oleh pengunjung.

Contoh strategi diferensiasi dari segi konten yakni sebuah wisata air memberikan penawaran kolam renang yang memiliki sensasi seperti di pantai melalui air kolam renang yang dibuat bergelombang. Pengunjung dapat berenang layaknya di pantai tanpa takut tergulung ombak terutama bagi pengunjung yang tidak mampu berenang dengan baik. Produk jasa tersebut dapat dikatakan terdiferensiasi karena telah memenuhi hal-hal yang perlu diterapkan yakni kreatif atau kolam renang tidak sama seperti kolam renang pada umumnya, dikatakan positif karena mampu memberikan manfaat bagi pengunjung.

2.3.2 Konteks

Konteks dalam diferensiasi merupakan dimensi diferensiasi yang menunjuk pada cara industri jasa menawarkan nilainya kepada pengunjung. Jadi industri jasa

membuat industri jasanya berbeda dari pesaing berdasarkan pada cara menawarkan nilai kepada pengunjung. Konteks disini merupakan bagian yang *intangible* atau sesuatu yang tidak tampak.

Diferensiasi tidak hanya bergantung pada perubahan produk jasa itu sendiri. Industri jasa bisa melakukan diferensiasi tanpa merubah produk jasanya dengan menawarkan layanan yang bernilai kepada pengunjung. Diferensiasi dalam hal ini yakni tenaga kerja digunakan sebagai titik utama. Contohnya yakni industri jasa berupa objek wisata air yang tidak hanya menawarkan kolam renangnya namun juga memberikan penawaran layanan berupa penjagaan untuk anak-anak pada usia tertentu yang berenang sehingga orang tua tidak terlalu khawatir ketika mereka istirahat.

Kolam renang yang ditawarkan tersebut tidak berbeda dengan kolam renang pada umumnya, namun wisata air ini memberikan pelayanan yang berbeda dari pada di wisata air lain. Wisata ini memberikan gambaran kepada pengunjung bahwa wisata tersebut memiliki nilai tersendiri yang tidak dimiliki wisata air lain meskipun sebenarnya yang diunggulkan bukan penawaran utama yakni produk jasa. Diferensiasi yang terpenting adalah dapat dipersepsi berbeda oleh pengunjung, positif atau bermanfaat, dan kreatif.

Pelayanan dapat dikaitkan dengan isyarat produk *intangible*, karena sifatnya yang tidak dapat dilihat pengunjung dari wujud barangnya. Pelayanan yang dirasakan oleh pengunjung dapat digunakan untuk menggambarkan kesimpulan tentang produk jasa yang ditawarkan.

2.3.3 Infrastruktur

Infrastruktur adalah faktor-faktor pemungkin (*enabler*) terealisasinya diferensiasi pada konten maupun konteks. Dimensi ini menunjuk pada cara membuat industri jasanya berbeda dengan pesaing berdasarkan:

1. Kemampuan teknologi

Teknologi merupakan alat yang diperlukan untuk memudahkan aktivitas kehidupan sehari-hari. Menurut Besari (2008: 148), teknologi adalah ilmu pengetahuan dan seni yang ditransformasikan ke dalam produk, proses, jasa, dan

struktur terorganisasi yang pada dasarnya juga merupakan seperangkat instrumen ekspansi kekuatan manusia sehingga dapat menjadi sumber daya cara baru untuk menciptakan kekayaan melalui peningkatan produktivitas. Teknologi mengacu pada objek benda atau barang yang digunakan untuk memudahkan aktivitas pada industri jasa, seperti mesin, perkakas atau perangkat keras, (Rusman dkk, 2012: 78). Peran teknologi pada industri jasa adalah sebagai alat untuk mempermudah dalam mengoperasikan produk jasa atau alat tertentu, mempercepat sampainya informasi kepada calon pengunjung, dan lainnya.

Kemampuan teknologi dalam hal ini yakni kemampuan alat-alat yang dimiliki oleh industri jasa yang dapat mendukung penciptaan diferensiasi baik pada dimensi konten maupun konteks. Kemampuan teknologi dalam hal ini harus dipandang berbeda oleh pengunjung, bermanfaat, dan kreatif. Misalnya sebuah wisata wahana permainan yang menggunakan teknologi *virtual reality*.

2. Kapabilitas sumber daya manusia

Sumber daya manusia bukan hanya terbatas pada tenaga ahli atau tenaga yang berpengalaman saja, sumber daya manusia adalah semua tenaga kerja yang digunakan industri jasa untuk mewujudkan tujuan-tujuannya (Sukirno 2006: 172). Menurut Rivai (2004: 4) sumber daya manusia adalah seorang yang siap, mau dan mampu memberi sumbangan usaha pencapaian tujuan organisasi. Selain itu sumber daya manusia merupakan salah satu unsur masukan bersama unsur lainnya seperti modal, bahan, mesin dan metode/teknologi diubah menjadi proses manajemen menjadi keluaran atau jasa dalam usaha mencapai tujuan perusahaan.

Kapabilitas sumber daya manusia merupakan kompetensi atau kemampuan yang dimiliki tenaga kerja untuk mendukung penciptaan diferensiasi pada konten dan konteks. Industri jasa dapat memberikan kewenangan dan tanggung jawab dalam memposisikan tenaga kerjanya sesuai dengan kemampuan dari tiap individu atau tenaga kerja. Tenaga kerja disini harus terlihat berbeda oleh pengunjung, bermanfaat atau positif, serta kreatif. Misalnya tenaga kerja sebagai pengawas kolam renang yang tidak hanya dapat menjaga pengunjung yang berenang untuk menghindari kejadian yang tidak diinginkan. Namun juga dapat menghibur melalui bernyanyi dengan fasilitas yang mendukung.

3. Kepemilikan fasilitas

Fasilitas adalah penyediaan perlengkapan-perengkapan fisik untuk memudahkan pengunjung dalam melaksanakan aktivitas-aktivitasnya, sehingga kebutuhan-kebutuhan pengunjung dapat terpenuhi selama berada di industri jasa (Sulastiyono, 2006: 11). Industri jasa dapat menggunakan indikator untuk mengukur fasilitas yaitu kondisi fasilitas, desain eksterior dan interior, kelengkapan, serta kebersihan fasilitas yang berkaitan erat dengan apa yang dirasakan atau didapatkan pengunjung secara langsung (Sulastiyono, 2006: 11). Semua industri jasa pasti memiliki fasilitas untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau pengunjung. Strategi diferensiasi dalam penerapannya, fasilitas pada industri jasa harus tampak berbeda dari pesaing, bernilai dihadapan pengunjung, bermanfaat, dan kreatif. Contohnya pada industri wisata kolam renang yang menyediakan fasilitas berupa alat pijat gratis yang dapat digunakan oleh pengunjung yang merasa kelelahan karena aktivitas berenang.

Hal yang perlu dilakukan dalam menerapkan strategi diferensiasi baik dari segi konten, konteks, dan infrastruktur (Kartajaya, 2004: 138), adalah:

- a) Dapat dipersepsi berbeda oleh pengunjung
- b) Kreatif dan positif. Kreatif berarti harus menciptakan dan menghasilkan sesuatu yang unik serta keluar produk jasa atau layanan seperti biasanya, sedangkan positif artinya diferensiasi yang diciptakan harus bisa memberi kontribusi atau manfaat serta menambah nilai pada *brand* industri jasa yang sedang ditawarkan.

Menurut Kotler (1997: 252), penawaran pasar dapat dideferensikan menjadi lima dimensi, yakni produk, pelayanan, personil, saluran dan citra.

a. Diferensiasi produk

Hal utama yang dibuat berbeda pada produk adalah kinerja, kesesuaian, daya tahan, mudah diperbaiki, keandalan, keistimewaan, gaya dan rancangan produk. Diferensiasi pada produk industri manufaktur adalah barang-barang yang dihasilkan dari industri tersebut. Jika industri jasa perbankan produknya berupa kartu kredit, sedangkan jika pada industri pariwisata maka produknya dapat berupa fasilitas wahana hiburan yang ditawarkan.

b. Diferensiasi pelayanan

Selain produk, pelayanan yang unggul juga dapat menjadi kunci keberhasilan. Hal ini terletak pada peningkatan kualitas serta penambahan nilai pada pelayanan yang diberikan. Pembeda pada pelayanan adalah dengan cara memberikan kemudahan pemesanan, pengiriman, pemasangan, pelatihan, konsultasi konsumen, pemeliharaan dan perbaikan.

c. Diferensiasi personil

Industri jasa dapat melatih dan memperkerjakan tenaga kerjanya lebih baik dari pesaing untuk memperoleh keunggulan kompetitif yang kuat. Personil yang lebih baik menunjukkan pada enam karakteristik yakni:

- a) Kesopanan
- b) Kemampuan
- c) Kredibilitas
- d) Cepat tanggap
- e) Dapat diandalkan
- f) Komunikatif

d. Diferensiasi saluran

Industri jasa dapat mencapai diferensiasi dengan cara membentuk saluran distribusi, terutama melalui jangkauan, keahlian, dan kinerja saluran-saluran tersebut.

e. Diferensiasi citra

Citra adalah cara masyarakat mempersepsikan industri jasa. Para konsumen mempunyai tanggapan citra yang berbeda pada berbagai industri jasa. Industri jasa dapat mengekspresikan citra melalui lambang, media tertulis, dan audio visual serta suasana.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat dua pendapat tentang basis diferensiasi yakni dapat dibagi atas konten, konteks, dan infrastruktur, serta dapat dibagi atas segi produk, pelayanan, personil, saluran dan citra. Kesemuanya sama-sama membuat berbeda hal-hal yang ada pada industri jasanya terutama pada produk jasa dan pelayanan.

2.4 Hal yang Harus Dihindari dalam Diferensiasi

Industri jasa perlu menghindari hal tertentu ketika menerapkan strategi diferensiasi yakni dari jebakan-jebakan yang dapat membuat penerapan strategi gagal. Sebagian besar jebakan ini merupakan akibat dari tidak lengkapnya pemahaman tentang landasan-landasan yang mendasari diferensiasi atau biayanya antara lain:

a. Tidak mengetahui biaya diferensiasi

Biaya diferensiasi merupakan biaya untuk menciptakan diferensiasi pada industri jasa. Sebuah industri jasa untuk menciptakan diferensiasi harus mengeluarkan biaya yang lebih. Karena untuk menciptakan produk jasa yang bernilai dan berbeda, membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Jika industri jasa sekedar menerapkan strategi diferensiasi tanpa mengetahui biaya diferensiasi, kemungkinan diferensiasi akan tercipta, namun kemungkinan besar industri jasa akan merugi karena pengeluaran lebih besar dari pada pemasukan.

b. Diferensiasi yang terlalu banyak

Diferensiasi yang terlalu banyak artinya industri jasa melakukan diferensiasi terhadap industrinya pada banyak segmen. Misalnya diferensiasi industri jasa pada produk, tenaga kerja, teknologi, fasilitas, pelayanan, saluran, merek dan lainnya. Dengan demikian tidak tercipta diferensiasi yang terfokus pada industri tersebut, dimana akan mengakibatkan tidak munculnya kekhasan dihadapan pelanggan. Diferensiasi bisa dilakukan pada satu atau beberapa segmen saja.

c. Gagal mengenali segmen pembeli

Industri jasa dalam menciptakan sebuah diferensiasi harus mampu mengenali targetnya. Industri jasa harus mengetahui dan memahami pengunjung seperti apa yang akan menjadi sasaran tujuannya. Tujuannya adalah agar dapat lebih fokus ke arah mana industri akan melesat, sehingga paham bagaimana cara menangani sebagian besar masalah pada industri jasa tersebut. Ketika sebuah industri tidak mampu mengenali segmen pembeli, maka strategi diferensiasi yang diterapkan akan tidak maksimal.

d. Keunikan yang tidak bernilai

Keunikan yang bernilai adalah keunikan yang memiliki manfaat dan keunggulan. Sebaliknya, keunikan yang tidak bernilai adalah keunikan yang tidak memiliki manfaat dan keunggulan. Pengunjung tidak serta merta akan menerima keunikan yang industri jasa tawarkan. Mereka cenderung akan memilih produk jasa atau layanan yang berbeda namun juga dapat memberikan manfaat. Sehingga jika industri jasa menciptakan keunikan tanpa memberikan nilai, maka akan sedikit menarik minat pengunjung.

e. Pengabaian terhadap perlunya mengisyaratkan nilai

Sebuah industri yang terdiferensiasi dengan kekhasannya tanpa adanya pengisyaratkan nilai maka akan sulit dikenal oleh calon pengunjung. Seperti halnya sebuah wisata yang menawarkan layanan dengan mengutamakan kenyamanan dan menyenangkan. Objek wisata tersebut harus mampu memberikan gambaran bahwa wisata tersebut nyaman dan menyenangkan, sehingga pengunjung paham nilai yang sebenarnya ditawarkan dan dapat mudah menarik minat pengunjung.

f. Premi harga yang terlalu tinggi

Setiap pengunjung cenderung menyukai produk jasa dengan harga yang terjangkau. Sehingga meskipun industri jasa mampu menerapkan diferensiasi pada produk jasa dan layanannya, maka harus mempertimbangkan harga yang akan ditetapkan untuk menghindari penurunan jumlah pengunjung (Porter, 1994: 160).

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa industri jasa yang menerapkan strategi diferensiasi harus mengetahui dan menghindari hal-hal yang dapat membuat penerapan gagal. Hal tersebut yakni tidak mengetahui biaya diferensiasi, tidak tercipta diferensiasi yang terfokus, gagal mengenali segmen pembeli, keunikan yang tidak memiliki nilai, pengabaian terhadap pengisyaratkan nilai, dan premi harga yang terlalu tinggi.

2.5 Mencapai Keunggulan dan Keberhasilan melalui Diferensiasi

Mencapai keunggulan dan keberhasilan merupakan keinginan setiap industri, begitu pula dengan industri jasa yang menerapkan strategi diferensiasi. Keunggulan diferensiasi adalah salah satu aspek unik dalam suatu industri jasa

yang mempengaruhi target pengunjung menjadi setia terhadap suatu industri jasa dibandingkan pesaing lainnya (Lamb, et al, 2001: 53).

Industri jasa memerlukan cara tertentu yang tepat untuk mencapai keberhasilan dalam menerapkan strategi diferensiasi. Menurut Porter (1994: 153), industri jasa dapat memperhatikan beberapa pendekatan agar berhasil dalam menerapkan strategi diferensiasi yaitu:

- a. Industri jasa meningkatkan sumber keunikan, maksudnya adalah meningkatkan nilai atau manfaat pada industri jasa baik dari segi konten, konteks, maupun infrastruktur.
- b. Industri jasa membuat biaya diferensiasi sebagai sebuah keuntungan yakni ketika industri jasa menerapkan strategi diferensiasi yang maksimal maka akan mengeluarkan biaya yang cukup tinggi. Industri jasa tidak perlu khawatir karena pendapatan yang akan didapat akan jauh lebih banyak apabila diferensiasi berhasil diterapkan.
- c. Industri jasa mengubah peraturan untuk menciptakan keunikan, yakni ketika industri jasa menerapkan strategi diferensiasi maka harus mampu membaca situasi pasar. Apabila perlu penyesuaian, industri jasa harus menyesuaikan dengan merubah atau memodifikasi keunikan baik dari segi konten, konteks dan infrastruktur pada industri jasa agar diferensiasi dapat tetap diterima dan diminati oleh masyarakat.

Industri jasa yang telah menerapkan strategi diferensiasi dengan berhasil, tidak serta merta melepaskan tanpa adanya pengendalian penuh. Industri jasa harus dapat mempertahankan keberhasilan agar tetap berada pada titik keberhasilan yang diinginkan. Menurut Kartajaya (2004: 16-17), agar perbedaan yang terbentuk berkelanjutan (*sustainable*) dan bertahan lama (*longlasting*) maka industri jasa harus memperhatikan hal dibawah ini:

- a. Diferensiasi pada konten, konteks, dan infrastruktur harus memiliki keunikan yang sulit ditiru oleh pesaing. Caranya dengan membuat perbedaan yang tersusun dari beragam aktivitas yang cukup banyak dan kompleks serta antar aktivitas tersebut saling terkait satu sama lain.

- b. Diferensiasi pada konten, konteks, dan infrastruktur harus mampu menghasilkan nilai terbaik dan diterima konsumen. Diferensiasi haruslah *customer-focused* dalam artian perbedaan yang diciptakan tersebut dapat memberikan manfaat yang tinggi bagi pengunjung.
- c. Diferensiasi pada konten, konteks, dan infrastruktur harus lebih unggul dibandingkan pesaing. Agar diferensiasi kukuh, industri jasa harus berada setingkat lebih tinggi daripada pesaing. Caranya yakni dengan selalu memberikan inovasi pada produk jasa dan layanannya.

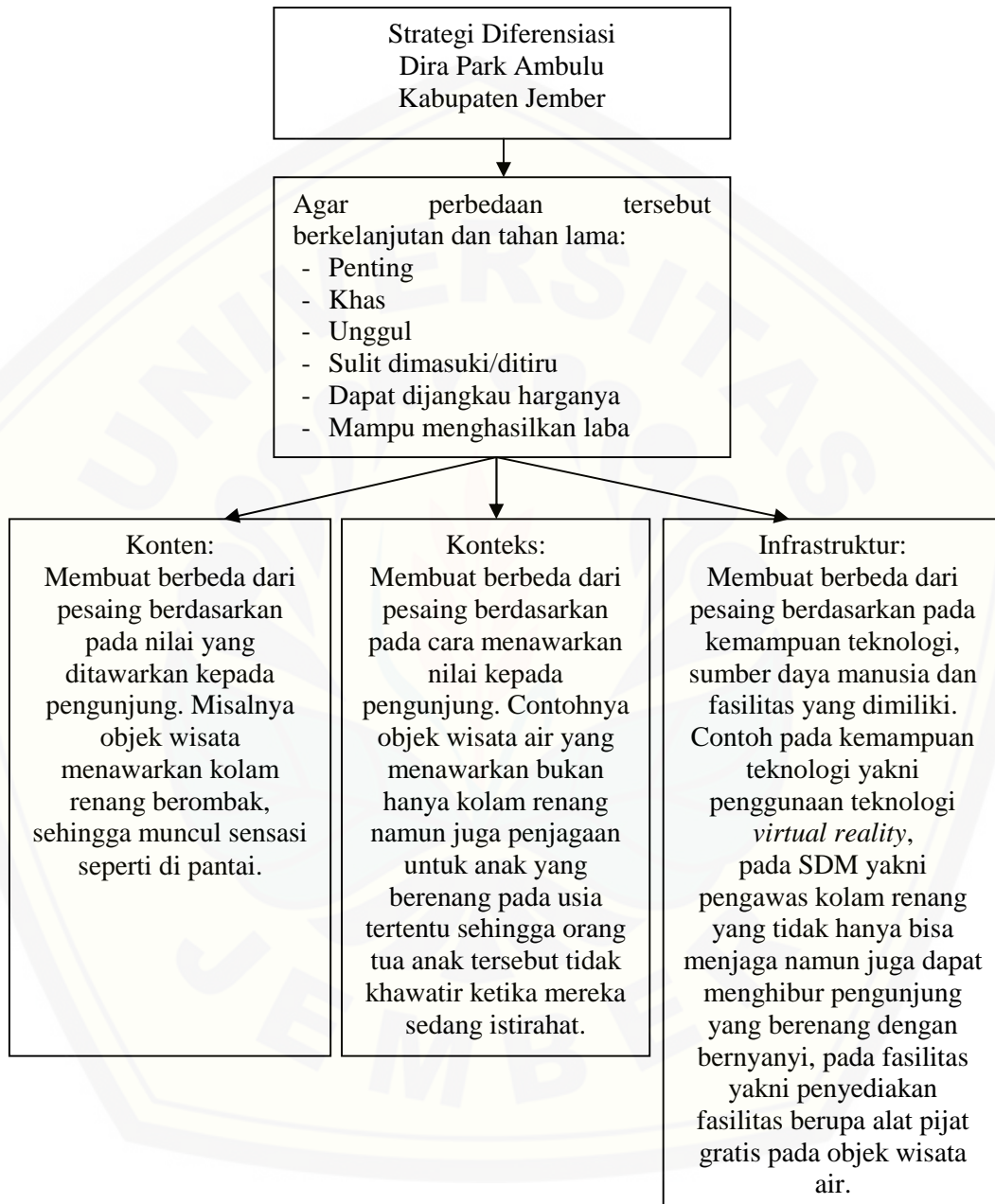
Menurut Kotler (2005: 347), diferensiasi pada konten, konteks, dan infrastruktur akan lebih kuat sejauh diferensiasi dari masing-masing dimensi tersebut memenuhi kriteria:

- a. Penting: adanya perbedaan tersebut memberikan manfaat yang bernilai bagi para pengunjung
- b. Khas: perbedaan tersebut diberikan melalui cara yang khas
- c. Unggul: perbedaan tersebut lebih baik dibandingkan dengan yang lain
- d. Sulit dimasuki: perbedaan itu sulit ditiru oleh pesaing
- e. Dapat dijangkau harganya: pengunjung merasa ringan dengan harga yang diberikan
- f. Mampu menghasilkan laba: tindakan sebuah industri jasa dalam menciptakan perbedaan tersebut mampu menghasilkan laba.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa agar strategi diferensiasi yang telah diterapkan dapat bertahan lama dan berkelanjutan, maka industri jasa harus bisa memperhatikan beberapa hal. Hal tersebut yakni penting/bermanfaat, khas, unggul, sulit dimasuki/ditiru, harganya terjangkau, dan mampu menghasilkan keuntungan atau laba yang tinggi.

2.6 Kerangka Berpikir Penelitian

Berdasarkan hasil tinjauan pustaka yang dilakukan oleh peneliti maka kerangka penelitian ini dapat dirumuskan dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

Keterangan:

Berdasarkan kajian strategi diferensiasi terdapat tiga komponen yang menjadi fokus dalam melaksanakan kegiatan membuat objek wisatanya berbeda

dari pesaing yakni konten, konteks, dan infrastruktur. Agar strategi diferensiasi pada industri wisata dapat berhasil secara berkelanjutan dan tahan lama baik dari segi konten, konteks maupun infrastruktur, maka industri wisata harus dapat memenuhi kriteria melalui khas, penting, unggul, sulit dimasuki/ditiru, dapat dijangkau harganya, dan mampu menghasilkan laba.



BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan suatu rancangan kegiatan yang dibuat oleh peneliti untuk menyusun penelitian secara logis dan sistematis. Rancangan penelitian disusun oleh peneliti berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan.

Penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif dimana bertujuan untuk mendeskripsikan dan meringkas berbagai macam situasi dan kondisi objek penelitian secara nyata. Lokasi penelitian dalam penelitian ini berada di objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember. Penentuan lokasi penelitian ini menggunakan metode *purposive area*, dan dalam mengumpulkan data, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari beberapa tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat untuk memperoleh data yang diperlukan untuk menjawab permasalahan yang ditetapkan dalam penelitian. Lokasi yang dipilih oleh peneliti adalah objek wisata Dira Park Ambulu yang beralamat di jalan Kotta Blater No. KM. 4 desa Pontang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area*, yaitu menentukan lokasi penelitian atas dasar kesengajaan. Pertimbangan yang mendasari peneliti memilih objek wisata Dira Park Ambulu karena objek wisata ini merupakan objek wisata yang memiliki perbedaan dan keunikan yang tidak dimiliki oleh objek wisata air lain terutama di wilayah Kabupaten Jember, selain itu peneliti ingin mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh objek wisata Dira Park Ambulu, melihat objek wisata yang semakin maju dan dikenal banyak masyarakat.

3.3 Subjek dan Informan Penelitian

Subjek penelitian merupakan orang yang menjadi sumber informasi yang dapat memberikan data sesuai dengan masalah yang diteliti. Penentuan subjek penelitian menggunakan metode *purposive* atau atas dasar kesengajaan. Subjek penelitian ini adalah pengelola Dira Park Ambulu.

Subjek penelitian atau informan penelitian terdiri dari informan utama dan informan tambahan. Informan utama penelitian ini adalah General Manajer Dira Park Ambulu, sedangkan informan tambahannya yaitu karyawan dan pengunjung Dira Park Ambulu Kabupaten Jember.

3.4 Definisi Operasional Konsep

Strategi diferensiasi merupakan suatu strategi pemasaran yang dilakukan Dira Park Ambulu dengan cara membuat objek wisatanya berbeda dengan objek wisata lain melalui konten, konteks, dan infrastruktur dengan tujuan agar dapat menang dalam persaingan.

a. Konten

Konten dalam hal ini adalah dimensi strategi diferensiasi yang dilakukan Dira Park Ambulu dengan cara membuat objek wisatanya berbeda dari pesaing berdasarkan pada nilai yang ditawarkan kepada pengunjung.

b. Konteks

Konteks disini merupakan dimensi strategi diferensiasi yang dilakukan Dira Park Ambulu dengan cara membuat objek wisatanya berbeda dari pesaing berdasarkan pada cara menawarkan nilai kepada pengunjung.

c. Infrastruktur

Dimensi diferensiasi ini merupakan dimensi diferensiasi yang dilakukan dengan cara membuat objek wisatanya berbeda dari pesaing berdasarkan kemampuan teknologi, kapabilitas sumber daya manusia, dan fasilitas. Dimensi diferensiasi ini adalah faktor-faktor pendukung terealisasinya diferensiasi konten dan konteks.

Hal yang perlu dipertimbangkan agar diferensiasi yang tercipta dapat bertahan lama dan berkelanjutan, maka Dira Park harus memperhatikan pada

diferensiasi yakni penting, khas, unggul, sulit dimasuki atau ditiru, dapat dijangkau harganya, dan mampu menghasilkan laba baik pada dimensi diferensiasi konten, konteks, dan infrastruktur.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data kualitatif dimana data ini tidak dapat diukur dengan satuan ukur, namun dapat menjabarkan obyek yang diteliti. Penelitian ini menggunakan jenis data berupa data primer dan sekunder.

a. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian. Data yang dimaksud disini ialah data mengenai strategi diferensiasi yang diterapkan oleh wisata Dira Park Ambulu yang diambil dari pihak industri wisata. Untuk mendapatkan data primer dilakukan melalui tanya jawab atau wawancara secara langsung dengan pertanyaan yang sesuai.

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data tambahan yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data yang dimaksud disini ialah data yang menunjang peneliti dalam melengkapi data primer, seperti data pengunjung di Dira Park Ambulu.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Penentuan metode pengumpulan data merupakan hal penting yang menentukan berhasil atau tidak suatu penelitian. Kesalahan penggunaan metode pengumpulan data bisa berakibat fatal terhadap hasil-hasil penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini digunakan tiga metode untuk mengumpulkan data yaitu metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

a. Metode Observasi

Metode observasi merupakan teknik pengumpulan data untuk memperoleh data atau informasi dengan menggunakan pengamatan yang dilakukan secara langsung untuk mengetahui kondisi dan kegiatan yang terjadi di lokasi penelitian.

Metode observasi dalam penelitian ini bertujuan untuk melakukan pengamatan secara umum tentang strategi diferensiasi pada objek wisata Dira Park Ambulu.

b. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab dan bertatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Proses wawancara dilakukan secara mendalam terhadap pengelola objek wisata Dira Park Ambulu. Wawancara dilakukan dengan tidak terstruktur, secara langsung dan terbuka untuk memperoleh informasi tentang strategi diferensiasi pada objek wisata Dira Park Ambulu.

c. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan salah satu metode yang digunakan sebagai tambahan dalam memperoleh data penelitian di kawasan objek wisata. Teknik pengambilan data ini dilakukan peneliti dengan cara mendokumentasikan data-data dari berbagai sumber pada catatan-catatan, arsip-arsip, gambar atau foto pada saat penelitian di lokasi penelitian. Data yang akan didapatkan dalam metode penelitian ini berupa data-data yang berkaitan dengan objek wisata Dira Park Ambulu Jember seperti jumlah pengunjung dan jumlah pendapatan.

3.7 Metode Analisis Data

Metode analisis data adalah metode yang digunakan untuk mengelola hasil penelitian sehingga dapat diperoleh kesimpulan atau menjadi sebuah informasi yang dapat difahami dan dipertanggungjawabkan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis data dalam penelitian kualitatif terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

a. Reduksi data

Pada dasarnya data yang diperoleh dari hasil penelitian jumlahnya cukup banyak, maka perlu dirinci dan dipilih data yang sesuai dengan rumusan masalah pada penelitian. Reduksi data merupakan kegiatan memilih data-data yang sesuai, memfokuskan data yang diperlukan dalam penelitian, dan memilih data yang sesuai dengan tema penelitian yakni tentang strategi diferensiasi pada objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember.

b. Penyajian data

Setelah selesai proses mereduksi data, langkah berikutnya adalah menyajikan data. Penyajian data ini bertujuan agar data yang sudah diolah menjadi mudah difahami. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian bebas, bagan, dan hubungan antar kategori tentang strategi diferensiasi wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember.

c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah kegiatan akhir dalam penelitian yang diharapkan dapat menemukan suatu temuan baru yang sebelumnya belum pernah ditemukan. Penarikan kesimpulan yang dilakukan peneliti untuk menyimpulkan hasil dari penelitian selama di lapangan. Hasil kesimpulan penelitian ini tentang strategi diferensiasi objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember.

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember dapat disimpulkan bahwa objek wisata ini telah menerapkan strategi diferensiasi pada objek wisatanya melalui dimensi konten, konteks, dan infrastruktur dengan tujuan dapat bersaing dengan objek wisata sejenis.

Strategi diferensiasi yang diterapkan wisata ini mendominasi pada dimensi konten. Dimensi konten pada wisata ini ditunjukkan melalui wahana wisata Kolam Istana dan Dira Park Garden and Resto. Dimensi konteks dilakukan melalui layanan yakni membuat prinsip bahwa objek wisatanya bersih, aman, nyaman, sejuk, dan rindang. Sedangkan dimensi infrastrukturnya yakni tenaga kerja pada wisata ini memiliki kemampuan yang sama seperti pada objek wisata air lain di Jember. Wisata ini memiliki teknologi yang tidak dimiliki objek wisata air lain di Kabupaten Jember berupa *E-ticket* dan wisata ini dalam menyediakan fasilitas berusaha memenuhi kebutuhan pengunjung dengan menawarkan fasilitas yang tidak dimiliki wisata air lain. Secara garis besar objek wisata ini telah menunjukkan adanya kreativitas, telah tercipta kekhasan, lebih unggul dari objek wisata buatan lain khususnya di Kabupaten Jember, namun masih mudah ditiru pesaing karena kreativitas masih belum kompleks sehingga diferensiasi yang ada cukup baik akan tetapi kurang maksimal.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember, peneliti ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pihak Dira Park Ambulu Kabupaten Jember, untuk menciptakan layanan dan infrastruktur berbeda yang lebih kompleks lagi sehingga akan sulit ditiru oleh pesaing dan tetap menjaga nilai layanan yang ada di Dira Park Ambulu.
2. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian sejenis untuk dapat menyempurnakan penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA**Buku**

- Assauri, S. 2007. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Besari, M. S. 2008. *Teknologi Dinusantara 40 Abad Hambatan Inovasi*. Jakarta: Salemba Teknika.
- Daft, L. dan Richard. 2003. *Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dimiyati, M. 2012. *Konsep Inti dan Elemen Pemasaran*. Mojokerto: Insan Global.
- Kartajaya, H. 2004. *Positioning, Diferensiasi, dan Brand*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kartajaya, H. 2004. *Hermawan Kartajaya On Differentiation*. Bandung: Mizan Pustaka.
- Kartajaya, H. dan M. S. Sula. 2006. *Syari'ah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka.
- Kuncoro, M. 2006. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif?*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P. 1997. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, P. 2005. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Lamb, C. W., J. F. Hair, dan C. McDaniel. 2001. *Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Limakrisna, N. dan S. W. Hary. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Porter, M. E. 1994. *Keunggulan Bersaing*. Jakarta: Bina Rupa Aksara.
- Radiany, R. dan S. Andi. 2007. *Konsentrasi Pemasaran*. Surabaya: Mahardika.
- Rivai, V. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Rusman, Kurniawan, dan Riyana. 2012. *Pembelajaran Berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi*. Jakarta : Grafindo persada.

Sukirno, S. 2006. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Prenada Media Group.

Sulastiyono, A. 2006. *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Bandung: Alfabeta.

Sumarwan, U. 2015. *Pemasaran Strategik: Perspektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan*. Bogor: IPB Press.

Supranto, J. dan N. Limakrisna. 2007. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Suswanto, G. 2007. *Dasar-Dasar Pariwisata*. Yogyakarta: Andi Offset.

Yoeti, O. A. 2002. *Perencanaan Strategis Pemasaran Daerah. Tujuan Wisata*. Jakarta: PT. Pradnya Paramita.

Skripsi/Tesis

Kelana, J. H. 2016. Strategi Diferensiasi pada Taman Botani Sukorambi Jember. *Skripsi*. Jember: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Sari, Z. W. 1995. Menciptakan Keunggulan Bersaing dalam Industri Perhotelan dengan Strategi Diferensiasi Studi Kasus pada Boutique Hotel X. *Tesis*. Jakarta: Universitas Indonesia.

Jurnal

Asti, W. 2015. Strategi diferensiasi untuk menciptakan keunggulan bersaing di Savali Hotel Padang. *Jurnal Sosial dan Humaniora*. 5(2):153-162.

Maulana, A. 2016. Pengaruh kunjungan wisatawan mancanegara dan perjalanan wisatawan nusantara terhadap penyerapan tenaga kerja sektor pariwisata di Indonesia. *Jurnal Kepariwisata Indonesia*. 11(1): 119-143.

Internet

Octaviany, T. 2019. Sektor Ekonomi Nasional, Pariwisata Akan Menjadi Penghasil Devisa Terbesar. <https://www.inews.id/travel/destinasi/sektor-utama-ekonomi-nasional-pariwisata-akan-menjadi-penghasil-devisa-terbesar> [Diakses pada 24 November 2019].

Lampiran 1. Matriks Penelitian

MATRIKS PENELITIAN

Judul	Permasalahan	Variabel	Aspek yang Dikaji	Sumber Data	Metode Penelitian
Strategi Diferensiasi di Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember.	Bagaimana strategi diferensiasi yang dilakukan di objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember?	Strategi diferensiasi	Strategi Dira Park Ambulu dalam melaksanakan strategi pemasaran berupa strategi diferensiasi	<ol style="list-style-type: none"> 1) Data primer yakni data yang diambil langsung dari responden berupa hasil wawancara dengan responden terkait. Data yang dimaksud adalah data dari manajer dan staf di Dira Park Ambulu mengenai strategi diferensiasi yang diterapkan. 2) Data sekunder yakni data yang diambil secara tidak langsung dari sumbernya berupa dokumen yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Data yang dimaksud adalah seperti data jumlah pengunjung Dira Park Ambulu, data penerimaan pendapatan, dan lain-lain. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Jenis penelitian: Deskriptif kualitatif 2) Lokasi penelitian: Objek Wisata Dira Park Ambulu 3) Metode pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Metode wawancara b. Metode observasi c. Metode dokumen 4) Analisis data: <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Penyajian data c. Penarikan kesimpulan

Lampiran 2. Pedoman Penelitian

PEDOMAN PENELITIAN

1. Pedoman Observasi

No	Sumber Informasi	Data yang Diambil
1	Pengelola kawasan objek wisata Dira Park Ambulu	a) Mengamati secara langsung kondisi kawasan objek wisata Dira Park Ambulu b) Mengamati perubahan dan perkembangan kawasan objek wisata Dira Park Ambulu.
2	Pengunjung objek wisata Dira Park Ambulu	a) Mengamati kegiatan pengunjung saat berwisata di Dira Park Ambulu b) Mengamati secara langsung jumlah pengunjung yang berkunjung ke objek wisata Dira Park Ambulu

2. Pedoman Wawancara

No	Sumber Informasi	Data yang Diambil
1	Pengelola Kawasan objek wisata Dira Park Ambulu	c) Sejarah objek wisata Dira Park Ambulu d) Strategi diferensiasi objek wisata Dira Park Ambulu e) Kondisi perkembangan objek wisata Dira Park Ambulu
2	Pengunjung objek wisata Dira Park Ambulu	a) Faktor yang memengaruhi pengunjung untuk berpariwisata di wisata Dira Park Ambulu b) Tanggapan pengunjung tentang objek wisata Dira Park Ambulu

3. Dokumentasi

No	Sumber Informasi	Data yang Diambil
1	Pengelola Kawasan objek wisata Dira Park Ambulu	a) Foto kondisi objek wisata Dira Park Ambulu b) Foto wawancara
2	Pengunjung objek wisata Dira Park Ambulu	a) Foto wawancara
3	Dinas Pariwisata Kabupaten Jember	a) Data jumlah pengunjung objek wisata buatan berupa wisata air di wilayah Kabupaten Jember



Lampiran 3. Pedoman Wawancara**PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA****I. Identitas Informan Penelitian**

Nama :

Umur :

Jabatan :

Alamat :

II. Informasi mengenai wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember**A. Sejarah wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember**

- 1) Sejak kapan Dira Park Ambulu berdiri?
- 2) Bagaimana awal mula berdirinya Dira Park Ambulu?
- 3) Apa tujuan didirikannya Dira Park Ambulu?
- 4) Apa visi dan misi Dira Park Ambulu?
- 5) Berapa harga tiket masuk Dira Park Ambulu?
- 6) Bagaimana struktur organisasi pada Dira Park Ambulu?
- 7) Bagaimana cara Dira Park Ambulu melakukan promosi objek wisatanya kepada masyarakat?

B. Strategi diferensiasi**1. Konten**

- 1) Apa saja produk jasa yang ditawarkan Dira Park Ambulu?
- 2) Apa nilai tertentu dari produk jasa yang ditawarkan Dira Park Ambulu kepada pengunjung?
- 3) Bagaimana cara Dira Park Ambulu membuat produk jasanya tersebut memiliki nilai yang lebih?
- 4) Bagaimana awal mula munculnya ide menciptakan produk jasa memiliki nilai lebih tersebut?
- 5) Apa alasan Dira Park Ambulu menjadikan produk jasanya memiliki nilai lebih?

- 6) Prestasi apa yang pernah diperoleh Dira Park Ambulu?
- 7) Bagaimana keuntungan yang diperoleh Dira Park Ambulu saat ini?

2. Konteks

- 1) Hal lain apa yang Dira Park tawarkan selain produk jasa sehingga dapat menarik banyak pengunjung?
- 2) Bagaimana cara Dira Park Ambulu menerapkan prinsip tersebut?
- 3) Apa tujuan Dira Park Ambulu melakukan hal tersebut?

3. Infrastruktur (sumber daya manusia, fasilitas, dan teknologi)

- 1) Berapa jumlah tenaga kerja pada Dira Park Ambulu?
- 2) Dari segi apa saja Dira Park Ambulu menggunakan teknologi?
- 3) Fasilitas apa saja yang disediakan oleh Dira Park Ambulu?
- 4) Apa kelebihan yang berusaha Dira Park Ambulu berikan kepada pengunjung dari segi tenaga kerja, fasilitas, dan teknologinya?
- 5) Bagaimana peran infrastruktur dalam mendukung terciptanya wahana wisata yang bernilai?
- 6) Apakah Dira Park Ambulu memiliki rencana akan menambah tenaga kerja, fasilitas, dan teknologi?

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN**I. Identitas Informan Penelitian**

Nama :
Umur :
Jabatan :
Alamat :

II. Wawancara dengan karyawan di wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember

- 1) Sejak kapan anda bekerja di Dira Park Ambulu?
- 2) Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi sehingga bisa menjadi karyawan Dira Park Ambulu?
- 3) Apakah ada pelatihan khusus yang diberikan sebelum anda terjun bekerja di Dira Park Ambulu? Jika ada, berapa lama?
- 4) Berapa lama jam kerja di Dira Park Ambulu?
- 5) Dibagian apa anda bekerja di Dira Park Ambulu?
- 6) Apakah ada kesulitan kerja dibagian anda?

III. Wawancara dengan pengunjung di wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember

- 1) Berapa kali anda berkunjung ke Dira Park Ambulu?
- 2) Apa yang membuat anda ingin berkunjung ke Dira Park Ambulu?
- 3) Bagaimana wisata Dira Park Ambulu menurut anda?
- 4) Apa yang paling anda sukai dari Dira Park Ambulu?
- 5) Bagaimana menurut anda mengenai harga tiket masuk di wisata Dira Park Ambulu?
- 6) Apakah menurut anda Dira Park Ambulu lebih unggul daripada wisata lain terutama di Kabupaten Jember?

Lampiran 4. Transkrip Wawancara

INFORMAN UTAMA

Identitas Informan Penelitian

Nama : Arif Nur Cahyo
Umur : 49 Tahun
Jabatan : General Manajer
Alamat : Desa Tempurjo, Kecamatan Tempurjo, Kabupaten Jember

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan General Manajer Dira Park Ambulu mengenai sejarah, diferensiasi dimensi konten, konteks dan infrastruktur wisata ini:

Hasil wawancara mengenai sejarah Dira Park Ambulu

Peneliti : Assalamualaikum, maaf mengganggu waktunya pak, saya Ovi dari Pendidikan Ekonomi Unej yang tadi menghubungi bapak.

Informan utama : Ya mbak, gimana? Apa yang mau ditanyakan?

Peneliti : Yang pertama sejak kapan Dira Park Ambulu ini berdiri pak?

Informan utama : Dira Park ini berdiri tanggal 29 April 2014.

Peneliti : Bagaimana awal mula berdirinya Dira Park Ambulu pak?

Informan utama : Sebenarnya Dira Park itu merupakan perkembangan dari Pontang Jaya. Pontang Jaya saat itu dianggap sudah *overload*. Disaat *high seasion* pada hari libur, Pontang Jaya tidak dapat lagi menampung pengunjung, sehingga dibangunlah wisata ini. Dulu juga kan ada persepsi dari masyarakat bahwa jika ingin rekreasi ke tempat yang bagus itu harganya mahal. Nah, kita ingin merubah persepsi tersebut dengan membangun tempat wisata yang harganya murah namun bagus alias nggak murahan

ya Dira Park ini. Hal ini juga kita lakukan untuk menghadapi persaingan yang cukup ketat pada waktu itu.

Peneliti : Apa tujuan didirikannya Dira Park Ambulu ini pak?

Informan utama : Tujuan utama kita adalah untuk mengurangi jumlah pengangguran dari masyarakat sekitar khususnya di desa Pontang ini mbak. Kita berharap keberadaan wisata kita ini dapat mengangkat perekonomian masyarakat sekitar dengan munculnya lapangan pekerjaan yang baru. Gajinya pun untuk karyawan kita menyesuaikan UMR, minimal sekitar dua juta rupiah.

Peneliti : Apa visi dan misi Dira Park Ambulu pak?

Informan utama : Visi kita adalah mengembangkan potensi wisata daerah dengan tidak mengesampingkan kultur masyarakat setempat. Sedangkan misinya adalah mengangkat ekonomi masyarakat dengan memberdayakan masyarakat setempat serta mengurangi jumlah pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja lewat bidang wisata.

Peneliti : Berapa harga tiket masuk Dira Park Ambulu pak?

Informan utama : Dulu saat masih awal dibangun, kita bandrol dengan harga sepuluh ribu rupiah dan untuk setiap wahana permainannya lima ribu rupiah mbak. Namun seiring berjalannya waktu, pada tahun 2016 pengunjung semakin banyak, banyak rombongan juga. Kita rubah untuk semua wahana permainannya *free* tapi untuk harga tiket masuknya kita naikkan menjadi lima belas ribu rupiah. Kecuali untuk sepeda air, itu ada tiketnya lima ribu rupiah. Karena kita memiliki pertimbangan tersendiri. Sepeda air itu kan tingkat resikonya tinggi, mudah menabrak dan pecah. Nah untuk servisnya kita membutuhkan biaya yang tidak sedikit.

Tempat servisnya saja di Solo dan dari pihak sana tidak mau kesini. Jadi jika ada yang rusak ya kita harus angkut sepeda airnya ke Solo.

Peneliti : Bagaimana struktur organisasi pada Dira Park Ambulu pak?

Informan utama : Ini mbak, agar lebih jelas mbaknya bisa langsung foto ya.

Peneliti : Baik pak, kemudian bagaimana cara Dira Park Ambulu melakukan promosi objek wisatanya kepada masyarakat?

Informan utama : Cara kita melakukan promosi itu cukup banyak. Hampir semua cara sudah kita lakukan. Dari melalui media cetak, media elektronik berupa surat kabar, baliho, banner, pamflet, brosur, televisi, radio, dan internet, melalui kunjungan ke berbagai lembaga dan instansi mulai dari sekolah TK, SD, UPTD, dan perbankan. Kita lakukan dari kabupaten Jember, Bondowoso, Situbondo, Banyuwangi, sampai Lumajang.

Hasil wawancara mengenai diferensiasi dimensi konten Dira Park Ambulu

Peneliti : Apa saja produk jasa yang ditawarkan Dira Park pak?

Informan utama : Produk jasa utama kita adalah wisata air. Wisata pendukungnya cukup banyak. Keseluruhan wahana wisata kita itu ada wahana wisata air, ada wahana permainan, ada wahana untuk alamnya, ada wahana wisata airnya, juga ada wisata kulinernya bahkan kita juga mengadakan wisata budaya, cuma diadakannya itu nggak setiap hari tapi setiap tahun pasti kita adakan.

Peneliti : Apa nilai tertentu dari produk jasa yang ditawarkan Dira Park kepada pengunjung pak?

Informan utama : Kita menawarkan sesuatu yang lebih kepada pengunjung. Kita memiliki dua wahana wisata yang cukup unik. Ada Kolam

Istana dan Dira Park Garden and Resto. Kolam Istana itu kolam renang yang bangunannya kita desain seperti istana yang didalamnya terdapat fasilitas untuk bersenang-senang dengan pesta busa atau *foam party*. Sedangkan Dira Park Garden and Resto itu taman bunga dan restoran yang kita desain dengan konsep bernuansa negeri Belanda. Jadi nanti pengunjung bisa merasakan nuansa negeri Belanda tanpa harus pergi ke negeri Belanda, cukup di Dira Park.

Peneliti : Bagaimana cara Dira Park Ambulu membuat produk jasa tersebut?

Informan utama : Jadi sebelum membuat wahana wisata, kita melakukan observasi terlebih dahulu mbak, mengamati bagaimana di wisata lain terutama di sekitar wilayah ini, agar wahana wisata itu tercipta benar-benar unik dan berbeda. Selain itu kita tidak hanya menciptakan sesuatu sekedar berbeda, kita juga berusaha mengetahui apa yg sedang diminati para remaja dan anak-anak karena kebanyakan yang suka berwisata itu kan remaja dan anak-anak, sehingga nanti bisa menciptakan produk jasa yang benar-benar berbeda dan dapat menarik banyak minat pengunjung.

Peneliti : Bagaimana awal mula munculnya ide menciptakan produk jasa memiliki nilai lebih tersebut?

Informan utama : Dibangunnya Kolam Istana itu berawal dari keinginan kita untuk menciptakan kolam renang khusus untuk anak-anak. Disisi lain kita juga ingin menciptakan sesuatu yang berbeda. Kan anak-anak itu cenderung menyukai hal-hal yang menarik dan sesuatu yang bisa digunakan untuk bermain, sehingga munculah ide kolam renang dengan pesta busa. Didukung dengan wisata sekitar yang belum ada kolam renang seperti

demikian. Dira Park Garden and Resto sendiri awalnya saat itu kita melihat di media sosial dan internet banyak anak muda berfoto atau selfi di tempat yang menarik dan unik. Disitulah ide muncul. Hal ini juga didorong dari belum adanya wahana wisata serupa terutama pada objek wisata di wilayah Ambulu.

Peneliti : Apa alasan Dira Park menjadikan produk jasanya memiliki nilai lebih?

Informan utama : Alasannya ya kita ingin menarik perhatian pengunjung dan calon pengunjung, sehingga dapat meningkatkan jumlah pengunjung. Objek wisata yang memiliki perbedaan dari wisata lain kan pastinya memiliki daya tarik tersendiri.

Peneliti : Prestasi apa yang pernah diperoleh Dira Park pak?

Informan utama : Alhamdulillah karena jumlah pengunjungnya terbanyak dari seluruh wisata buatan di Kabupaten Jember, kemaren Dira Park Ambulu diikutkan Anugerah Wisata Jawa Timur oleh Dinas Pariwisata Jember untuk mewakili Kabupaten Jember.

Peneliti : Bagaimana keuntungan yang diperoleh Dira Park Ambulu saat ini?

Informan utama : Keuntungannya itu ya lumayan mbak, bisa dikatakan memberikan hasil yang cukup.

Hasil wawancara mengenai diferensiasi dimensi konteks Dira Park Ambulu

Peneliti : Hal lain apa yang Dira Park Ambulu tawarkan selain produk jasa sehingga dapat menarik banyak pengunjung?

Informan utama : Jadi selain wahana wisata itu, kita juga berusaha memberikan layanan sebaik mungkin. Kita buat lima prinsip Dira Park mbak, ada bersih, nyaman, aman, sejuk, dan rindang.

Peneliti : Bagaimana cara Dira Park Ambulu menerapkan prinsip tersebut pak?

Informan utama : Untuk menjaga kebersihan di lingkungan ini, kita memiliki petugas khusus berjumlah tiga orang, namun agar kebersihan menjadi lebih maksimal lagi dengan kesepakatan yang dibuat semua tenaga kerja baik karyawan maupun manajer wajib untuk bersih-bersih juga, seperti menyapu misalnya. Untuk kenyamanan, semua tenaga kerja harus bersikap sopan dan ramah terutama kepada pengunjung. Lalu dari segi aman, air kolam renang kita itu tidak menggunakan bahan kimia sehingga tidak berbahaya, selain itu kolam renang kita ada pengawasnya jadi ketika ada pengunjung yang mengalami kecelakaan atau terjadi sesuatu yang tidak diinginkan seperti tenggelam maka akan cepat teratasi. Petugas dibagian ini bisa berenang, mengerti selain itu mengetahui seluk beluk dari kolam renang seperti kedalaman kolam renang, dan lainnya. Untuk membuat lingkungan sejuk dan rindang kita tanam pohon-pohon dan tanaman-tanaman yang bisa mendukung lingkungan menjadi sejuk dan rindang, pohon dan tanaman itu kita sebar di sekitar lingkungan.

Peneliti : Apa tujuan Dira Park Ambulu menerapkan lima prinsip tersebut?

Informan utama : Yang pastinya kita ingin pengunjung merasa betah, nyaman, dan nanti kembali lagi kesini mbak.

Hasil wawancara mengenai diferensiasi dimensi infrastruktur Dira Park Ambulu

Peneliti : Berapa jumlah tenaga kerja pada Dira Park Ambulu pak?

Informan utama : Dulu saat awal dibangun, disini ada 120 tenaga kerja mbak. Awalnya kita buka malam hari juga, sehingga terbagi dua shift. Selang dua tiga bulan, karena ada kritikan dan sarin dari yang mengatas namakan masyarakat agar tidak beroperasi malam hari, akhirnya kita hanya beroperasi sampai sore saja. Dan karyawan berkurang sehingga menjadi sekitar 50 orang sampai sekarang. Kita tidak memberhentikan mereka akan tetapi mungkin seleksi alam ya, dengan sendirinya mereka mengundurkan diri.

Peneliti : Dari segi apa saja Dira Park Ambulu menggunakan teknologi pak?

Informan utama : Jadi untuk mengoperasikan wahana permainan kita menggunakan teknologi. Hampir semua produk jasa kita dukung dengan teknologi. Kita juga menggunakan *E-ticket* atau tiket berbasis teknologi elektronik, dimana *E-ticket* ini bisa digunakan oleh banyak orang dan bisa diisi saldo sesuai dengan kebutuhan. Dengan ini pengunjung tidak perlu antri untuk membeli karcis, selain itu ya memudahkan kita dalam mendata jumlah pengunjung dimana nanti bisa langsung kita laporkan ke Dinas Pariwisata sana.

Peneliti : Apa saja fasilitas yang disediakan oleh Dira Park Ambulu?

Informan utama : Untuk fasilitasnya kita berusaha untuk memenuhi segala kebutuhan pengunjung. Jadi fasilitas kita itu ada gazebo, wifi, *play ground*, pujasera, toilet, mushola, area parkir yang luas, aman, nyaman, dan memadai baik untuk motor maupun mobil, ada swalayan juga, toko sembako, aula luas lengkap dengan *sound system* dan peralatan musik. Aula kita ini juga bisa disewa untuk acara tertentu misalnya acara resepsi pernikahan *family gathering*, ulang tahun, dan lainnya

Peneliti : Lalu, apa kelebihan yang berusaha Dira Park Ambulu berikan kepada pengunjung dari segi tenaga kerja, fasilitas, dan teknologinya pak?

Informan utama : Dari tenaga kerjanya sendiri kita selalu mengutamakan kesopanan dan keramahtamahan karyawan kepada siapapun terutama ya ke pengunjung. Dari segi fasilitas kita selalu berusaha memenuhi segala kebutuhan pengunjung sesuai dengan salah satu prinsipnya yaitu nyaman. Dari teknologinya kita berusaha menggunakan teknologi yang terbaik untuk menunjang segala sesuatunya lebih mudah, menarik, dan dapat menciptakan nilai lebih.

Peneliti : Bagaimana peran infrastruktur dalam mendukung terciptanya wahana wisata yang bernilai?

Informan utama : Jadi untuk *foam party* di Kolam Istana, kita menggunakan teknologi. Teknologi ini terdiri dari *blower* dan pompa untuk menciptakan pesta busa atau *foam party*. Dari segi fasilitas, kita dukung dengan fasilitas yang lengkap. Kita berusaha memenuhi kebutuhan pengunjung. Kolam istananya sendiri kita sediakan fasilitas berupa toilet dan gazebo, juga untuk Dira Park Garden and Resto kita menyediakan fasilitas ada toilet, gazebo, dan mushola.

Peneliti : Apakah Dira Park Ambulu memiliki rencana akan menambah tenaga kerja, fasilitas, dan teknologi pak?

Informan utama : Penambahan teknologi serta fasilitas itu pasti ada mbak, kita berusaha agar wisata kita selalu diminati pengunjung dengan membuat sesuatu yang baru. Namun untuk tenaga kerja kita melihat kondisi terlebih dahulu, jika masih dapat dianggap *safety* atau tanpa penambahan tenaga kerja kita masih bisa berjalan dengan baik ya kita tidak menambahnya.

INFORMAN TAMBAHAN**Identitas Informan Penelitian**

Nama : Kiki Afandi
Umur : 23 Tahun
Jabatan : Penjaga wahana permainan
Alamat : Jalan Kotta Blater Andongsari, Kecamatan Ambulu,
Kabupaten Jember

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan karyawan Dira Park Ambulu:

Peneliti : Selamat siang mas. Maaf mengganggu, saya Ovi Mustafia dari Universitas Jember. Apakah bersedia untuk saya wawancarai?

Karyawan : Oh iya mbak silahkan, mau tanyak apa?

Peneliti : Saya mau bertanya, sejak kapan bekerja disini?

Karyawan : Sekitar satu tahun yang lalu mbak.

Peneliti : Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi sehingga bisa menjadi karyawan Dira Park Ambulu?

Karyawan : Ijazah SMA dan surat lamaran kerja mbak. Disini itu penerimaan kerja diutamakan yang tinggal di desa Pontang, tapi jika ada yang dari luar wilayah juga menerima.

Peneliti : Oh begitu, lalu apakah ada pelatihan khusus yang diberikan sebelum terjun bekerja di Dira Park Ambulu? Jika ada berapa lama?

Karyawan : Sebelum benar-benar kerja kita diharuskan mengikuti pelatihan bareng senior mbak, pelatihannya itu selama tiga bulan.

Peneliti : Berapa lama jam kerja di wisata ini?

Karyawan : Jadi kita bekerja itu mulai jam 07.00 sampai jam 17.00.

Peneliti : Dibagian apa masnya bekerja?

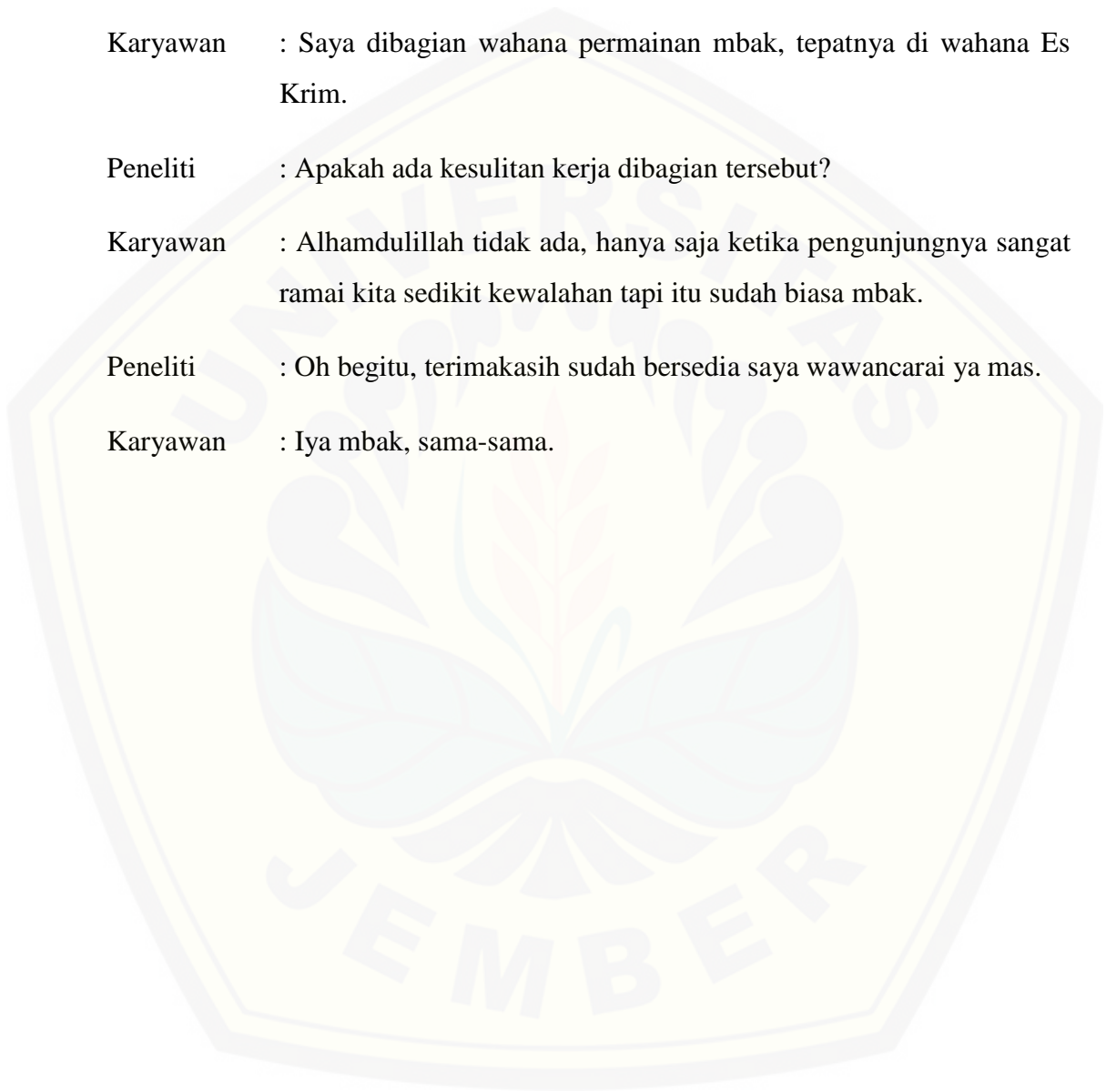
Karyawan : Saya dibagian wahana permainan mbak, tepatnya di wahana Es Krim.

Peneliti : Apakah ada kesulitan kerja dibagian tersebut?

Karyawan : Alhamdulillah tidak ada, hanya saja ketika pengunjungnya sangat ramai kita sedikit kewalahan tapi itu sudah biasa mbak.

Peneliti : Oh begitu, terimakasih sudah bersedia saya wawancarai ya mas.

Karyawan : Iya mbak, sama-sama.



INFORMAN TAMBAHAN**Identitas Informan Penelitian**

Nama : Firna Afkarina
Umur : 23 Tahun
Jabatan : Pengunjung
Alamat : Desa Seruni, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pengunjung Dira Park Ambulu:

Peneliti : Selamat siang mbak. Maaf mengganggu, saya Ovi Mustafia dari Universitas Jember. Apakah bersedia untuk saya wawancarai?

Pengunjung : Oh iya, mau tanyak apa mbak?

Peneliti : Berapa kali mbaknya berkunjung ke Dira Park ini?

Pengunjung : Sudah tiga kali mbak.

Peneliti : Apa yang membuat mbak Firna ingin berkunjung ke wisata ini?

Pengunjung : Menurut saya disini wisatanya bagus.

Peneliti : Bagaimana wisata Dira Park Ambulu menurut mbak?

Pengunjung : Menurut saya disini wisatanya bagus dan menarik, kolam renangnya banyak. Wisata ini juga cukup unik soalnya selama saya berwisata di sekitar Jember, baru disini yang ada pesta busanya. Jadi lebih menyenangkan.

Peneliti : Apa yang paling mbak Firna sukai dari wisata ini?

Pengunjung : Yang paling saya sukai dari wisata ini itu dibagian kolam renang tadi itu mbak, kolam istana. Jadi kita tidak hanya bisa berenang tapi juga bermain busa.

Peneliti : Bagaimana menurut mbak Firna mengenai harga tiket masuk di wisata Dira Park Ambulu?

Pengunjung : Menurut saya masih tergolong sedang, nggak terlalu mahal juga nggak terlalu murah.

Peneliti : Apakah menurut mbak Dira Park Ambulu lebih unggul dari pada wisata lain terutama di wilayah Jember?

Pengunjung : Selama saya berwisata di sekitar Jember akhir-akhir ini, menurut saya wisata ini paling unggul karena dari wahana wisatanya itu lebih banyak. Dihari libur juga pengunjungnya cukup banyak dibanding wisata lain.

Peneliti : Terimakasih sudah meluangkan waktunya ya mbak.

Pengunjung : Iya mbak, sama-sama.

INFORMAN TAMBAHAN**Identitas Informan Penelitian**

Nama : Khoirotul Amalia
Umur : 25 Tahun
Jabatan : Pengunjung
Alamat : Desa Karang, Kecamatan Balung, Kabupaten Jember

Berikut ini merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pengunjung Dira Park Ambulu:

Peneliti : Selamat siang mbak. Maaf mengganggu, saya Ovi Mustafia dari Universitas Jember. Apakah bersedia untuk saya wawancarai?

Pengunjung : Oh iya, silahkan.

Peneliti : Berapa kali mbak Amalia berkunjung ke Dira Park Ambulu ini?

Pengunjung : Saya kesini sudah dua kali mbak.

Peneliti : Apa yang membuat mbak Amalia ingin berkunjung ke wisata ini?

Pengunjung : Saya dulu awalnya tahu tempat wisata ini dari media sosial. Saya berpikir sepertinya tempatnya bagus. Setelah saya kesini, memang cukup bagus.

Peneliti : Bagaimana wisata Dira Park Ambulu menurut mbak?

Pengunjung : Wisata ini menurut saya cukup menarik, hampir semua jenis wisata ada. Dari wahana permainan, kolam renang, taman juga. Selain itu disini tempatnya bersih dan sejuk mbak.

Peneliti : Apa yang paling mbak sukai dari wisata ini?

Pengunjung : Yang paling saya sukai dari wisata ini itu dibagian taman mbak, disitu kita bisa bebas mengambil gambar dengan *background*-nya bagus-bagus.

Peneliti : Bagaimana menurut mbak mengenai harga tiket masuk di wisata Dira Park Ambulu?

Pengunjung : Untuk harga tiket tidak terlalu murah dan tidak terlalu mahal.

Peneliti : Apakah menurut mbak Amalia Dira Park Ambulu lebih unggul dari pada wisata lain terutama di wilayah Kabupaten Jember?

Pengunjung : Menurut saya iya, kalo melihat jumlah pengunjungnya itu disini lebih banyak dari pada yang lain, apalagi kalo hari minggu biasanya pengunjungnya padat.

Peneliti : Terimakasih sudah mau saya wawancarai ya mbak.

Pengunjung : Iya mbak, sama-sama.

Lampiran 5. Dokumentasi



Halaman depan Dira Park Ambulu Kabupaten Jember



Peneliti melakukan wawancara dengan General Manager Dira Park Ambulu Kabupaten Jember



Peneliti melakukan wawancara dengan Karyawan Dira Park Ambulu



Peneliti melakukan wawancara dengan pengunjung Dira Park Ambulu



Peneliti melakukan wawancara dengan pengunjung Dira Park Ambulu



Kolam Istana Dira Park Ambulu (halaman depan)



Kolam Istana Dira Park Ambulu (*Party Foam/pesta busa*)



Dira Park Garden and Resto (*Rumah Hobitton*)



Dira Park Garden and Resto (Replika Kincir Angin)



Dira Park Garden and Resto (Replika Perumahan Negeri Belanda)



Dira Park Garden and Resto (Kostum Negeri Belanda yang dapat disewa pengunjung)



Dira Park Garden and Resto (Taman)



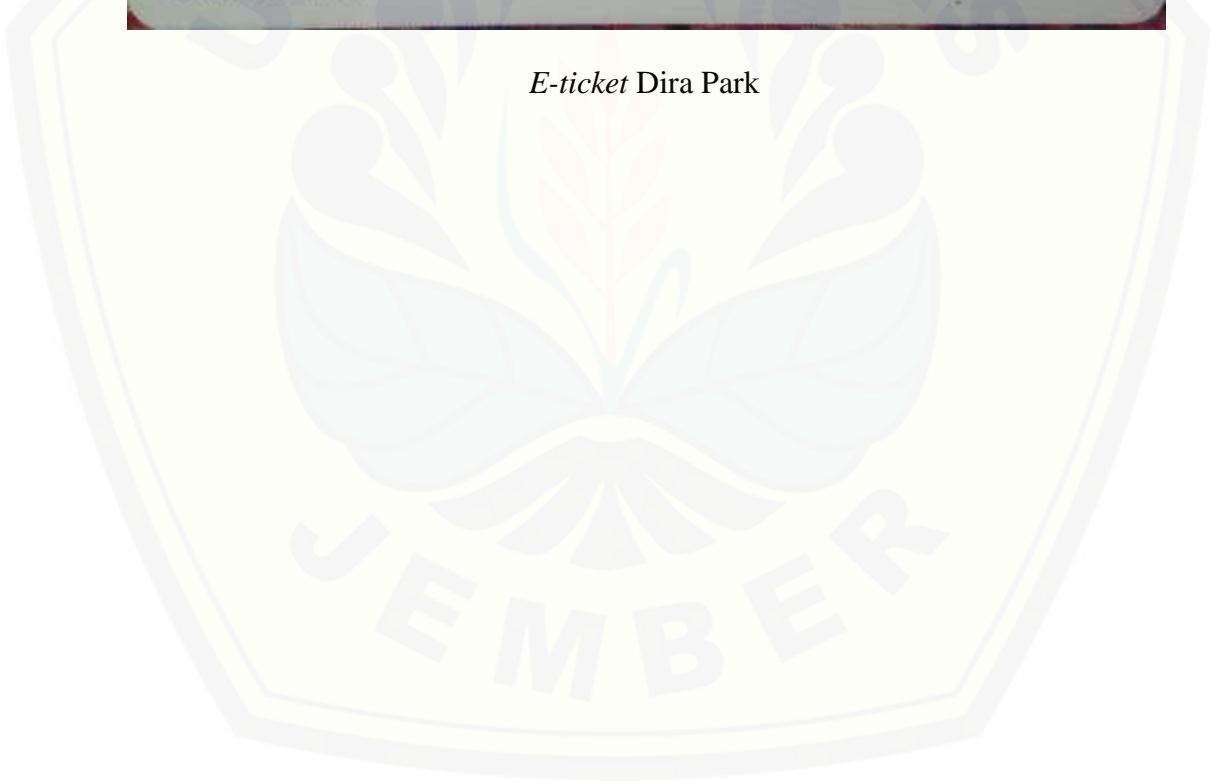
Restoran Dira Park Garden and Resto



Salah Satu Fasilitas Dira Park Ambulu (Swalayan)



E-ticket Dira Park



Lampiran 6. Surat ijin penelitian pada Dira Park Ambulu

KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Burni Tegalboto Jember 68121
Telepon: 0331- 334988, 330738 Faks: 0331-332475
Laman: www.fkip.unej.ac.id

Nomor : 6054UN25.1.5/LT/2019
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

25 JUL 2019

Yth. Pemilik
Objek Wisata Dira Park Ambulu
Kabupaten Jember

Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember di bawah ini:

Nama	: Ovi Mustafia Sa'adah
NIM	: 150210301085
Program Studi	: Pendidikan Ekonomi
Jurusan	: Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Rencana Penelitian	: Juli 2019 s.d September 2019

Berkenaan dengan penyelesaian tugas akhir, mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian di objek wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember dengan judul "Strategi Diferensiasi pada Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember". Sehubungan dengan hal tersebut, mohon Saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian atas permohonan dan perhatian serta kerja sama yang baik ini kami sampaikan terimakasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan I,



Prof. Dr. Surnito, M.Si
NIP 19670625 199203 1 003

Lampiran 7. Surat Keterangan Sudah Melakukan Penelitian

**DIRA PARK AMBULU
KABUPATEN JEMBER**
Jalan Kota Blater KM 4 Andongsari Telp. 0336-885687
Website <https://www.diraparkambulu.com>
JEMBER

SURAT KETERAGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, pemilik Dira Park Ambulu menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Ovi Mustafia Sa'adah
NIM : 150210301085
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Jurusan : Ilmu Pengetahuan Sosial

Benar-benar melakukan penelitian di wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember dengan judul: "Strategi Diferensiasi pada Objek Wisata Dira Park Ambulu Kabupaten Jember"


Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 12 September 2019
General Manajer Dira Park Ambulu



Azif Nurcahyo

Lampiran 8. Lembar Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat: Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162
Tlp/Fax (0331) 334 988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Ovi Mustafia Sa'adah
 NIM/Angkatan : 150210301085/2015
 Jurusan/Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi
 Judul Skripsi : Implementasi Strategi Diferensiasi Wisata Kolam Renang Diria
 Park Desa Pontang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.
 Pembimbing I : Dra. Sri Wahyuni, M.Si

KEGIATAN KONSULTASI

No.	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing I
1	07-12-2018	Judul	SP
2	16-1-2019	Bab 1.2, 1.3	SP
3	16-2-2019	Bab 1.2, 1.3	SP
4	16-3-2019	Bab 1.2, 1.3	SP
5	22-3-2019	Bab 1.2, 1.3	SP
6	28-3-2019	all kembali	SP
7	26-9-2019	Bab 4.1.5	SP
8	4-10-2019	Bab 4.1.5	SP
9	7-10-2019	Bab 4.2.5	SP
10	11-10-2019	Bab 4.2.5	SP
11	14-10-2019	Bab 4.2.5	SP
12	17-10-2019	all ujian	SP
13			
14			
15			

Catatan

- Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
- Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat: Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162
Tlp/Fax (0331) 334 988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Ovi Mustafia Sa'adah
NIM/Angkatan : 150210301085/2015
Jurusan/Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : Strategi Diferensiasi Wisata Kolam Renang Dira Ambulu Kabupaten Jember.
Pembimbing II : Drs. Joko Widodo, M.M

KEGIATAN KONSULTASI

No.	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing II
1	18-01-2019	Bab 1, 2, dan 3	
2	09-02-2019	Bab 1, 2, dan 3	
3	25-02-2019	Bab 1, 2, dan 3	
4	07-03-2019	Bab 1, 2, dan 3	
5	20-03-2019	Bab 1, 2, dan 3	
6	08-04-2019	Ala Luma	
7	16-08-2019	Bab 4 dan 5	
8	21-08-2019	Bab 4 dan 5	
9	26-08-2019	Bab 4 dan 5	
10	30-08-2019	Bab 4 dan 5	
11	06-09-2019	Bab 4 dan 5	
12	09-09-2019	Ala Luma	
13			
14			
15			

Catatan

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

Lampiran 9. Biodata Diri**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas**

1. Nama : Ovi Mustafia Sa'adah
2. Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 26 Maret 1997
3. Agama : Islam
4. Status : Belum Menikah
5. Orang Tua
 - a. Ayah : Muhammad Ilyas
 - b. Pekerjaan : Petani
 - c. Ibu : Istihanah
 - d. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
6. Alamat : Jl. Suyuti, RT 13 RW 02
Desa Jatimulyo, Kecamatan Jenggawah,
Kabupaten Jember
7. Email : Ovi.mustafia@gmail.com

B. Pendidikan

No.	Nama Sekolah	Tempat	Tahun Lulus
1	TK Wahid Hasyim	Jember	2003
2	MIS Riyadlotul Uqul	Jember	2009
3	Mts Wahid Hasyim	Jember	2012
4	MAK Darus Sholah	Jember	2015