

ABSTRACT

By: Ranisyah

Under the guidance : Drs.Zulkarnaini,SU and Taryono,SE,MSI

This research is implemented in Pekanbaru,it has purpose to know development and obstacle service business Gymnasiumin Pekanbaru, in the future ,while benefit of this research are increase knowledge,input data for other research,information for government,investor and other stakeholder in order to arrange development program especially service business industry in Pekanbaru.

The data collection methods which is used are quisioner,observation,and interview.The sample withdrawal method is census.they are 35 service business Gymnasium of the total population.They are descriptive and quantitative as data analiysis.

The result of prospect service business Gymnasium research Pekanbaru is Net Present Value 56.243.200 > 0 it is fit and fulfill of criteria business while Benefit Cost Ratio 1.281 > 1, it means service business Gymnasium in Pekanbaru is prospective and gives profit.value from Internal Rate Of Return 46,8% ,it is higher than 45%.it means service business Gymnasium good for implemented.

Keyword :Prospect Business Service Gymnastium in Pekanbaru.

ABSTRAKSI

PROSPEK USAHA JASA SANGGAR SENAM DI KOTA PEKANBARU

OLEH: RANISYAH

Dibawah Bimbingan : Drs.Zulkarnaini,SU dan Taryono SE,M,SI

Penelitian ini dilakukan di kota pekanbaru. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan usaha jasa sanggar senam di kota pekanbaru dan mengetahui kelayakan dan prospek usaha jasa sanggar senam di masa yang akan datang serta kendala yang dihadapi.sedangkan manfaat penelitian ini adalah diharapkan berguna untuk menambah ilmu pengetahuan sebagai masukan peneliti lain serta sebagai informasi bagi pihak pemerintah ,investor,serta instansi terkait dalam penyusunan kebijaksanaan pembangunan ekonomi,industri khususnya sektor industri jasa yang terdapat di Kota Pekanbaru

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan kuesioner,observasi dan interview,dan metode pengambilan sampel yang digunakan adalah Metode Sensus.dimana jumlah populasi secara keseluruhan sebanyak 35 usaha Jasa Sanggar Senam .Analisis data yang digunakan adalah analisis data deskriptif dan analisa kuantitatif.

Dari hasil penelitian mengenai Prospek Usaha Jasa Sanggar Senam di kota Pekanbaru diperoleh nilai Net Present Value 56,243,200 > 0 artinya usaha Jasa Sanggar Senam di kota Pekanbaru Layak dan memenuhi criteria dijadikan suatu usaha.Sedangkan nilai Benefit Cost Rasio 1,281 >1,artinya Usaha Jasa Sanggar Senam di kota Pekanbaru Layak untuk dijalankan dan memberikan keuntungan,nilai dari Internal Rate of Return usaha Jasa Sanggar Senam di kota Pekanbaru juga sebesar 46,8% lebih tinggi dari tingkat bunga yang digunakan yaitu 45% artinya bahwa usaha jasa Sanggar Senam tersebut layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Prospek usaha jasa Sanggar Senam di Kota Pekanbaru

Pendahuluan

Sejak berapa tahun terakhir, Provinsi Riau Khususnya Kota Pekanbaru mengalami perkembangan yang cukup pesat baik secara fisik maupun non fisik.ini dapat dilihat dari semakin banyaknya gedung-gedung, hotel, pusat perbelanjaan, tempat hiburan, sport center, pusat kebugaran, dan gedung gedung perkantoran. kota Pekanbaru merupakan kota berkembang yang berpenduduk relative padat dan merupakan barometer berbagai sektor di Provinsi Riau.

Pada perkembangan bisnis dewasa ini, sektor industri jasa memegang peranan penting pada kontribusi kemajuan ekonomi.dengan penekanan manajemen kualitas bagi sektor jasa itu sendiri merupakan tantangan untuk menciptakan sistem pelayanan yang mampu mengoptimalkan objektifitasnya.

Salah satu sektor industri kecil yang mengalami perkembangan adalah usaha jasa sanggar senam.tidak ada yang menyangka bahwa olah raga di Indonesia bisa menjadi tren juga. Seperti halnya futsal, senam merupakan olah raga yang masih digemari hingga sekarang.

Kemajuan IPTEK yang telah dicapai manusia telah memberikan berbagai kemudahan untuk Melakukan kegiatan sehari hari.manusia semakin dimanja untuk melakukan kegiatan

sehari hari. Manusia semakin dimanja untuk beraktifitas sehingga makin sedikit kalori yang dikeluarkan. Sementara itu pola makan manusia modern makin banyak mengkonsumsi lemak.

Olahraga adalah salah satu aspek yang tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan manusia. Kebugaran tubuh yang didapat dari berolahraga sangat diperlukan. Tanpa olahraga manusia akan sulit menjaga keseimbangan kesehatan jasmani dan rohaninya, yang akan berpengaruh pada daya tahan tubuh untuk menjalani kehidupan sehari-hari. Daya tahan tubuh yang lemah mudah untuk diserang suatu penyakit. Oleh sebab itu olahraga berpengaruh terhadap peningkatan kebugaran, kapasitas kerja apabila dilakukan dengan teratur. Kebugaran merupakan sesuatu yang berharga, dengan badan yang sehat terdapat jiwa yang kuat untuk melakukan segala aktivitasnya. Saat ini, semakin banyak pusat kebugaran yang berkembang di kota-kota besar, khususnya Di Kota Pekanbaru. Ada yang berada di mall maupun di lokasi (*spot*) tertentu. Fasilitas yang diberikan pun beragam, ada yang memberikan berbagai macam pilihan dan fasilitas olahraga, ada pula yang hanya memfokuskan pada satu atau dua bidang olahraga. Sebagai pembatas, bidang olahraga senam.

Kesehatan menjadi hal yang diinginkan oleh banyak orang. Banyak orang melakukan segala upaya untuk mendapatkan kesehatan yang konon mahal harganya. Kesehatan menjadi incaran banyak orang, terutama kaum wanita. Aktivitas seorang wanita yang tergolong banyak dan melelahkan membuat wanita lebih rentan terserang kesehatannya. Tugas dan kewajiban wanita yang cukup banyak dan melelahkan membuat wanita sering kecapean dan akhirnya apabila daya tahan tubuhnya kurang sempurna maka akan jatuh sakit. Untuk menjaga kesehatan, salah satu hal yang wajib dilakukan adalah berolahraga. Ada banyak jenis olahraga yang bisa dilakukan namun mengingat aktivitas olahraga yang rumit mengharuskan banyak waktu untuk melakukannya maka wanita cenderung memilih olahraga yang bisa dilakukan kapan saja seperti senam.

Berkembangnya Usaha jasa pusat kebugaran dapat dilihat semakin banyakna jumlah Sanggar Senam di Kota Pekanbaru yang dilengkapi dengan segala fasilitas dari yang sederhana sampai yang berteknologi tinggi. salah satu jenis usaha jasa Sanggar Senam yang terlihat mulai berkembang di Kota Pekanbaru. Olahraga senam ini sendiri banyak sekali diminati oleh banyak orang khususnya kaum wanita terutama dikota-kota besar. Tidak mengenal usia baik tua maupun muda.

Senam merupakan suatu cabang olahragayang melibatkan performa gerakan yang membutuhkan kekuatan, kecepatan dan keserasian gerakan fisik yang teratur. senam terdiri dari gerakan-gerakan yang luas/banyak atau menyeluruh dari latihan-latihan yang dapat membangun atau membentuk otot-otot tubuh

Di kota-kota kebutuhan akan senam ini lumayan tinggi, karena tidak adanya lahan untuk berolah raga dan juga untuk merefreskan pikiran dan badan setelah penat bekerja. Ini bisa menjadi peluang besar dalam melihat prospek usaha Sanggar Senam ini sendiri.

Penggemar olahraga senam kebanyakan para wanita, baik ibu – ibu maupun remaja putri. Mereka memilih senam sebagai olahraga yang mudah, murah, dan tidak membutuhkan tenaga terlalu besar. Sehingga tidak dipungkiri kalau untuk saat ini yang menjadi potensi pasar untuk pertumbuhan sektor usaha ini adalah wanita. Pertumbuhan penduduk kota Pekanbaru dirinci berdasarkan kelompok umur dan jenis kelamin perempuan.

Tabel 1.: Jumlah Penduduk Kota Pekanbaru Menurut Kelompok Umur Dan JenisKelamin Perempuan.

Kelompok umur	2008	2009	2010	2010
0-4	39.978	47.707	46.430	47.707
5-9	38.471	38.931	42.061	38.931
10-14	33.699	32.190	38.167	32.190
15-19	36.359	38.892	44.215	38.892
20-24	51.701	45.154	55.302	45.154
25-29	40.670	40.926	48.177	40.926
30-34	45.107	36.379	40.453	36.379
35-39	37.401	31.831	34.475	31.832
40-44	23.209	25.728	27.604	25.728
45-49	18.382	20.093	21.192	20.093
50-54	12.071	15.916	15.340	15.916
55-59	8.656	9.374	10.263	9.374
60-64	5.391	6.542	6.016	6.452
65-69	3.969	3.391	4.658	5.528
70-74	1.434	2.194	3.093	4.132
75+	2.120	3.64	3.396	4.324
Jumlah	398.708	398.888	441.382	445.582

Sumber:Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru, 2011

Dari tabel 1 diatas dapat dilihat jumlah kelompok umur muda yang tinggi dapat menjadi potensi yang besar untuk pertumbuhan jasa ini.

Dikota pekanbaru sendiri usaha sanggar senam yang selalu didengar adalah sanggar senam pesona yang sampai sekarang masih berdiri dan beroperasi dan memiliki jumlah peserta yang lumayan banyak,sehingga menyedot perhatian para pelaku bisnis usaha sanggar senam ini sendiri.sekarang bisnis usaha sanggar senam dapat kita jumpai dikomplek kmplek perumahan.sehingga usaha jasa sanggar senam ini berkembang dari tahun ke tahun

Tabel 2. Perkembangan jumlah usaha jasa sanggar senam Di kota Pekanbaru dari tahun 2008-2013

Tahun	Jumlah	Pertambahan
2008	4	-
2009	10	5
2010	15	5
2011	20	5
2012	30	5
2013	35	5

Sumber; Data lapangan,2013

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis berminat melakukan penelitian dan mengkaji lebih lanjut tentang prospek usaha jasa Sanggar Senam di Kota Pekanbaru dan mengangkatnya dalam bentuk skripsi dengan judul:“Prospek Usaha Jasa Sanggar Senam Di Kota Pekanbaru”

Perumusan masalah

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka penulis mencoba merumuskan masalah sebagai berikut: “Bagaimana prospek Usaha jasa Sanggar Senam di Kota Pekanbaru”.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk Mengetahui Prospek usaha Jasa Sanggar senam kota Pekanbaru

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini yang ingin dicapai adalah:

- a. Sebagai penerapan dan pengembangan ilmu pengetahuan dan pendidikan serta untuk menambah wawasan penulis tentang hal-hal yang berkaitan dengan disiplin ilmu yang penulis dapatkan selama masa perkuliahan.
- b. Sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah untuk menetapkan kebijakan-kebijakan ekonomi yang sesuai dan tepat pada sarasannya.
- c. Dengan penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi dan informasi bagi peneliti lain yang ingin meneliti lebih lanjut dalam masalah yang sama pada masa yang akan datang.

teori industri Industri dapat dibagi dalam dua pengertian yaitu secara luas dan secara sempit. industri dalam arti luas adalah suatu himpunan perusahaan yang memproduksi barang-barang yang bersifat substitusi dekat yang memiliki nilai elastisitas permintaan silang yang relatif tinggi. Sedangkan dalam arti sempit, industri adalah sebagai suatu himpunan perusahaan yang memproduksi barang atau jasa yang bersifat homogen.

Industri dapat dibagi menurut produktifitas perorangan yaitu:

a. Industri primer

Adalah industri yang barang-barang produksinya bukan hasil olahan langsung atau tanpa diolah terlebih dahulu. contohnya produksi pertanian, peternakan, perkebunan dan perikanan.

b. Industri sekunder

Industri yang bahan mentahnya diolah sehingga menghasilkan barang-barang untuk diolah kembali. misalnya : permintaan benang sutera, komponen elektronik.

c. Industri tersier

Adalah industri yang produk atau barangnya berupa layanan jasa. contoh: telekomunikasi dan komunikasi transportasi perawatan kesehatan dan lain-lain.

Pada perkembangan bisnis dewasa ini, sektor industri jasa memegang peranan penting pada kontribusi kemajuan ekonomi. dengan penekanan manajemen kualitas bagi sektor jasa itu sendiri merupakan tantangan untuk menciptakan system pelayanan yang mampu mengoptimalkan objektifitasnya. penyewaan alat-alat olahraga merupakan sektor usaha yang bergerak dibidang jasa (Jasfar, 2005:5)

Jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak ke pihak lain, yang pada dasarnya bersifat intangible (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Produksi jasa bisa dihubungkan dengan produk fisik maupun tidak. (Tjiptono, 2006:6)

Jasa merupakan suatu kegiatan yang memiliki beberapa unsur ketak berwujud dan (intangibility) yang berhubungan dengannya, yang melibatkan beberapa interaksi dengan konsumen atau dengan property dalam kepemilikannya. Perubahan kondisi mungkin saja terjadi dan produksi jasa bisa berhubungan atau bisa pula tidak berkaitan dengan produk fisik. (Payne, 2000:8)

Ada empat Karakteristik pokok dan jasa yang membedakannya dengan barang. Keempat karakteristik tersebut meliputi (Tjiptono, 2006:15)

1) Intangibility

Artinya tidak dapat dilihat, dirasa, diraba, dicium. jasa hanya dapat dikonsumsi tetapi tidak dapat dimiliki.

2) Inseparability

Barang biasanya diproduksi, kemudian dijual, lalu dikonsumsi sedangkan jasa biasanya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi bersamaan. Interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa. Keduanya mempengaruhi hasil (outcome) dari jasa tersebut.

3) Variability

Jasa bersifat sangat variable karena merupakan nonstandardized out-put, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis. tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

4) Perishability

Jasa merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan.

Berbagai Faktor bisa dikemukakan sebagai pemicu perkembangan sektor jasa yang demikian pesat, diantaranya: (Tjiptono, 2006:4)

- a. Adanya peningkatan sektor jasa dalam perekonomian
 - b. Waktu santai yang semakin banyak
 - c. Persentase kerja wanita yang masuk dalam angkatan kerja semakin besar
 - d. Tingkat harapan hidup semakin meningkat
 - e. Produk-produk yang dibutuhkan dan dihasilkan semakin kompleks
 - f. Adanya peningkatan kompleksitas kehidupan
 - g. Meningkatnya perhatian terhadap teknologi dan kelangkaan sumber daya
 - h. Perubahan teknologi berlangsung semakin cepat
- perkembangan sektor jasa erat kaitannya dengan tahap perkembangan aktivitas ekonomi.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Kota Pekanbaru yang akan dilakukan setelah judul Penelitian disetujui.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik usaha jasa Sanggar Senam di Kota Pekanbaru yang berjumlah 35. Jumlah populasi yang dijadikan sebagai sampel sebanyak 35 dengan menggunakan teknik *sensus*. pengambilan sampel dapat dilakukan dengan menggunakan seluruh populasi yang ada dalam penelitian menggunakan teknik *sensus*. (Sugiyono, 2005: 23)

Jenis dan sumber Data

Jenis data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, yaitu:

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh dari responden yang dijadikan objek penulisan antara lain jumlah pendapatan, besarnya modal dan biaya operasional.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari tulisan dan laporan berbagai sumber data antara lain, Badan Pusat Statistik (BPS) dan instansi yang terkait.

Metode Pengumpulan Data

Di dalam penelitian ini usaha pengumpulan data yang diperlukan menggunakan cara-cara sebagai berikut :

1. Observasi
Yakni suatu teknik pengumpulan data dimana penulis mengadakan pengamatan langsung terhadap objek penelitian
2. Interview
Yakni wawancara langsung dengan responden dengan memakai daftar pertanyaan.
3. Questioner
Yakni pengumpulan data dilakukan dengan membuat daftar pertanyaan yang diajukan kepada responden menyangkut masalah penelitian. mengenai identitas responden, pendapatan dan pengeluaran rata-rata, hambatan atau kendala perkembangan usaha jasa Sanggar Senam.

Metode Analisa Data

Dalam menganalisa data penulis menggunakan analisa deskriptif dan analisa kuantitatif, analisa deskriptif merupakan analisa yang memberikan gambaran yang jelas tentang masalah yang diteliti dan menginterpretasikan data yang berasal dari data primer dan data sekunder. Analisa kuantitatif adalah analisa yang menampilkan model-model matematis untuk melihat kelayakan dari usaha jasa Sanggar Senam dapat digunakan rumus (Husnan, 2000 ;218) sebagai berikut:

1. Net Present Value (NPV) dari arus benefit dan biaya

Yaitu selisih antara present value dari benefit dan present value dari biaya dengan rumus

:

$$NPV = PVTB - PVTC$$

Dimana,

PVTB = Present value Total Benefit

PVTC = Present Value Total cost

- jika $NPV > 0$ MAKA Usaha Jasa Sanggar senam layak untuk dijalankan.
- Jika $NPV = 0$ maka usaha Jasa Sanggar senam tersebut mengembalikan sebesar *social opportunity factor*/modal
- Jika $NPV < 0$ maka usaha ini tidak memberikan keuntungan atau tidak layak untuk dilaksanakan.

2. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Merupakan angka perbandingan antara jumlah present value yang positif dengan present yang negative. dengan rumus:

$$\text{Net B/C} = \frac{\text{PVNB}(+)}{\text{PVNB}(-)}$$

- Jika Net B/C >1 Maka usaha Usaha Jasa Sanggar Senam layak dijalankan.
- Jika Net B/C <1 maka Usaha Jasa Sanggar senma tidak layak dijalankan.

3. Internal Rate Of Return

Rumus:

$$\text{IRR} = DF_1 + (DF_2 - DF_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2}$$

- Jika IRR > Discount rate, maka usaha jasa Sanggar Senam layak untuk dijalankan.
- Jika IRR < Discount Rate , maka Usaha Jasa Sanggar Senam tidak layak untuk dijalankan.

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Untuk mengetahui kelayakan usaha jasa sanggar senam dapat dihitung dengan menggunakan rumus *Net Present Value*, *Benefit Cost Ratio* dan *Internal Rate of the Return*.

a. *Net Present Value*

Net present value merupakan selisih persent benefit dengan present value cost. Keuntungan bersih yang diterima merupakan pendapatan yang diterima oleh pengusaha dikurangi dengan pengeluaran rutin untuk keperluan. Dari perhitungan (lampiran) dapat dilihat nilai net present value usaha sanggar senam di Kota Pekanbaru adalah Rp 56,243,200 lebih besar dari 0 berarti usaha jasa sanggar senam layak dan memenuhi kriteria dijasikan suatu usaha.

b. *Benefit Cost Ratio*

Benefit cost merupakan perbandingan antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Hasil diperoleh dari perhitungan *benefit cost ratio* (lampiran) adalah sebesar 1.281 yang berarti lebih besar dari satu. Hal ini berarti sah sanggar senam di Kota Pekanbaru layak untuk dijalankan di Kota Pekanbaru.

c. *Internal Rate of the Return*.

Dari perhitungan (lampiran) nilai *internal rate of return* usaha jasa sanggar senam di Kota Pekanbaru adalah sebesar 46,8% Sedangkan ini lebih tinggi dari tingkat bunga yang digunakan yaitu sebesar 45% Dengan demikian usaha jasa sanggar senam memenuhi kriteria dan layak untuk dijalankan di Kota Pekanbaru.

Ketiga perhitungan tersebut merupakan standar yang dipakai untuk mengukur kelayakan suatu usaha / proyek. Dari nilai *net present value*, *benefit cost ratio* dan *internal rate of*

return dapat disimpulkan bahwa usaha jasa sanggar senam memenuhi kriteria dan layak di jalankan di Kota Pekanbaru sehingga usaha ini memiliki prospek yang baik karena dapat memberikan keuntungan bagi pemilik usaha ini.

Perhitungan *Net Present Value (NPV)*, *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)* dan *Internal Rate of the Return (IRR)* menggunakan asumsi bahwa pendapatan dan pengeluaran tahun 1,2,3 adalah sama..

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta analisa yang dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha jasa sanggar senam di Kota Pekanbaru mempunyai prospek yang baik untuk dikembangkan di masa yang akan datang mengingat semakin terbukanya pemikiran dari masyarakat akan pentingnya menjaga agar hidup sehat dan juga perkembangan perkembangan kebutuhan manusia akan pentingnya refreshing maupun olahraga serta penyaluran minat dan bakat. Selain itu juga sifat dari senam itu sendiri yang sederhana, simpel dan mudah untuk dimainkan membuat para anggota senam hanya mengikuti apa yang diperagakan oleh instruktur.
2. Usaha jasa sanggar senam di Kota Pekanbaru ditinjau dari aspek kelayakannya dengan menggunakan perhitungan *Net Present Value*, *Benefit Cost Ratio* dan *Internal Rate of the Return* diperoleh kesimpulan bahwa usaha jasa sanggar senam di Kota Pekanbaru layak untuk dijalankan dan dapat memberikan keuntungan bagi pengusaha.
3. Kendala yang dihadapi oleh pengusaha jasa sanggar senam di Kota Pekanbaru adalah pada masalah jumlah peserta, promosi dan tenaga kerja.

Saran

1. Untuk meningkatkan pangsa pasar dan lebih memperkenalkan sanggar senam mereka ke tengah masyarakat yang memerlukan pengenalan terutama melalui iklan baik itu melalui media elektronik (TV, Radio dan Internet) maupun dengan menggunakan media cetak seperti Koran dan majalah. Disamping itu perlu juga pengenalan kepada para mahasiswa yang merupakan pangsa pasar dari sanggar senam itu sendiri.
2. Agar pelanggan atau anggota akan tetap setia menjadi anggota pada sanggar senam maka selayaknya pengusaha menyediakan instruktur yang handal yang dapat memberikan informasi kepada anggota akan manfaat dari apa yang dihasilkan dengan melakukan senam.

Daftar Pustaka

Cholid, Abdul. 1997. *Pengantar Evaluasi Proyek*. Pioner Jaya, Bandung.

Fuad, M dkk, 2004. *Pengantar Bisnis*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Husnan, Suad. 2000. *Studi Kelayakan Proyek*, UPP AM YKPN, Yogyakarta.

- Jasfar, Farida, 2005. *Manajemen Jasa*, Ghalia Indonesia.
- Jhingan, ML, 2004. *Ekonomi Pembangunan dan perencanaan*. PT Raja Grafindo Perkasa, Jakarta.
- Kotler, Philip. 1993. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Implikasi dan Pengendalian*, Edisi ketujuh, Alih Bahasa Adi Zulkarnain Afif, LPEF-UI, Jakarta.
- Kuncoro Mudrajad. 2007, *Ekonomika Industri Indonesia*, Andi, Yogyakarta.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001, *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktis*, Salemba Empat, Jakarta.
- Payne, Adrian. 2000. *The Essence of services Marketing / Pemasaran Jasa*, Andi and Pearson Education (Asia) Pte. Ltd.
- Tjiptono, Fandy. 2006. *Manajemen jasa*, Andi Yogyakarta.
- [www.Google.com,prospek usaha sanggar senam](http://www.Google.com/prospek_usaha_sanggar_senam).
- Panuju,Redi,Drs,Komunikasi Bisnis,PT Gramedia Pustaka Utama,20000.
- Payne,Adrian.The Essence of servis Marketinng/Pemasaran Jasa,Andi and
Pearson Education (Asia)Pte.Ltd,2000
- Wikipedia,Sanggar Senam,Http://Wikipedia.com