

## **Analisis Manajemen Industri Pelatihan Bulu Tangkis di Kabupaten Ngawi**

**Fajar Arrohman<sup>1,\*</sup>, Tommy Soenyoto<sup>1</sup>, Donny Wira Yudha Kusuma<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Pendidikan Olahraga, Fakultas Ilmu Keolahragaan, Universitas Negeri Semarang

\*Corresponding author: [fajararohman080@students.unnes.ac.id](mailto:fajararohman080@students.unnes.ac.id)

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) Mengetahui perencanaan manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi; (2) Mengetahui organisasi manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi; (3) Mengetahui pelaksanaan manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi; (4) Mengetahui pengawasan manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi. Penelitian ini adalah penelitian analisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif, disain penelitian studi fenomenologi. Sampel dalam penelitian ini yaitu PBSI. Kab. Ngawi, Pelaku pelatihan olahraga, dan masyarakat Kab. Ngawi. Teknik pengumpulan data adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik keabsahan data adalah triangulasi sumber dan teknik. Hasil penelitian ini (1) perencanaan pelatihan bulutangkis di Kabupaten Ngawi masih kurang dikarenakan. (2) Organisasi pelatihan di Kabupaten Ngawi masih perlu adanya peningkatan. (3) Pelaksanaan pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi masih belum terlaksana secara maksimal. (4) Pengawasan manajemen pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi belum ada dan belum adanya bagian khusus yang dibentuk atau aturan dalam proses pengawasan. Industri bulutangkis di Kab. Ngawi sudah berjalan dengan dengan cukup baik, akan tetapi perlu adanya dukungan dari berbagai pihak. Perlu adanya perencanaan yang matang hingga pengawasan agar industri bulutangkis berjalan dengan baik.

**Kata Kunci:** manajemen; industri pelatihan; bulutangkis

### **Abstract**

This research aims to: (1) Understand the management planning for the badminton training industry in Ngawi Regency; (2) Knowing the management organization of the badminton training industry in Ngawi Regency; (3) Knowing the management of the badminton training industry in Ngawi Regency; (4) Knowing the management supervision of the badminton training industry in Ngawi Regency. This research is analytical research using a qualitative approach, a phenomenological study research design. The sample in this research is PBSI. Regency. Ngawi, sports trainers, and the people of Kab. Ngawi. Data collection techniques are observation, interviews and documentation. The data validity technique is triangulation of sources and techniques. The results of this research are (1) badminton training planning in Ngawi Regency is still lacking due to. (2) The training organization in Ngawi Regency still needs improvement. (3) The implementation of badminton training in Ngawi Regency is still not implemented optimally. (4) There is no supervision of badminton training management in Ngawi Regency and there is no special section formed or rules in the supervision process. Badminton industry in Kab. Ngawi is running quite well, but it needs support from various parties. There needs to be careful planning and supervision so that the badminton industry runs well.

**Keywords:** management; training industry; badminton

Received: 1 May 2024

Revised: 20 May 2024

Accepted: 23 May 2025

Published: 31 May 2024

## **PENDAHULUAN**

Perkembangan industri olahraga di Indonesia tetap membutuhkan partisipasi masyarakat dalam penyelenggaraan olahraga elit dengan dukungan industri olahraga lokal (Wahyudi, 2018). Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga melalui Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga sebagai lembaga pengembangan industri olahraga di Indonesia menggagas gagasan untuk mengembangkan industri olahraga sebagai industri kreatif bidang olahraga yang berdaya saing tinggi globalisasi industri. Olahraga di negeri kita tercinta masih

tertinggal, karena masih minimnya kesadaran masyarakat akan pentingnya olahraga (Arsyad, Shanda, Rizkianti, Rinelda, & Gustian, 2023).

Industri olahraga adalah bagian yang sangat penting dari pembangunan ekonomi negara. Di negara-negara maju dan modern seperti Amerika, Inggris, Jerman, Prancis, Italia, Korea, dan China, olahraga telah menjadi industri yang luar biasa sebagai penyedia perekonomian negara (Hu, Chen, & Tzeng, 2016). Selain itu, olahraga direncanakan sebagai industri modern dalam skala global. Dengan membangun karakter bangsa, olahraga telah menjadi identitas industri dengan nilai tambah yang penting. Di Indonesia, pengembangan industri olahraga masih memerlukan keterlibatan pemerintah dalam mensosialisasikan ruang lingkup peluang wirausaha di bidang olahraga.

Melalui industrialisasi olahraga, fasilitas dan event olahraga akan ditingkatkan sehingga kualitas atlet juga akan meningkat. Peningkatan ini berasal dari investor olahraga. Dunia olahraga tidak hanya sebatas peranan sebagai alat untuk perkembangan fisik dan mental, peningkatan tubuh, hiburan atau kompetisi, tetapi olahraga juga dapat menjadi sumber pendapatan ekonomi masyarakat, juga dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. martabat dan status negara (Wahyudi, 2018). Salah satu industri olahraga yaitu pada cabang olahraga bulutangkis. Industri bulu tangkis di Indonesia saat ini mengalami penurunan, dikarenakan saat ini masa transisi dari pandemi covid 19. Klub dan tempat pelatihan bulu tangkis mulai kembali menyiapkan dan memasarkan klub tempat mereka berlatih bulu tangkis. Kendala yang di rasakan para atlet saat ini masih jarang nya perlombaan yang terselenggara dari tingkat amatir maupun tingkat nasional. Pada tahap transisi ini para pelatih dan pemilik klub mulai kembali membentuk atlet dan menyiapkan atlet usia dini untuk pertandingan yang nanti kembali ramai.

Pembinaan atlet bulu tangkis di Kabupaten Ngawi dilakukan oleh mantan atlet bulu tangkis yang membuat pelatihan bulu tangkis di setiap kecamatan. Beberapa mantan atlet bulu tangkis di kabupaten Ngawi menjadi pemilik tunggal pelatihan bulu tangkis. Pelatihan atlet bulu tangkis di Kabupaten Ngawi masih kurang mendapatkan perhatian pemerintah. Total ada 8 Perkumpulan Bulu Tangkis (PB) di Kabupaten Ngawi yang masih aktif dalam pembinaan atlet bulu tangkis.

Fakta yang peneliti temukan saat melakukan observasi di beberapa PB di Kabupaten Ngawi adalah : (1) Para pelatih yang sekaligus pemilik pelatihan, melakukan pemasaran masih menggunakan tradisional dari mulut ke mulut. (2) Event bulu tangkis di Kabupaten Ngawi sangat jarang digelar. (3) Sarana Prasarana yang disediakan oleh PB masih cukup kurang. (4) Pembiayaan yang diminta dalam pelatihan masih belum sebanding yang atlet dapatkan saat

pelatihan. (5) Para pelatih tidak memiliki kemampuan dalam memanfaatkan media sosial untuk melakukan pemasaran. (6) Peran pemerintah masih sangat dibutuhkan dalam peningkatan industri olahraga pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi. (7) Pengaruh permainan game online mengakibatkan minat anak usia dini berkurang dalam mengikuti pelatihan bulu tangkis. Pemerintah harus meninjau RPJMN karena pada 2020 semua program akan fokus pada penanganan Covid 19 (Muhyiddin, 2020).

Tercatat jumlah atlet yang dimiliki Pemkab Ngawi yang terdata oleh PBSI (Persatuan Bulu Tangkis Seluruh Indonesia) sebagai berikut:

**Table 1** Jumlah Atlet Terdaftar di PBSI

Kabupaten Pemkab. Ngawi				
U9-U11	U13-U15	U17-U19	Dewasa	Total
16	90	64	22	192

Sumber: PBSI (2022)

Terlihat dari tabel di atas minat atlet bulu tangkis usia 9 dan usia 11 sangat sedikit dibandingkan dengan jenjang usia yang lain. Hasil observasi peneliti terlihat bahwa pelatihan bulu tangkis saat ini mengalami penurunan peminat yang diakibatkan kurang menariknya pemasaran, peningkatan sarana prasarana pelatihan dan event pertandingan bulu tangkis yang jarang diselenggarakan. Dari uraian tersebut terlihat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap manajemen industri olahraga pelatihan bulu tangkis. Peneliti akan mengangkat judul penelitian tentang “Analisis Manajemen Industri Bulu Tangkis Di Kabupaten Ngawi”.

## **METODE**

Pendekatan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dengan menggunakan wawancara sebagai model pengumpulan data dan teknik analisis data berupa teknik analisis tekstual dari hasil transkrip catatan lapangan (Umanailo et al., 2019). Penelitian ini dipilih karena tepat untuk mengeksplorasi dan mengkaji tentang manajemen industri pelatihan bulu tangkis di wilayah Kabupaten Ngawi. Desain penelitian kualitatif dengan studi evaluasi POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling). POAC sebagai prinsip manajemen organisasi yang dibalik kesuksesan sebuah bisnis. Pada penelitian ini, peneliti memilih menggunakan evaluasi POAC sebagai evaluasi manajemen pelatihan Bulu tangkis yang mengalami penurunan peminat di Kabupaten Ngawi. Data yang diperoleh dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Sampel yang ada dalam penelitian ini yaitu PBSI. Kab. Ngawi,

Pelaku pelatihan olahraga, dan masyarakat Kab. Ngawi. Data primer dari penelitian ini adalah diperoleh melalui observasi dan wawancara, sedangkan dokumentasi berbentuk arsip dokumen sebagai data pendukung atau sekunder data (Akmal & Hartono, 2020). Observasi dilakukan di klub bulutangkis di wilayah Kab. Ngawi yang berfokus pada pembinaan atlet bulutangkis. Observasi dilakukan dan juga para pelaku olahraga bulutangkis. Observasi yang dilakukan terdiri dari pemasaran pelatihan, kendala, dan solusi. Wawancara untuk penelitian ini ditujukan kepada para informan sebagai berikut: 1) Pelatih bulu tangkis pada 8 klub bulutangkis di Kab. Ngawi yang berfokus pada pelatihan dan pembinaan atlet bulutangkis, 2) Ketua PBSI Kab. Ngawi dan 3) masyarakat (pelaku olahraga bulutangkis di Kab. Ngawi dan orang tua/wali atlet pada klub bulutangkis). Wawancara dilakukan langsung oleh peneliti.

Instrumen yang digunakan peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mengumpulkan data (Rumini, 2015). Peneliti bertindak sebagai alat penelitian dan pengumpul data. Instrumen selain orang seperti; Kuesioner, instruksi wawancara, instruksi observasi, dll. Semua instrumen tersebut memuat fokus dan indikator penelitian untuk mengidentifikasi industri pelatihan bulu tangkis pada rumusan masalah dalam penelitian ini. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur. Kisi-kisi dari wawancara yang digunakan berfokus pada empat variabel penelitian yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

Teknik keabsahan data (validitas data) penelitian adalah teknik triangulasi. (Sugiyono, 2015) teknik triangulasi menyatakan bahwa teknik triangulasi adalah teknik perolehan data dan sumber yang ada. Data diperoleh peneliti dari pelatihan bulutangkis di Ngawi dan masyarakat pelaku bulutangkis yang didapatkan peneliti melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan model analisis interaktif sebagaimana yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman (2014). Pengolahan dan analisis terdiri dari empat komponen interaktif, yaitu 1) pengumpulan data, 2) reduksi data, 3) penyajian data, dan 4) kesimpulan/verifikasi. Keempat komponen tersebut membentuk suatu siklus yang berkesinambungan antara pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi.

## **HASIL**

### **PERENCANAAN**

Perencanaan dilakukan oleh pihak klub pelatihan untuk merencanakan berbagai program guna mencapai tujuan yang dicapai secara maksimal. Berdasarkan hasil wawancara

yang dilakukan dengan pelatih Klub PB. TO MM FAMILY terkait dengan perencanaan pemasaran pelatihan bulutangkis di tempat latihan klub :

“.... Untuk saat ini kami belum ada program pemasaran dan kami masih mengadakan cara konvensional untuk program pemasaran.”

Pernyataan yang disampaikan juga sama dengan yang disampaikan pelatih klub yang lain dimana belum adanya program atau perencanaan terkait dengan pemasaran klub. Selain itu dari ketua PBSI Ngawi juga menyampaikan bahwa pihak PBSI juga berupaya membantu dalam mengenalkan bulutangkis pada sekolah-sekolah dan anak-anak di wilayah Ngawi, untuk meningkatkan minat dalam berlatih bulutangkis. Terkait perencanaan pemasaran, masyarakat ataupun pihak orang tua atau wali atlet juga menyampaikan bahwa perlu adanya peningkatan dengan mengikuti perkembangan teknologi seperti menggunakan media sosial, sehingga dapat membantu menggait minat dalam berlatih bulutangkis.

Perencanaan juga dilakukan dalam sarana dan prasarana dimana wawancara yang dilakukan peneliti bersama pelatih Klub PB. KUSUMA Geneng, bahwa :

“.... Saat ini untuk prasarana kami masih menyewa dan sarana kami masih disediakan secara pribadi oleh anak didik kami.”

Jawaban yang sama juga dikemukakan oleh pelatih klub yang lain bahwa sarana dan prasarana semua masih menyewa, sehingga bukan milik pribadi dari klub. Dari pihak PBSI juga memberikan bantuan seperti uang tunai guna menunjang pelatihan yang dilakukan pihak klub, hal ini disampaikan oleh ketua PBSI Ngawi. Selain itu perencanaan terkait dengan target atau capaian pihak klub juga disampaikan oleh pelatih klub bulutangkis, dimana semua pelatih menyampaikan bahwa perencanaan target dilakukan sesuai program latihan yang berdasarkan kebutuhan dari atlet itu sendiri. Evaluasi terkait perencanaan target yang ingin dicapai juga dilakukan secara berkala pihak klub dan PBSI Ngawi maupun PBSI daerah lain serta provinsi, hal ini disampaikan oleh ketua PBSI Ngawi.

## **PENGGORGANISASIAN**

Pengorganisasi klub menjadi sesuatu yang diperhatikan dimana hasil wawancara yang dilakukan dengan pelatih klub PB. KUWAIS menyampaikan bahwa:

“.... Saat ini kami menghandle sendiri untuk mengorganisir klub kami.”

Jawaban yang diberikan juga selaras dengan apa yang disampaikan oleh pelatih klub yang lain bahwa dalam mengorganisir klub dilakukan secara mandiri oleh klub. Jawaban terkait dengan pengorganisasian klub juga disampaikan oleh ketua PBSI, dimana Sebagai induk organisasi PBSI Ngawi tidak ikut berpartisipasi dalam membantu koordinasi yang dilakukan. Pengorganisasian klub juga dilakukan dalam sarana dan prasarana yang dilakukan,

akan tetapi dari semua pelatih klub memberikan jawaban yang sama bahwa tempat latihan masih menyewa dan juga untuk pengadaan peralatan yang dilakukan menggunakan pendapatan bulanan dari klub. Pada pengorganisasian dalam hal pengadaan sarana prasarana juga disampaikan ketua PBSI ngawi, bahwa pendaan dilakukan dengan ADART serta bantuan dari pihak sponsor. Selain itu pengorganisaian target capaian pelatihan juga dilakukan pihak klub, hal ini disampaikan oleh pelatih klub dan ketua PBSI dimana selalu ada koordinasi yang dilakukan bersama oleh klub bulutangkis dan PBSI Ngawi dalam pengorganisasian target capaian yang akan dicapai.

## **PELAKSANAAN**

Pelaksanaan yang dilakukan terkait pemasaran dari klub bulutangkis disampaikan oleh pelatih klub PB. KUSUMA Ngawi, sebagai berikut :

“... Promosi yang kami lakukan saat ini dengan cara menampilkan hasil prestasi anak didik kami dan informasi dari mulut ke mulut.”

Jawaban tersebut selaras dengan jawaban dari pelatih klub yang lain bahwa pelaksanaan promosi masih dilakukan dari mulut ke mulut atau secara konvensional. Pelaksanaan promosi juga dibantu oleh PBSI Ngawi seperti yang disampaikan oleh ketua PBSI Ngawi, dimana PBSI Ngawi mencoba menampilkan profil prestasi yang didapat atlet guna menarik minat dalam berlatih bulutangkis. Para pelaku bulutangkis dan orang tua atau wali atlet juga menyampaikan perlu lebih dikembangkan lagi mengenai pelaksanaan pemasaran yang dilakukan lebih mengikuti perkembangan teknologi yang ada.

Pernyataan terkait pelaksanaan penggunaan sarana prasarana disampaikan klub PB. KUSUMA Paron pada saat wawancara dilakukan dengan peneliti sebagai berikut :

“... Kami mengupayakan secara maksimal apa yang kami miliki saat ini.”

Terkait pelaksanaan penggunaan sarana prasarana juga disampaikan oleh masyarakat selaku pelaku olahraga bulu tangkis bahwa :

“... Untuk sarana prasarana masih perlu adanya peningkatan khususnya lapangan.”

Pelaksanaan terkait penggunaan sarana dan prasarana yang disampaikan oleh pelatih klub dimana mengupayakan secara maksimal apa yang dimiliki klub bulutangkis, tidak lepas dari tempat latihan yang masih menyewa. Perlu adanya peningkatan dari sarana dan prasarana yang dimiliki oleh klub seperti yang disampaikan pelaku olahraga bulutangkis.

Pelaksanaan dalam pencapaian target disampaikan oleh pelatih Klub PB. KUSUMA Geneng sebagai berikut :

“... Dengan cara pengelolaan program latihan dengan sebaik mungkin dan tentunya adanya evaluasi capaian setiap bulannya.”

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh pelatih klub yang lain dimana pelaksanaan yang dilakukan sebaik mungkin. Pihak PBSI Ngawi juga menyampaikan lewat ketua PBSI Ngawi dimana dalam pelaksanaan pencapaian target yang dilakukan selalu dikoordinasikan dengan pihak terkait seperti pelatih klub. Pernyataan terkait pelaksanaan pencapaian target juga disampaikan oleh masyarakat sebagai pelaku bulu tangkis bahwa :

“... Pelatihan bulutangkis di Kabupaten Ngawi harus lebih ditingkatkan lagi karena masih sangat sedikit atlet yang masuk ke level yang lebih tinggi.”

Kendala dalam pelaksanaan pelatihan juga dialami oleh berbagai pihak terkait dalam pencapaian target yang dilakukan. Kendala yang dialami dirasakan oleh klub PB. TO MM FAMILY yang disampaikan pada saat wawancara bersama peneliti sebagai berikut :

“... Kendala saat ini yaitu tingkat kemalasan anak-anak saat ini dan pastinya sangat mengganggu program latihan kami.”

Kendala juga dialami oleh pihak induk organisasi yang disampaikan oleh PBSI Ngawi bersama peneliti pada saat wawancara bahwa :

“... Untuk kendala saat ini yang pasti mengenai pendanaan yang kurang karena memang anggaran yang diberikan masih minim.”

Masyarakat sebagai pelaku olahraga bulutangkis juga mengalami berbagai kendala. Hasil wawancara peneliti dengan masyarakat terkait kendala yang dialami sebagai berikut :

“... Saat ini harga perlengkapan bulutangkis yang mengalami peningkatan harga yang cukup signifikan.”

“... Jarak tempuh dari rumah ke tempat latihan yang cukup jauh.”

“... Dukungan Pemerintah saya rasa masih sangat kurang terbukti dengan jarang nya event bulutangkis yang diselenggarakan.”

## **PENGAWASAN**

Pengawasan terkait berbagai hal perlu dilakukan oleh klub bulutangkis guna mengontrol dan juga mengetahui bagaimana progres ataupun kendala apa yang dialami. Pengawasan masih belum dilakukan oleh klub bulutangkis hal ini disampaikan oleh semua pelatih klub bulutangkis. Salah satu pengawasan terkait pemasaran disampaikan oleh pelatih klub PB. KUWAIS sebagai berikut :

“... Sementara tidak ada pengawasan dalam bidang pemasaran.”

Pengawasan selain pada promosi terdapat juga pada sarana dan prasana yang dimiliki klub. Pengawasan belum dilakukan oleh pihak klub itu sendiri akan tetapi masih dilakukan oleh pengelola gedung dikarenakan tempat latihan yang masih menyewa. Hasil wawancara

terkait pengawasan sarana prasarana bersama pelatih Klub PB. FASCHO di dapat hasil bahwa :

“.... Untuk pengawasan sarana prasarana kami berkolaborasi dengan pengelola gedung tempat kami berlatih.”

Selain itu pengawasan juga dilakukan pada target capaian yang ingin dicapai, dimana belum adanya pengawasan yang secara khusus mengawasi proses pencapaian target. Pengawasan hanya dilakukan berdasarkan hasil yang didapat oleh atlet. Hasil wawancara terkait pengawasan pencapaian target bersama pelatih Klub PB. CHA-CHA BC sebagai berikut:

“.... Dengan target capaian prestasi yang didapatkan oleh peserta didik kami.”

Pengawasan seperti yang disampaikan oleh pelatih-pelatih klub juga sejalan dengan apa yang disampaikan ketua PBSI Ngawi dimana pengawasan dilakukan dengan mengukur kemampuan atlet-atlet secara berkala dan pastinya melalui pertandingan-pertandingan. Pengawasan hanya berfokus pada atlet dan belum adanya pengawasan yang khusus dilakukan dalam proses pencapaian target.

## **PEMBAHASAN**

Berdasarkan penjelasan yang disampaikan klub pelatihan bulutangkis yang berada di Ngawi menyampaikan bahwa belum memiliki perencanaan pemasaran. Perencanaan pemasaran merupakan langkah untuk menciptakan kegiatan komunikasi pemasaran yang efektif dan efisien sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat terlaksana (Ervanto, 2022). Belum adanya sebuah perencanaan pemasaran yang dimiliki klub pelatihan bulutangkis menjadikan kurangnya pengetahuan terkait pelatihan bulutangkis yang dilakukan. Masyarakat sebagai pelaku olahraga bulutangkis menyampaikan bahwa perlu adanya sebuah peningkatan dalam hal pemasaran pelatihan bulutangkis. Pemasaran perlu mengikuti perkembangan jaman seperti yang disampaikan masyarakat selaku pelaku olahraga bulutangkis, seperti contohnya lewat sosial media. Mengikuti perkembangan teknologi saat ini, teknologi komunikasi semakin memudahkan masyarakat dalam menjalankan kehidupan sehari-hari, terutama dalam mencari dan menerima informasi dengan memanfaatkan sosial media yang memberikan kemudahan penggunaannya untuk berpartisipasi dan menyampaikan informasi lebih cepat (Mubarokah, Wahyuni, & Zulianto, 2022). Pada perkembangan saat banyak dari kalangan masyarakat menggunakan sosial media, sehingga dalam pemasaran penggunaan sosial media sangat diperlukan.



Penjelasan terkait dengan perencanaan sarana prasarana dari klub pelatihan bulutangkis bahwa sarana prasarana masih menyewa dan peralatan yang dimiliki masih secara mandiri dimiliki serta disediakan oleh orang tua wali atlet itu sendiri. Sarana prasarana masih merupakan milik orang lain bukan milik klub itu sendiri karena masih menyewa. Sehingga penyediaan lapangan dan peralatan klub belum dapat dikelola dan direncanakan secara mandiri oleh pihak klub bulutangkis. Sarana prasarana yang masih menyewa dan belum milik klub membuat sarana dan prasarana tidak dapat dimanfaatkan secara maksimal (Nailufar & Hartono, 2022).

Target capaian yang dibuat klub pelatihan bulutangkis disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan atlet itu sendiri, sesuai dengan apa yang disampaikan oleh klub-klub pelatihan bulutangkis. Perencanaan target yang ingin dicapai perlu adanya, karena agar program latihan yang dilakukan dapat sesuai dan target dapat terpenuhi secara maksimal. Penyesuaian target sesuai dengan kebutuhan atlet juga dilakukan oleh klub pelatihan karena melihat setiap individu atlet memiliki tingkat dan kondisi yang berbeda-beda. Untuk mencapai kesuksesan dalam olahraga bulutangkis, seorang pelatih tidak boleh menggunakan pendekatan yang tidak ilmiah atau bertentangan dengan prinsip dasar latihan. Artinya, sekadar menerapkan program latihan atlet elit pada atlet terlatih dan mengabaikan karakteristik unik, keterampilan, dan pengalaman atlet sebelumnya. pengalaman (Harsono, 2015). Untuk mencapai keberhasilan, pelatih harus merencanakan program pelatihan yang baik dan mengatur kebutuhan yang berkaitan dengan pencapaian keberhasilan tersebut. Anda harus didampingi oleh trainer yang memiliki kualifikasi dan kemampuan trainer profesional. Pelatih memantau, mengelola, dan pada akhirnya mengevaluasi program pelatihan. Hasil dari keberhasilan yang telah kita raih (Pratama et al., 2020). Agar sukses, pemain bulu tangkis memerlukan rencana latihan yang tepat, serta kesadaran, disiplin, kesabaran, dan ketekunan untuk meningkatkan keterampilannya. Kesuksesan tidak dicapai dalam hitungan minggu atau bulan, melainkan dalam hitungan tahun, karena atlet perlu meningkatkan kemampuan fisiologis tubuhnya (Pratama et al., 2020).

Pengorganisasian klub pelatihan dilakukan secara mandiri oleh klub itu sendiri. Induk organisasi menyerahkan secara keseluruhan kepada pihak klub dalam mengorganisir proses atau pengorganisasian berbagai hal yang ada di klub pelatihan bulutangkis. Pemeliharaan bakat dalam bulutangkis sangat penting untuk peningkatan prestasi atlet. Peningkatan prestasi dan pemilihan bakat juga memerlukan dukungan manajemen yang baik.

Manajemen sumber daya manusia menjadi sangat penting karena mengelola manusia. Sumber daya manusia menjadi aset penting dalam keberhasilan organisasi. Organisasi

bulutangkis di Ngawi memiliki tugas utama untuk meningkatkan perkembangan bulutangkis di daerah Ngawi. Bibit-bibit atlet dicetak di klub bulutangkis yang nantinya dapat berprestasi pada level daerah, nasional, serta internasional. Atlet, pengurus dan pelatih bulutangkis menjadi sumber daya manusia yang harus dikelola dengan baik. Organisasi tidak lepas dari berbagai hal yang ada di dalam organisasi itu sendiri, yang terdiri dari pengelolaan sumber daya manusia yang memadai, fasilitas yang digunakan, dan pengelolaan anggaran (Gunawan, Sugiyanto, & Doewes, 2019). Manajemen organisasi yang baik berkaitan erat dengan dengan prestasi yang diarah (Wijaya, 2021). Organisasi dalam bidang olahraga menjadi sebuah pondasi dalam meningkatkan prestasi dan sebuah klub. Semua kegiatan untuk peningkatan prestasi di akomodir oleh organisasi. Kepengurusan yang terstruktur dan sistematis dapat membentuk atau mencapai prestasi yang lebih tinggi di sebuah klub (Yuliawan, Indardi, & Setyawati, 2022).

Pengorganisasian sarana prasarana yang dimiliki klub masih menyewa dan masih bukan milik pribadi dari klub pelatihan itu sendiri. Berbagai peralatan yang dimiliki masih secara mandiri disediakan oleh atlet dan orang tua wali. Pihak induk organisasi membantu dalam melengkapi sarana prasarana yang anda dengan memberikan bantuan dan juga melakukan kerjasama dengan berbagai pihak ataupun sponsorship. Sarana dan prasarana yang berkualitas serta kuantitas yang dimiliki oleh sebuah klub dengan adanya pembinaan yang terarah dan tersruktur akan meningkatkan capaian prestasi yang lebih baik (Maulidin, Syah, & Wibawa, 2021).

Pengorganisasian dalam mencapai target atau tujuan dalam pelatihan yang dilakukan tidak hanya dilakukan oleh pihak klub pelatihan itu sendiri melainkan dilakukan bersama dengan induk organisasi PBSI Ngawi. Pembuatan standar capaian yang dibuat selalu berkoordinasi dan mendapat persetujuan dari pihak klub, dalam pengorganisasian capaian pelatihan.

Promosi yang dilakukan klub pelatihan masih dikategorikan konvensional. Promosi dilakukan hanya dengan metode mulut ke mulut atau penyampaian yang dilakukan dari satu orang ke orang yang lain secara langsung. Pemanfaatan media sosial dan perkembangan teknologi belum dimaksimalkan oleh pihak klub organisasi. Adanya prestasi yang didapat oleh atlet dan juga bantuan promosi yang dilakukan oleh pihak induk organisasi sedikit membantu dalam promosi yang dilakukan oleh klub pelatihan bulutangkis.

Tanggung jawab pemasaran yang penting adalah merencanakan dan mengkoordinasi strategi promosi terpadu dan memilih strategi untuk komponen-komponen promosi. Bentuk kegiatan promosi yang dimanfaatkan dalam pemasaran olahraga diantaranya: iklan; penjualan individu (personal selling) serta; public relations (Muhamad, Sudarma, & Sudrajat, 2016).

Tentunya teknologi ini dibangun dari disiplin ilmu yang beragam jenisnya; statistika, metode optimisasi, pemrosesan sinyal, penambangan data dan pembelajaran mesin, pendekatan visualisasi, serta analisa jaringan sosial (Amado, Cortez, Rita, & Moro, 2018; Greco & Polli, 2019). Pelaksanaan promosi di era digital saat ini, erat kaitannya dengan pengembangan Teknologi Informasi. Ketika masyarakat terbiasa memegang gawai di tangan, secara otomatis masyarakat menjadi terbiasa untuk menuliskan ataupun memasukkan gambar dari segala opini dan perasaannya di hari itu. Tulisan serta gambar inilah yang dapat ditelaah lebih lanjut melalui analisa jaringan maupun penambangan data demi menemukan wawasan tentang merek di benak masyarakat (Greco & Polli, 2019). Kemampuan Teknologi Informasi dalam menjawab kebutuhan pemasaran merek sudah diperlihatkan dalam penggunaan rekomendasi teman terhadap merek yang memiliki kesamaan komunitas (Li et al., 2020). Media sosial salah satu bagian yang mudah dapat dijadikan sarana promosi baik berupa iklan, konten bahkan video–video yang dapat di bagikan di media sosial, sehingga mempermudah masyarakat menerima langsung informasi dari pada pelaku usaha, termasuk dalam olahraga, dengan kegiatan–kegiatan yang menarik dan bermanfaat, diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi bagian atlit yang dapat dibina menjadi atlit yang kelak dapat menorehkan prestasi Sosial media yang digunakan berpromosi berupa foto produk ataupun potongan harga dipublikasikan di *twitter*, *instagram*, dan *facebook* (Puspitarini & Nuraeni, 2019).

Sarana prasarana yang dimiliki akan dimaksimalkan oleh pihak klub pelatihan bulutangkis. Berbagai sarana prasarana yang masih menyewa dan masih secara mandiri disediakan oleh orang tua wali serta atlet, sehingga perlu adanya peningkatan sarana prasarana yang ada. Kelengkapan sarana prasarana yang dimiliki akan meningkatkan dan memaksimalkan penggunaan sarana prasarana yang lebih leluasa (Triyasari, K .S, & Soekardi, 2016). Dalam pelatihan olahraga bulutangkis itu harus didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai. Jika sarana dan prasarana pembinaan dan peningkatan prestasi bulutangkis tidak memadai baik kualitas maupun kuantitasnya, maka tidak mungkin terlaksana sesuai rencana (Diatmika, Yoda, & Tisna, 2020). Untuk mendukung kegiatan pembinaan tersebut, perlu disediakan sarana dan prasarana yang memadai dan memenuhi persyaratan. Sarana dan prasarana bulutangkis seperti raket, shuttlecock, net, tongkat, sepatu dan pakaian, lapangan, serta perlengkapan untuk meningkatkan kemampuan fisik dan teknik semuanya sangat membantu dalam melaksanakan proses latihan.

Klub pelatihan bulutangkis memaksimalkan program yang telah dibuat dalam pelaksanaan proses latihan dalam mencapai target yang telah dibuat. Target yang telah dibuat tentunya mempertimbangkan berbagai aspek dari segi atlet, sarana prasarana, maupun program

latihan yang dibuat. Proses pencapaian target tentunya perlu adanya peningkatan kembali karena masih kurangnya target yang dicapai.

Peningkatan prestasi memerlukan waktu yang panjang serta dilakukan secara berkesinambungan (Muhafid, 2022). Agar atlet dapat mencapai tujuan yang diinginkan, diperlukan pengajaran yang terencana dan terencana serta dukungan yang tepat. Melalui pembinaan yang sistematis dan berkesinambungan, Anda akan mencapai tujuan Anda dan mencapai kesuksesan sesuai dengan harapan Anda. Secara spesifik pembinaan ini terjadi secara bertahap mulai dari masa kanak-kanak hingga remaja. Tanpa pembinaan yang terus-menerus maka akan sangat sulit untuk meningkatkan dan maju dalam permainan bulutangkis. Dengan adanya pembinaan berarti untuk menghasilkan pemain yang handal diperlukan wadah untuk mengembangkan pemain. Untuk dapat menyelenggarakan pelatihan yang sistematis dan berkesinambungan, sarana dan prasarana pendukung harus tersedia. Faktor terpenting dalam mencapai tujuan organisasi adalah pendanaan. Selain pelatih dan pemain, pengurus, organisasi bulu tangkis, dan pemangku kepentingan lain yang mendukung keberhasilan bulutangkis juga akan berpartisipasi. Oleh karena itu, organisasi penyedia wadah kegiatan bulu tangkis perlu adanya pembinaan yang baik.

Salah satu kendala dalam pelaksanaan program pengembangan pelajaran olahraga khusus adalah terbatasnya kesempatan sarana dan prasarana sekolah untuk menunjang kegiatan latihan seluruh atlet yang dilatih pada pelajaran olahraga khusus. Ini adalah masalah serius bagi semua orang. Mendukung pemangku kepentingan, termasuk pemerintah daerah, otoritas terkait, dan profesional olahraga, dalam kelancaran pelaksanaan program pelatihan dan partisipasi dalam kompetisi dan kejuaraan (Remora & Firlando, 2020).

Pengurus cabang perlu menyusun program pengembangan kinerja berdasarkan standar yang lebih tinggi sehingga dapat meningkatkan kinerja atlet dengan menyesuaikan dukungan politik dan pendanaan yang diterimanya. Pemcab sebaiknya berkolaborasi dengan KONI dan lembaga non-Dipsora daerah untuk lebih menyempurnakan kebijakan dan pendanaan terkait program pengembangan kinerja. (Muhammad, 2020).

Pendanaan merupakan salah satu faktor yang menunjang keberhasilan pembinaan, karena sulit mencapai kinerja maksimal dalam pembinaan tanpa adanya dana. Berdasarkan temuan di dunia nyata, seluruh dana yang diterima berasal dari pembayaran bulanan dan harian kepada para atlet (Triyasari et al., 2016).

Pengawasan sering disebut juga dengan pengendalian yaitu mengadakan pemantauan dan koreksi sehingga bawahan dapat melakukan tugasnya dengan benar sesuai tujuan semula (Wargama, Musliha, Syamsudin, & Pambudi, 2023). Untuk dapat efektifnya pengawasan perlu

meperhatikan prosedur yang dapat menjaamin tercapainya tujuan yang diharapkan. Pengawasan dalam kegiatan khususnya pengawasan pemasaran sangat penting dilakukan untuk melihat, memantau dan menilai setiap berlangsungnya kegiatan. Sehingga ini menjadi bahan evaluasi untuk di perbaiki dalam tahap kegiatan pemasaran selanjutnya.

Pengawasan terhadap sarana prasana yang dimiliki oleh klub pelatihan merupakan hal yang sangat penting. Pengawasan dilakukan untuk mengontrol keadaan dan juga ketersediaan fasilitas yang bagus dalam menunjang pelatihan klub bulutangkis. Pada klub-klub pelatihan bulutangkis pengawasan dilakukan dengan bekerjasama dengan pihak penyewa tempat latihan, karena status tempat latihan dari klub-klub pelatihan masih menyewa. Dalam pengawasan yang dilakukan oleh induk organisasi dilakukan dalam satu tempat terpusat, sehingga pengawasan yang berlangsung dapat maksimal.

Pengawasan target yang dicapai oleh pelatihan selalu dilakukan dengan cara mengevaluasi capaian dari atlet itu sendiri. Pengawasan dilakukan juga oleh induk organisasi bersama dengan klub pelatihan guna mengontrol serta mengetahui pencapaian target yang didapat. Evaluasi yang dilakukan secara berkala dalam proses pengawasan agar program dalam proses pencapaian target yang dibuat dapat terlaksana dengan baik. Evaluasi program menjadi sebuah kegiatan untuk mengetahui tingkat keberhasilan sebuah program (Sari et al., 2017). Salah satu tujuan evaluasi adalah memberikan informasi dasar untuk mendukung kebijakan dan pengambilan keputusan. Organisasi perlu melakukan kegiatan koordinasi untuk memperlancar kegiatan dan program, hal ini harus dilakukan untuk menghindari permasalahan yang disebabkan oleh kesalahpahaman.

Target capaian yang dibuat tentunya perlu sebuah peningkatan atau target yang lebih tinggi lagi. Masukan tanggapan dari masyarakat mendorong adanya peningkatan kualitas pelatihan baik dari segi promosi, pelatihan, maupun sarana prasana, sehingga target capaian yang dibuat bisa ditingkatkan lagi. Atlet diharapkan dapat berprestasi tidak hanya di Ngawi melainkan juga ditingkat provinsi, nasional, maupun international. Dalam mencapai tujuan, Anda perlu mempertimbangkan beberapa faktor, antara lain tujuan pembinaan yang jelas, program pelatihan yang terstruktur, serta materi dan metode pelatihan yang sesuai. Selain itu, karakteristik atlet yang terlatih secara fisik dan psikis, keterampilan pelatih, sarana dan prasarana, serta kondisi lingkungan pembinaan harus diperhatikan. (Nailufar & Hartono, 2022; Yunida, Sugiharto, & Soenyoto, 2017).

## KESIMPULAN

Dalam penelitian yang dilakukan didapat bahwa perencanaan manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi masih kurang. Organisasi manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi masih perlu adanya peningkatan. Pelaksanaan manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi masih belum terlaksana secara maksimal. Pengawasan manajemen industri pelatihan bulu tangkis di Kabupaten Ngawi belum ada dan belum adanya bagian khusus yang dibentuk atau aturan dalam proses pengawasan.

## DAFTAR PUSTKA

- Akmal, A. Z., & Hartono, S. & M. (2020). Evaluation of Futsal Training Program in North Sumatera. *Journal of Physical Education and Sports*, 9(2), 157–162. <https://doi.org/10.15294/jpes.v9i2.34198>
- Amado, A., Cortez, P., Rita, P., & Moro, S. (2018). Research trends on Big Data in Marketing: A text mining and topic modeling based literature analysis. *European Research on Management and Business Economic*, 24(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.06.002>
- Arsyad, M., Shanda, A. A., Rizkianti, E. M., Rinelda, M. S., & Gustian, D. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Tentang Pentingnya Olahraga Bagi Kesehatan di Desa Bencoy Kecamatan Cireunghas Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Abdi Putra*, 3(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.52005/abdiputra.v3i2.49>
- Diatmika, I. P. W., Yoda, I. K., & Tisna, G. D. (2020). Evaluasi program pembinaan prestasi cabang olahraga bulutangkis di persatuan bulutangkis (PB) Anugerah Denpasar dengan metode contex, input, procces, product (CIPP). *Indonesian Journal of Sport & Tourism*, 2(8), 1. <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/ijst.v1i1.34832>
- Ervanto, R. (2022). Perencanaan Komunikasi Pemasaran SANA STUDIO dalam Memasarkan Studio Olahraga di Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Ilmu Komunikasi Acta Diurna*, 18(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.20884/1.actadiurna.2022.18.2.5336>
- Greco, F., & Polli, A. (2019). Emotional Text Mining: Customer profiling in brand management. *International Journal of Information Management*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.04.007>
- Gunawan, A., Sugiyanto, & Doewes, M. (2019). Manajemen Pembinaan Sumber Daya Manusia Bidang Perwasitan Persatuan Bolabasket Seluruh Indonesia (PERBASI). *National Seminar of Sport Science 2019*, 35.
- Harsono. (2015). *Kepelatihan Olahraga Teori dan Metodologi*. Bandung: Rosda. Bandung: Rosda.
- Hu, K. H., Chen, F. H., & Tzeng, G. H. (2016). Evaluating the improvement of sustainability of sports industry policy based on MADM. *Sustainability (Switzerland)*, 8(7), 1–21. <https://doi.org/10.3390/su8070606>
- Li, S., Song, X., Lu, H., Zeng, L., Shi, M., & Liu, F. (2020). Friend Recommendation for Cross Marketing in Online Brand Community Based on Intelligent Attention Allocation Link Prediction Algorithm. *Expert Systems with Applications*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.eswa.2019.112839>

- Maulidin, Syah, H., & Wibawa, E. (2021). Evaluasi Pembinaan Prestasi Tenis Lapangan. *Jurnal Pendidikan Jasmani Dan Olahraga*, 5(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.31539/jpjo.v5i1.3252>
- Mubarokah, A., Wahyuni, S., & Zulianto, M. (2022). Strategi Komunikasi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun@ Osingdeles). *Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 16(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.19184/jpe.v16i1.24614>
- Muhafid, E. A. (2022). Analisis Kemampuan Teknik Pukulan Atlet Bulu Tangkis. *Jurnal Olahraga Dan Kesehatan Indonesia (JOKI)*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.55081/joki.v3i1.775>
- Muhamad, M., Sudarma, M., & Sudrajat, U. (2016). *Sport marketing: memasarkan dan mengembangkan industri olahraga*. Yogyakarta: Laksitas.
- Muhammad, H. N. (2020). Evaluasi Konteks Program Pembinaan Prestasi Cabang Olahraga Hockey di Jawa Timur. *JOSSAE Journal of Sport Science and Education*, 4(2), 47–50. <https://doi.org/10.26740/jossae.v4n2.p47-50>
- Muhyiddin. (2020). Covid-19, New Normal, dan Perencanaan Pembangunan di Indonesia. *Jurnal Perencanaan Pembangunan: The Indonesian Journal of Development Planning*, 4(2), 240–252. <https://doi.org/10.36574/jpp.v4i2.118>
- Nailufar, N., & Hartono, M. (2022). Manajemen Pembinaan Prestasi Klub Bola Voli Mitra Kencana Semarang Tahun 2021. *Indonesian Journal for Physical Education and Sport*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/inapes.v3i1.48030>
- Pratama, A., Supriyadi, S., & Raharjo, S. (2020). Survei manajemen pembinaan prestasi cabang olahraga bulutangkis di PB Ganesha Kota Batu. *Jurnal Sport Science*, 10(1). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17977/um057v10i1p21-31>
- Puspitarini, D. S., & Nuraeni, R. (2019). Pemanfaatan media sosial sebagai media promosi. *Jurnal Common*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.34010/common.v3i1.1950>
- Remora, H., & Firlando, R. (2020). Evaluasi Program Pembinaan Prestasi Bulutangkis di Klub Persatuan Bulutangkis Jaya Mandiri. *Gelandang Olahraga: Jurnal Pendidikan Jasmani Dan Olahraga*, 4(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.31539/jpjo.v4i1.1665>
- Rumini. (2015). Manajemen Pembinaan Cabang Olahraga Atletik Di Pusat Pendidikan Dan Latihan Pelajar (Pplp) Provinsi Jawa Tengah. *Journal of Physical Education Health and Sport*, 2(1), 20–27. <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/jpehs.v2i1.3938>
- Sari, H. P., Handayani, O. W. K., & Hidayah, T. (2017). Evaluasi Program Pembinaan Atlet Pekan Olahraga Nasional Cabang Olahraga Bulu Tangkis Provinsi Sumatera Selatan. *Journal of Physical Education and Sports*, 6(3). <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/jpes.v6i3.15076>
- Sugiyono. (2010). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Triyasari, A., K. S, S., & Soekardi. (2016). Evaluasi Pembinaan Olahraga Senam Artistik di Klub Senam Kabupaten Pati dan Kabupaten Rembang. *Journal of Physical Education and Sport*, 5(1), 2–4. <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/jpes.v5i1.13280>
- Umanailo, M. C. B., Hamid, I., Hamiru, H., Assagaf, S. S. F., Bula, M., Nawawi, M., ... Bon, A. T. (2019). Utilization of qualitative methods in research universities. *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, (July), 2076–2081.

- Wahyudi, N. A. (2018). Peran perkembangan industri olahraga dan rekreasi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi generasi muda. *Proseding SNIKU*, 1(1), 34–42.
- Wargama, I. M. D. S., Musliha, C., Syamsudin, S., & Pambudi, T. (2023). Strategi Pemasaran Olahraga Binaraga. *In Prosiding Seminar Nasional Pascasarjana*, 6(1).
- Wijaya, A. W. E. (2021). Manajemen Pembinaan Prestasi Di Sekolah Sepak Bola. *Jurnal Olahraga Dan Kesehatan Indonesia (JOKI)*, 2(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.55081/joki.v2i1.542>
- Yuliawan, F., Indardi, N., & Setyawati, H. (2022). Pengaruh Kelengkapan Sarana Prasarana Bulutangkis Dalam Motivasi Untuk Berprestasi Pada Atlet PB. Tugu Muda Semarang. *Riyadhoh: Jurnal Pendidikan Olahraga*, 5(2). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.31602/rjpo.v5i2.9358>
- Yunida, E., Sugiharto, & Soenyoto, T. (2017). Manajemen Pembinaan Merdeka Basketball Club ( MBBC ) Pontianak Kalimantan Barat Tahun 2016. *Journal of Physical Education and Sports*, 6(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/jpes.v6i2.17385>