

**PROYEK AKHIR**  
**RENCANA BISNIS**  
**“AI.MFOCUS – Target Shooting Arena”**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam Menyelesaikan  
Program Diploma IV Program Studi Pengelolaan Usaha Rekreasi  
Politeknik Pariwisata NHI Bandung



Disusun Oleh :  
Helena Ardysta Sola Fide  
Nomor Induk : 2020310007

**PROGRAM STUDI**  
**PENGELOLAAN USAHA REKREASI**  
**JURUSAN KEPARIWISATAAN**  
**POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG**  
**2024**

## PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

|                      |                              |
|----------------------|------------------------------|
| Nama                 | : Helena Ardysta Sola Fide   |
| Tempat/Tanggal Lahir | : Semarang, 9 Februari 2002  |
| NIM                  | : 2020310007                 |
| Program Studi        | : Pengelolaan Usaha Rekreasi |
| Jurusan              | : Kepariwisata               |

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:

### **RENCANA BISNIS "ALMFOCUS – Target Shooting Arena"**

ini adalah merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.

2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Tugas Akhir/Proyek Akhir ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 23 Juni 2024



Penulis Pernyataan

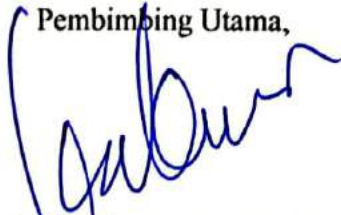
# LEMBAR PENGESAHAN

## PROYEK AKHIR

RENCANA BISNIS "AI.MFOCUS – Target Shooting Arena"

NAMA : HELENA ARDYSTA SOLA FIDE  
NIM : 2020310007  
PROGRAM STUDI : PENGELOLAAN USAHA REKREASI  
JURUSAN : KEPARIWISATAAN

Pembimbing Utama,



**Valentino Sumardi, MM.Par.**  
NIP. 19720807 200312 1 001

Pembimbing Pendamping,



**Drs. Asep Rosadi, M.AP.**  
NIP. 19630717 199903 1 001

Bandung, 12 Juni 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



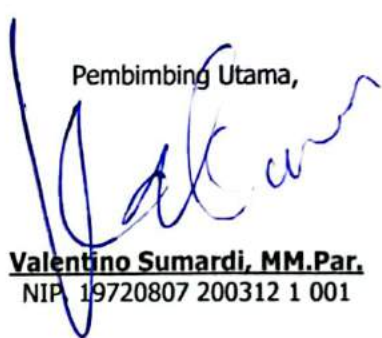
**Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE**  
NIP. 19710316 199603 2001

## LEMBAR PENGESAHAN

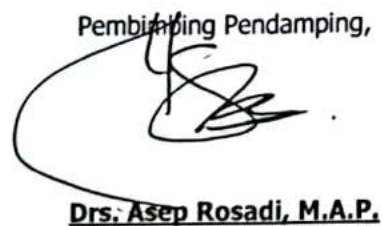
### RENCANA BISNIS "AI.MFOCUS – Target Shooting Arena"

NAMA : HELENA ARDYSTA SOLA FIDE  
NIM : 2020310007  
PROGRAM STUDI : PENGELOLAAN USAHA REKREASI

Pembimbing Utama,

  
**Valentino Sumardi, MM.Par.**  
NIP. 19720807 200312 1 001

Pembimbing Pendamping,

  
**Drs. Asep Rosadi, M.A.P.**  
NIP. 19630717 199903 1 001

Penguji I,

  
**Odang Permana, SE., ME.**  
NIP. -

Penguji II,

  
**Dr. Beta Budisetyorini, A.Par., M.Sc.**  
NIP. 19720119 200212 2 001

Bandung, 06 Agustus 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

  
**Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE.**  
NIP. 19710316 199603 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung

  
**Dr. Anwari Masatip., MM.Par., CEE**  
NIP. 19750415 200212 1 001





wonderful  
indonesia



A

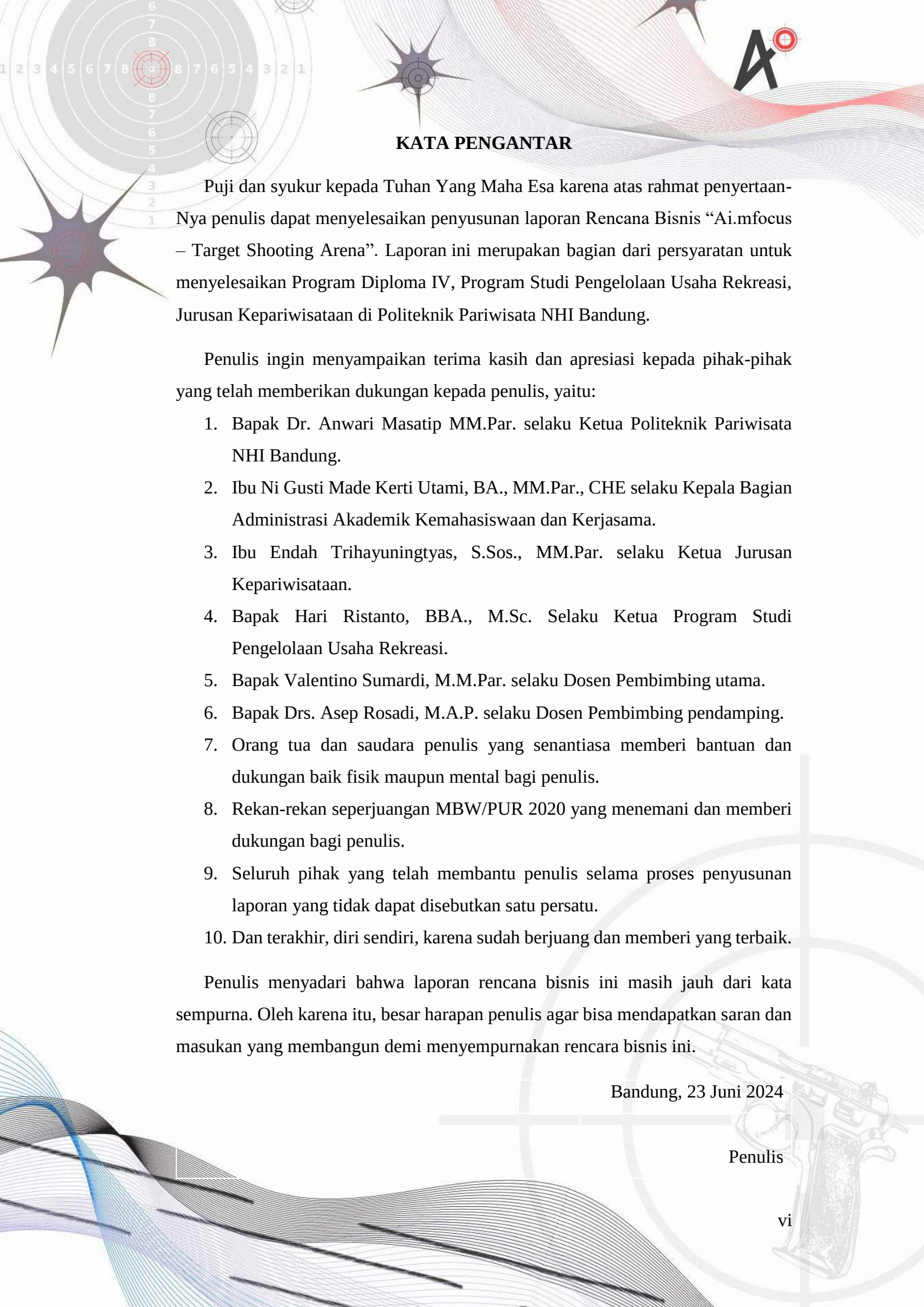


# Ai.mfocus

Take Your Shot!

Helena Ardysta Sola Fide  
2020310007





## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat penyertaan-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan Rencana Bisnis “Ai.mfocus – Target Shooting Arena”. Laporan ini merupakan bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Program Diploma IV, Program Studi Pengelolaan Usaha Rekreasi, Jurusan Kepariwisata di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Penulis ingin menyampaikan terima kasih dan apresiasi kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan kepada penulis, yaitu:

1. Bapak Dr. Anwari Masatip MM.Par. selaku Ketua Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Endah Trihayuningtyas, S.Sos., MM.Par. selaku Ketua Jurusan Kepariwisata.
4. Bapak Hari Ristanto, BBA., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Usaha Rekreasi.
5. Bapak Valentino Sumardi, M.M.Par. selaku Dosen Pembimbing utama.
6. Bapak Drs. Asep Rosadi, M.A.P. selaku Dosen Pembimbing pendamping.
7. Orang tua dan saudara penulis yang senantiasa memberi bantuan dan dukungan baik fisik maupun mental bagi penulis.
8. Rekan-rekan seperjuangan MBW/PUR 2020 yang menemani dan memberi dukungan bagi penulis.
9. Seluruh pihak yang telah membantu penulis selama proses penyusunan laporan yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
10. Dan terakhir, diri sendiri, karena sudah berjuang dan memberi yang terbaik.

Penulis menyadari bahwa laporan rencana bisnis ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, besar harapan penulis agar bisa mendapatkan saran dan masukan yang membangun demi menyempurnakan rencana bisnis ini.

Bandung, 23 Juni 2024

Penulis



## DAFTAR ISI

|                                               |     |
|-----------------------------------------------|-----|
| JUDUL .....                                   | i   |
| LEMBAR PERNYATAAN .....                       | ii  |
| LEMBAR PENGESAHAN I .....                     | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN II .....                    | iv  |
| COVER .....                                   | v   |
| KATA PENGANTAR .....                          | vi  |
| DAFTAR ISI .....                              | vii |
| DAFTAR TABEL .....                            | x   |
| DAFTAR GAMBAR .....                           | xii |
| EXECUTIVE SUMMARY .....                       | 1   |
| BAB I DESKRIPSI BISNIS .....                  | 2   |
| A. Latar Belakang .....                       | 2   |
| B. Gambaran Umum Bisnis .....                 | 5   |
| 1. Deskripsi Bisnis .....                     | 5   |
| 2. Deskripsi Logo dan Nama .....              | 6   |
| 3. Identitas Bisnis .....                     | 7   |
| C. Visi Dan Misi .....                        | 7   |
| D. <i>Porter's Five Forces Analysis</i> ..... | 8   |
| E. Gambaran Umum Produk Dan Jasa .....        | 11  |
| F. Jenis/Badan Usaha .....                    | 13  |
| G. Aspek Legalitas .....                      | 13  |
| BAB II RENCANA PRODUK/JASA .....              | 14  |
| A. Daftar Dan Deskripsi Produk/Jasa .....     | 14  |
| B. Alasan Dan Keunggulan Produk/Jasa .....    | 15  |
| C. Penyajian Dan Kemasan Produk/Jasa .....    | 16  |

|                                        |                                           |    |
|----------------------------------------|-------------------------------------------|----|
| D.                                     | Analisa Resources.....                    | 16 |
| E.                                     | Analisa Proses Produk/Jasa .....          | 16 |
| F.                                     | Inventory System .....                    | 17 |
| G.                                     | Supply Chain.....                         | 18 |
| BAB III RENCANA PEMASARAN .....        |                                           | 20 |
| A.                                     | Riset Pasar.....                          | 20 |
| 1.                                     | Analisis Survey .....                     | 20 |
| 2.                                     | <i>Segmenting</i> .....                   | 25 |
| 3.                                     | <i>Targeting</i> .....                    | 25 |
| 4.                                     | <i>Positioning</i> .....                  | 26 |
| B.                                     | Analisa Produk – Market Fit.....          | 27 |
| C.                                     | Analisa Kompetitor.....                   | 29 |
| D.                                     | Program Pemasaran .....                   | 31 |
| 1.                                     | <i>Product</i> .....                      | 31 |
| 2.                                     | <i>Price</i> .....                        | 31 |
| 3.                                     | <i>Place</i> .....                        | 32 |
| 4.                                     | <i>Promotion</i> .....                    | 33 |
| E.                                     | Media Pemasaran.....                      | 35 |
| F.                                     | Proyeksi Penjualan.....                   | 36 |
| BAB IV ASPEK SDM DAN OPERATIONAL ..... |                                           | 37 |
| A.                                     | Identitas Owners/Founders .....           | 37 |
| B.                                     | Struktur Organisasi .....                 | 37 |
| C.                                     | Job Analysis Dan Job Description .....    | 38 |
| D.                                     | Manning Budget/Anggaran Tenaga Kerja..... | 40 |
| E.                                     | Recruitment & Hiring Procedure .....      | 41 |
| F.                                     | Service Scape.....                        | 41 |

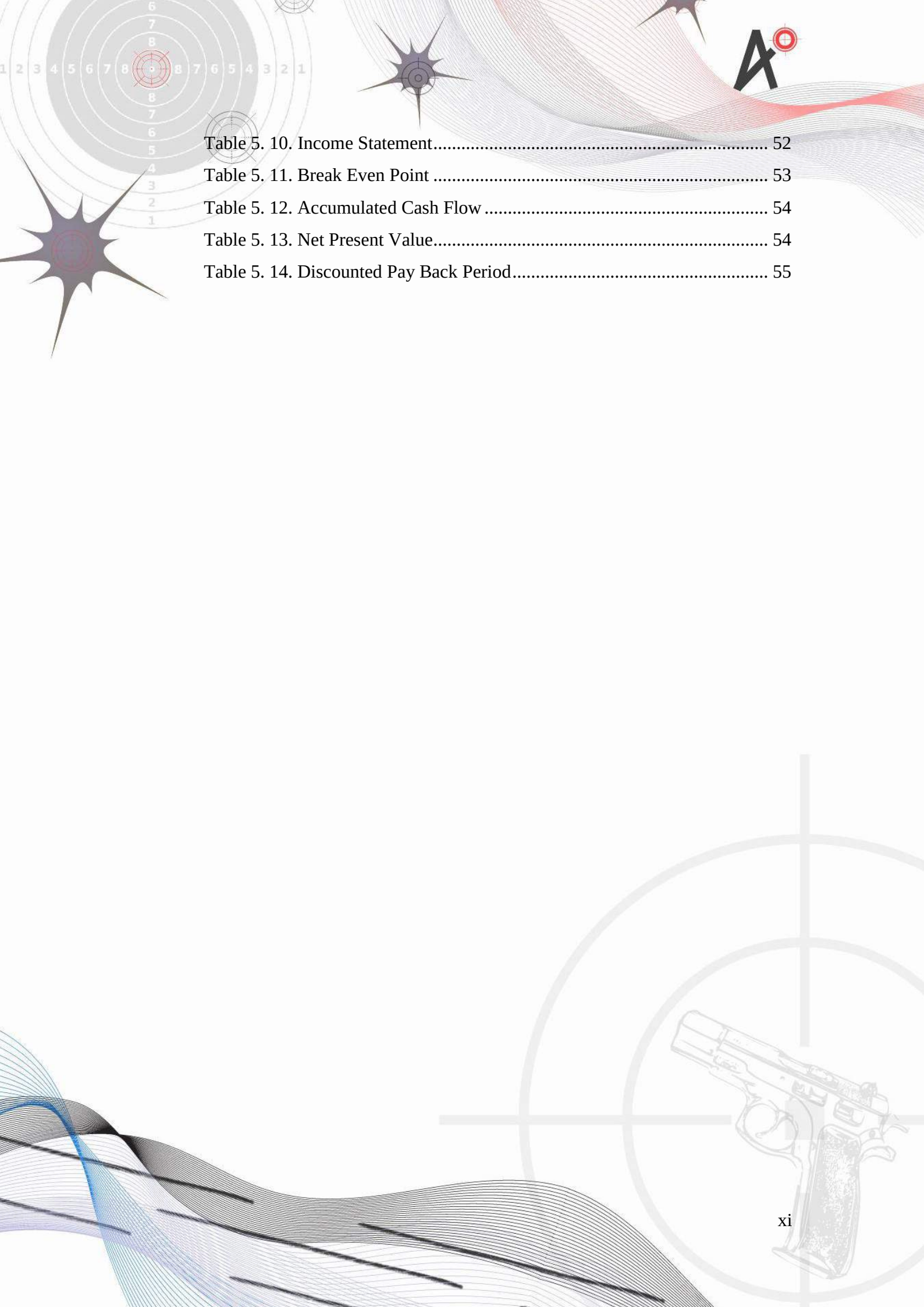


|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 1. <i>Layout</i> .....                                         | 41 |
| 2. <i>Flow</i> .....                                           | 42 |
| 3. <i>SOP</i> .....                                            | 43 |
| G. <i>Action Plan &amp; Report</i> .....                       | 45 |
| BAB V ASPEK KEUANGAN .....                                     | 46 |
| A. <i>Metode Pencatatan Akuntansi</i> .....                    | 46 |
| B. <i>Capital Expenditure</i> .....                            | 46 |
| 1. <i>Tangible Investment</i> .....                            | 46 |
| 2. <i>Intangible Investment</i> .....                          | 47 |
| 3. <i>Working Capital</i> .....                                | 48 |
| C. <i>Time Value of Money (Nilai Waktu Uang)</i> .....         | 49 |
| D. <i>Pendanaan Investasi</i> .....                            | 49 |
| E. <i>Identifikasi Cash Inflow &amp; Outflow</i> .....         | 50 |
| 1. <i>Revenue Breakdown</i> .....                              | 50 |
| 2. <i>Operating Budget</i> .....                               | 50 |
| 3. <i>Income Statement</i> .....                               | 52 |
| F. <i>Penentuan Titik Impas</i> .....                          | 53 |
| G. <i>Metode Penilaian Investasi (Capital Budgeting)</i> ..... | 54 |
| 1. <i>Accumulated Cash Flow</i> .....                          | 54 |
| 2. <i>Net Present Value</i> .....                              | 54 |
| 3. <i>Internal Rate of Return</i> .....                        | 55 |
| 4. <i>Discounted Pay Back Period</i> .....                     | 55 |
| 5. <i>Executive Financial Summary</i> .....                    | 55 |
| DAFTAR PUSTAKA .....                                           | 56 |
| LAMPIRAN.....                                                  | 60 |

## DAFTAR TABEL

|                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| Table 2. 1. Produk Ai.mfocus .....                          | 14        |
| Table 2. 2. Daftar Resources .....                          | 16        |
| Table 2. 3. Customer Journey Mapping .....                  | 17        |
| Table 2. 4. Inventory System .....                          | 18        |
| Table 2. 5. Supply Chain.....                               | 18        |
|                                                             |           |
| Table 3. 1. Hasil Kuesioner: Customer profile .....         | 20        |
| Table 3. 2. Segmenting Ai.mfocus.....                       | 25        |
| Table 3. 3. TAM SAM SOM .....                               | 26        |
| Table 3. 4. Positioning Ai.mfocus.....                      | 26        |
| Table 3. 5. Hasil Kuesioner: terkait produk Ai.mfocus ..... | 27        |
| Table 3. 6. Kompetitor .....                                | 29        |
| Table 3. 7. Harga produk satuan .....                       | 32        |
| Table 3. 8. Harga produk paket bundling.....                | 32        |
| Table 3. 9. Saluran reservasi .....                         | 32        |
| Table 3. 10. Proyeksi penjualan .....                       | 36        |
|                                                             |           |
| Table 4. 1. Job Description .....                           | 38        |
| Table 4. 2. Manning Budget.....                             | 40        |
| Table 4. 3. Service Blueprint.....                          | 43        |
| Table 4. 4. Action Plan.....                                | 45        |
|                                                             |           |
| <i>Table 5. 1. Tangible Investment .....</i>                | <i>46</i> |
| Table 5. 2. Intangible Investment.....                      | 48        |
| Table 5. 3. Working Capital.....                            | 48        |
| Table 5. 4. Total Investment .....                          | 49        |
| Table 5. 5. Pendanaan Investasi .....                       | 49        |
| Table 5. 6. Bank Loan .....                                 | 50        |
| Table 5. 7. Revenue Breakdown .....                         | 50        |
| Table 5. 8. Variable Cost.....                              | 51        |
| Table 5. 9. Fixed Cost .....                                | 51        |





|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| Table 5. 10. Income Statement.....           | 52 |
| Table 5. 11. Break Even Point .....          | 53 |
| Table 5. 12. Accumulated Cash Flow .....     | 54 |
| Table 5. 13. Net Present Value.....          | 54 |
| Table 5. 14. Discounted Pay Back Period..... | 55 |



## DAFTAR GAMBAR

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Picture 1. 1. Logo Ai.mfocus .....                                           | 6  |
| Picture 1. 2. Map DP Mall .....                                              | 7  |
| Picture 1. 3. Porter's 5 Forces.....                                         | 10 |
| Picture 1. 4. DP Mall.....                                                   | 11 |
| Picture 1. 5. Target Shooting .....                                          | 11 |
| Picture 1. 6. Practical Shooting.....                                        | 12 |
| Picture 1. 7. Battle Ground.....                                             | 12 |
| <br>                                                                         |    |
| Picture 3. 1. Hasil Kuesioner: Minat rekreasi olahraga menembak di mall....  | 22 |
| Picture 3. 2. Hasil Kuesioner: Motivasi responden.....                       | 22 |
| Picture 3. 3. Hasil Kuesioner: Rentang harga yang bersedia dikeluarkan. .... | 24 |
| Picture 3. 4. Perceptual Mapping .....                                       | 27 |
| Picture 3. 5. Javelin Experiment Board.....                                  | 28 |
| Picture 3. 6. 3 Levels of Product.....                                       | 31 |
| Picture 3. 7. Akun Instagram Ai.mfocus.....                                  | 33 |
| Picture 3. 8. Akun Instagram DP Mall.....                                    | 34 |
| Picture 3. 9. Akun wisata Semarang .....                                     | 34 |
| Picture 3. 10. Akun influencer Semarang .....                                | 34 |
| <br>                                                                         |    |
| Picture 4. 1. Struktur Organisasi .....                                      | 38 |
| Picture 4. 2. Bagian dalam DP Mall.....                                      | 41 |
| Picture 4. 3. Lantai 2 DP Mall .....                                         | 42 |
| Picture 4. 4. Gambaran area target shooting .....                            | 42 |



## EXECUTIVE SUMMARY

*Target shooting* atau menembak termasuk kedalam salah satu kelompok olahraga rekreasi yang masih belum begitu dikenal oleh masyarakat umum namun mampu mengharumkan nama Indonesia di perlombaan olahraga internasional. Untuk olahraga menembak sebagai rekreasi secara *indoor* menggunakan *airsoft gun* di Semarang sendiri belum ada. Sehingga tercetuslah ide bisnis ini yang bernama Ai.mfocus dengan *tagline* “Take Your Shot!”

Nama Ai.mfocus disini terdiri dari kata *aim* dan *focus* yang merupakan proses dan kemampuan dalam olahraga menembak. Secara keseluruhan Ai.mfocus memiliki arti menetapkan arah dan fokus pada sasaran. Selain itu Ai.mfocus juga dapat dipahami sebagai *I am focus* atau saya berkonsentrasi. Nama ini dipilih sebagai penggambaran terkait aktivitas menembak yang ditawarkan.

Ai.mfocus unggul dalam menawarkan pengalaman baru berupa *target shooting* yang seru dan aman di daerah Semarang Raya. Berlokasi strategis di DP Mall Semarang, Ai.mfocus menawarkan berbagai skenario permainan menarik seperti target shooting, practical shooting, dan battle ground, yang dipandu oleh instruktur terlatih. Dengan fasilitas dan peralatan yang memadai, Ai.mfocus menjadikan keselamatan pengunjung sebagai prioritas utama. Selain memberikan kesenangan, Ai.mfocus juga menawarkan nilai edukasi terkait olahraga menembak, pengalaman baru, dan tantangan, menjadikan destinasi yang sempurna bagi pengunjung yang mencari hiburan yang unik dan mendebarkan.

Ai.mfocus memposisikan sebagai rekreasi *shooting arena indoor* pertama di Kota Semarang yang berlokasi di salah satu mall terkenal yaitu DP Mall dengan segmen yang dipilih adalah masyarakat gen z dan milenial yang berdomisili di Semarang Raya dan ingin mencoba merasakan rasanya menembak.

Ai.mfocus membutuhkan total investasi sebesar Rp 8.515.901.000 dan secara keseluruhan Ai.mfocus menghasilkan *net present value* sebesar Rp 2.426.437.700 dengan *internal rate of return* 21,12%, dan *discounted payback period* adalah tiga tahun sepuluh bulan.



## DAFTAR PUSTAKA

- BPS Kabupaten Demak. (n.d.). *Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur (Jiwa), 2017-2019*. Badan Pusat Statistik. Retrieved April 22, 2024, from <https://demakkab.bps.go.id/indicator/12/116/1/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur.html>
- BPS Kabupaten Kendal. (2021). *Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur Hasil Sensus Penduduk (Jiwa), 2020-2023*. Badan Pusat Statistik. <https://kendalkab.bps.go.id/indicator/12/515/1/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-hasil-sensus-penduduk.html>
- BPS Kabupaten Semarang. (n.d.). *[SP2020] Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan dan Kelompok Umur (Jiwa), 2020*. Badan Pusat Statistik. Retrieved April 22, 2024, from <https://semarangkab.bps.go.id/indicator/12/654/1/-sp2020-jumlah-penduduk-menurut-kecamatan-dan-kelompok-umur.html>
- BPS Kota Salatiga. (n.d.). *Banyaknya Penduduk Kota Salatiga Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, 2020*. Badan Pusat Statistik. Retrieved April 22, 2024, from <https://salatigakota.bps.go.id/statictable/2021/06/28/574/banyaknya-penduduk-kota-salatiga-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-2020.html>
- BPS Kota Semarang. (n.d.). *Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, 2020*. Badan Pusat Statistik. Retrieved April 22, 2024, from <https://semarangkota.bps.go.id/statictable/2021/11/12/226/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-2020-sp2020-.html>
- BPS Provinsi Jawa Tengah. (n.d.). *Penduduk Jawa Tengah Didominasi Milenial dan Generasi Z*. Badan Pusat Statistik. Retrieved March 17, 2024, from <https://jateng.bps.go.id/news/2021/01/21/430/penduduk-jawa-tengah-didominasi-milenial-dan-generasi-z.html>
- BPS Republik Indonesia. (2021). *Potret Sensus Penduduk 2020 Menuju Satu Data Kependudukan Indonesia*.
- BPS Republik Indonesia. (2023). *Ekonomi Indonesia Triwulan I-2023 Tumbuh 5,03 Persen (y-on-y)*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2023/05/05/1998/ekonomi-indonesia-triwulan-i-2023-tumbuh-5-03-persen--y-on-y-.html>
- Danafia, B. S. (2023). *Olahraga Menembak di Pamekasan Minim Peminat*. <https://radarmadura.jawapos.com/sportainment/742764029/olahraga-menembak-di-pamekasan-minim-peminat>
- Fadilah, L. A., Azizah, N., Nelson, F. A., & Izzuddin, D. A. (2023). *Mengenalkan*



Aktivitas Olahraga Rekreasi Dengan Webinar Online Kepada Remaja Di Desa Sukamantri. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 138–141.

Faizah, N. (2023). Sudah Ada 400-an Anggota Perbakin di Jawa Tengah, Begini Cara Mendaftarnya. <https://soloraya.solopos.com/sudah-ada-400-an-anggota-perbakin-di-jawa-tengah-begini-cara-mendaftarnya-1782104>

Fitriantono, M. R., Kristiyanto, A., & Siswandari, S. (2018). Potensi Alam untuk Olahraga Rekreasi. *Prosiding Seminar Nasional IPTEK Olahraga*, 1(1), 9–11.

Gusanti, D. K., & Basuki, Y. (2021). Pola Kunjungan Pusat Perbelanjaan Di Pusat Kota Semarang (Studi Kasus: DP Mall). *Jurnal Teknik Perencanaan Wilayah Dan Kota*, 10(4), 244–250.

Harian, P. J. (2023). Atlet Cabor Menembak Peraih Dua Emas Asian Games Bidik Olimpiade Paris. <https://www.ntbpos.com/berita/51510394478/atlet-cabor-menembak-peraih-dua-emas-asian-games-bidik-olimpiade-paris>

HowExpert. (2011). “ *How to Airsoft* ” *Your Step by Step Guide to Airsofting*. HowExpert Press.

Hussen, M. F., & Mahstya, E. (2017). Ingin coba menembak? datang ke booth Pindad di IBDEXpo JCC. ANTARA News. <https://www.antaranews.com/berita/654234/ingin-coba-menembak-datang-ke-booth-pindad-di-ibdexpo-jcc>

Kamseno, S., Sujiono, B., & Apriyanto, T. (2018). Upaya Peningkatan Kemampuan Menembak Air Rifle 10 Meter Dengan Berlatih Keseimbangan Pada Siswa Latihan Lanjutan Menembak (LLM). 75–85.

Kategori Data Pariwisata & Budaya. (2023). Dinas Komunikasi, Informatika, Statistik Dan Persandian Kota Semarang. <https://data.semarangkota.go.id/data/list/4>

Kemenparekraf/Baparekraf. (2021). Tren Sport Tourism Menjadi Angin Segar Bagi Pariwisata Bali. <https://www.kemenparekraf.go.id/ragam-pariwisata/tren-sport-tourism-menjadi-angin-segar-bagi-pariwisata-bali>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Marketing* (16th ed.).

Kurniawan, W. R (2022). Edukasi dan Pengenalan Cabang Olahraga Menembak untuk Anak Sekolah Dasar dan Menengah Pertama sebagai Upaya Peningkatan Prestasi Olahraga Menembak Tingkat Pelajar Kota Semarang. *Jurnal ABDI: Media Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(1), 68–74.

Kusumaningrum, D. A., & Geovani, F. (2022). Implementasi Usaha Olahraga Rekreasi: M7 Tactical, Kuningan City Mall, Jakarta. *Journal of Tourism and*



*Creativity*, 6(3), 181.

Lestari, M., & Yuliasrid, D. (2021). Pemanfaatan Waktu Luang Untuk Aktivitas Rekreasi Bagi Karang Taruna Desa Tahunan Kecamatan Sale Kabupaten Rembang. *Jurnal Kesehatan Olahraga*, 9(3), 91–100.

M7 Tactical - Pluit Village. (n.d.). Retrieved March 23, 2024, from <https://www.tiket.com/to-do/m7-tactical-pluit-village>

Mahfud, I., & Evanda, A. (2023). Survei Dampak Olahraga Rekreasi Terhadap Perubahan Sosial Di Lingkungan Gunung Betung Desa Wiyono Lampung. *Sport Science and Education ...*, 4(2), 1–13.

Motto, A., Ilat, V., & Kalalo, M. (2017). Penerapan Accrual Basis Pada Pelaporan Keuangan Umkm Berdasarkan Sak Etap Di Koperasi Karyawan Pt. Bank Sulut. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2), 1151–1157. <https://doi.org/10.32400/gc.12.2.18618.2017>

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). *Value Proposition Design*. John Wiley & Sons, Inc.,.

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A., & Movement, T. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons, Inc.,.

*Peraturan Kepolisian NKRI Nomor 1 Tahun 2022*. (2022).

*Profil Kota*. (2018). [https://semarangkota.go.id/p/33/profil\\_kota](https://semarangkota.go.id/p/33/profil_kota)

Rahman, M. L. (2017). *Di IBDEXpo, rogoh Rp 50.000 pengunjung bisa rasakan menembak senjata laik tentara*. Merdeka.Com. <https://www.merdeka.com/uang/di-ibdexpo-rogoh-rp-50000-pengunjung-bisa-rasakan-menembak-senjata-laik-tentara.html>

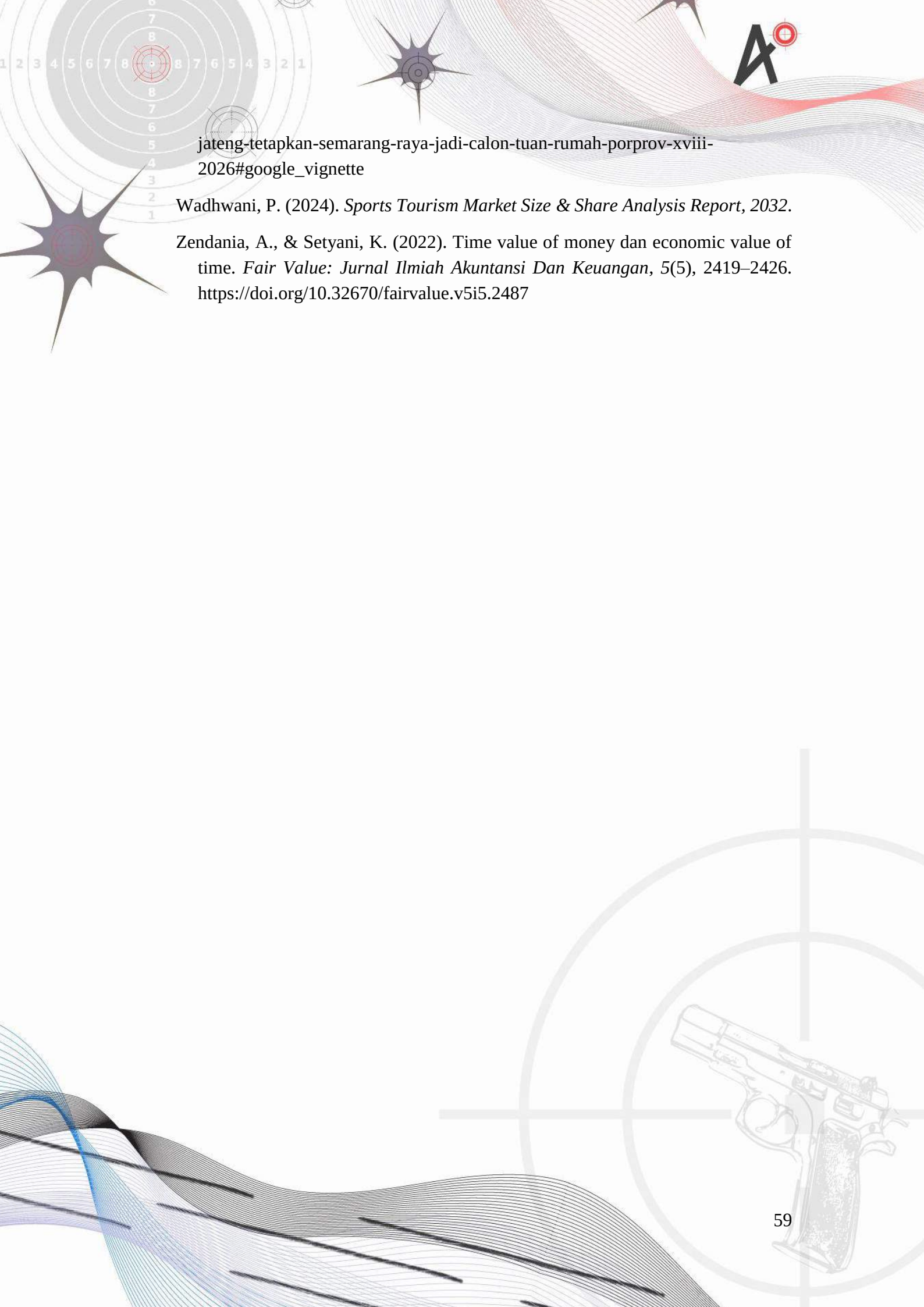
Redaksi Metro Semarang. (2022). *Pandemi Mulai Mereda, Kunjungan DP Mall Naik Hingga 80%*. Metrosemarang.Com. <https://metrosemarang.com/2022/09/06/pandemi-mulai-mereda-kunjungan-dp-mall-naik-hingga-80/>

Setyowati, D. (2017). *Belanja Masyarakat Turun, BPS: Konsumsi Bergeser ke Wisata*. <https://katadata.co.id/finansial/makro/5e9a5626770b3/belanja-masyarakat-turun-bps-konsumsi-bergeser-ke-wisata>

*Syarat Aturan Kepemilikan Airsoft Gun Di Indonesia*. (2021). PDAI Universitas Medan Area. <https://mh.uma.ac.id/syarat-aturan-kepemilikan-airsoft-gun-di-indonesia/>

W, A. B. (2023). *KONI Jateng Tetapkan Semarang Raya Jadi Calon Tuan Rumah Porprov XVIII 2026*. RMOL Jateng. <https://www.rmoljawatengah.id/koni->





jateng-tetapkan-semarang-rayajadi-calon-tuan-rumah-porprov-xviii-2026#google\_vignette

Wadhwani, P. (2024). *Sports Tourism Market Size & Share Analysis Report, 2032*.

Zendania, A., & Setyani, K. (2022). Time value of money dan economic value of time. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 5(5), 2419–2426. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v5i5.2487>