

PELATIHAN MANAJEMEN PENGELOLAAN HOMESTAY DI DESA WISATA CIKOLELET, SERANG, BANTEN

Rina Fitriana
Politeknik Sahid

Article history

Received : 06-02-2020

Revised : 18-03-2020

Accepted : 09-05-2020

*Corresponding author

Rina Fitriana

Email :

rinafitriana@polteksahid.ac.id

Abstraksi

Desa Wisata Cikolelet Kabupaten Serang Banten merupakan desa wisata yang menjadi destinasi alternatif bagi wisatawan pantai Anyer dan sekitarnya. Daerahnya yang sejuk dan berbukit menjadikannya lebih nyaman dan dipandang relatif aman dari gelombang tsunami. Seiring kunjungan masyarakat yang semakin tinggi, tidak sedikit wisatawan yang tertarik menginap dan menyebabkan keberadaan homestay bertambah penting. Program pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan manajemen pengelolaan homestay terhadap pemilik homestay. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah observasi, interview, diskusi, praktek aplikasi pembukuan dan pemasaran, pendampingan dan monitoring evaluasi. Subjek dari pelatihan ini adalah pemilik homestay yang berjumlah 18 orang dan tergabung di bawah naungan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Desa Cikolelet. Tujuan yang akan dicapai yaitu meningkatkan kemampuan manajerial pemilik homestay. Hasil dari kegiatan pengabdian ini yaitu adanya perubahan dalam manajemen pengelolaan homestay yang dibuktikan dengan digunakannya media sosial dalam pemasaran yang mampu menambah tamu sebanyak 15%. Selain itu mereka juga memiliki pencatatan keuangan tentang transaksi sehari-hari mereka yang dapat menjadi dasar untuk penghitungan laba rugi guna mengukur perkembangan homestay. Perubahan ini diharapkan menjadikan homestay lebih maju dan ramai sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan para pemiliknya.

Keywords: Desa Wisata Cikolelet, Manajemen Homestay, Keuangan, Media Sosial, Pemasaran, Potensi Desa

Abstract

Cikolelet Tourism Village, Serang Regency, Banten is a tourist village which is an alternative destination for tourists in Anyer Beach and its surroundings. Its cool and hilly area makes it more comfortable and is considered relatively safe from tsunami waves. As the community visits are getting higher, not a few tourists are interested in staying and cause the existence of homestays increasingly important. This service program aims to provide homestay management training for homestay owners. Methods used in this community service are observation, interview, discussion, bookkeeping and marketing application practices, mentoring and evaluation monitoring. The subjects of this training are 18 homestay owners who exist under the Tourism Awareness Group (Pokdarwis). The aim of this activity is to increase the skills of the owners in management. The result of this community service is the change in daily homestay management which can be seen in the using of social media to promote their homestay that so far has increased the number of guests for 15%. After the training, they are also able to make a financial record of the homestay, including the income statement. It makes them able to find out the progress in their business. It is hoped that this change can make homestays in the tourist village get more advanced and better in their service so it can attract more guests and finally improve the welfare of its owners.

Keywords: Cikolelet Tourism Village, Financing, Homestay Management, Marketing, Village Potential

© 2020 Some rights reserved

PENDAHULUAN

Faulkner (2003) berpendapat Indonesia memiliki potensi wisata yang beragam baik dari segi alam, budaya dan manusia. Semua ini apabila dikemas dengan tepat akan mampu mendatangkan devisa yang besar melalui sektor pariwisata. Diantara kelebihan sektor ini adalah kemampuannya untuk secara langsung menyentuh kesejahteraan masyarakat di daerah (Bryden, 1973) Pola pembangunan pariwisata yang diprogramkan pemerintah di masa sekarang diyakini dapat mengatasi angka pengangguran yang semakin besar di daerah pedesaan dimana kualitas sumber daya manusianya masih relatif rendah.

Pemberdayaan masyarakat dalam sektor pariwisata dapat menyerap tenaga kerja terampil yang dapat dicetak melalui pelatihan, kursus, dan sertifikasi, bukan hanya sekedar tenaga kerja ahli dengan pendidikan formal yang tinggi. Pembangunan pariwisata yang berbasis masyarakat (*community based tourism*) dan berkelanjutan (*sustainable tourism*) harus sesuai dengan keadaan alam, sosial, dan budaya masyarakat dengan tetap memperhatikan keberlangsungan faktor-faktor tersebut serta menitikberatkan pada pemberdayaan, pencapaian kesejahteraan, dan peningkatan taraf hidup masyarakat (Rusyidi & Fedryansah, 2018).

Pemerintah melalui Kementerian Pariwisata mencanangkan program desa wisata. Salah satu elemen yang paling penting dalam desa wisata adalah keberadaan homestay yang mendorong pengunjung menambah durasi tinggalnya sehingga *spending* di daerah tersebut juga akan bertambah. Hal ini tentu saja akan secara langsung meningkatkan penghasilan masyarakat. Masyarakat akan diberdayakan dan didorong untuk kreatif mengolah kekayaan lokal yang terdapat di daerahnya, entah yang berbentuk bahan pangan, kesenian, dan sebagainya.

Provinsi Banten yang berbatasan langsung dengan ibukota, memiliki potensi dalam pengembangan pariwisata. Keindahan alam serta kekayaan budaya menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan domestik maupun mancanegara (Rahmayuni, 2017). Muljadi (2009) mendefinisikan pariwisata sebagai sebuah aktivitas, pelayanan, dan produk hasil industri pariwisata yang mampu menciptakan pengalaman perjalanan bagi wisatawan. Lebih jauh lagi, Utama dalam buku Pemasaran Pariwisata menyatakan bahwa bisnis pariwisata juga meliputi 3A yaitu akomodasi, atraksi, dan aksesibilitas (Utama, 2017)

Analisis profil daya tarik pariwisata di Banten dapat diuraikan menjadi dua hal yaitu (1) atraksi, dan (2)

fasilitas (Sugiwa, 2013). Adapun yang dimaksud dengan atraksi tidak hanya terbatas pada jenis kesenian saja, akan tetapi juga meliputi semua kegiatan yang ada di suatu destinasi yang dapat menarik dan menghibur serta dirasa unik bagi wisatawan sehingga menimbulkan suatu pengalaman yang berkesan. Untuk itu homestay dapat dimasukkan baik dalam atraksi maupun fasilitas.

Wikipedia (n.d.) menyatakan homestay adalah penginapan dalam bentuk rumah penduduk. Kemenpar dalam websitenya mengatakan homestay dalam suatu desa wisata bukan saja menjadi suatu fasilitas yang berupa akomodasi namun sebuah sarana pertukaran budaya yang juga menjadi suatu atraksi karena menjual interaksi antara wisatawan dengan pemiliknya yang di dalamnya mengandung adat istiadat, budaya, dan kebiasaan penghuninya. Ayu, Dianasari, Saputra, & Tirtawati (2018) menyatakan bahwa dalam sebuah homestay, wisatawan didorong untuk terlibat dalam aktivitas sehari-hari masyarakat sehingga wisatawan akan mendapat pengalaman yang otentik mengenai cara hidup masyarakat di tempat homestay tersebut berada.

Walaupun homestay memiliki keunikan tersendiri dibanding hotel atau penginapan konvensional, Homestay tetaplah sebuah bentuk usaha pariwisata yang diharapkan akan mendatangkan keuntungan secara finansial kepada pemiliknya sehingga harus tetap dijalankan secara profesional sesuai dengan standar pelayanan pariwisata (Widawati, 2020). Pengetahuan manajemen yang baik meliputi manajemen pemasaran, keuangan, sampai pada manajemen pelayanan homestay sehari-hari sangat diperlukan. Dalam era komunikasi ini, pengetahuan tentang pemasaran digital sangat dibutuhkan. Hal ini sejalan dengan program Kemenpar yang mengedepankan Smart Destinasi, Big Data, dan Sosial Media (Kementerian Pariwisata, 2019)

Untuk memenuhi tujuan inilah maka penulis bekerjasama dengan pemerintah Desa Wisata Cikolelet memberikan pelatihan Pemasaran dan Keuangan Sederhana kepada pemilik homestay di desa tersebut yang semuanya berjumlah 18 orang dan telah tergabung dalam perkumpulan usaha pariwisata desa yang ada di bawah Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Desa Cikolelet.

Desa Cikolelet terletak di Kecamatan Cinangka Kabupaten Serang Banten. Secara geografis, desa ini berada di ketinggian dan dikelilingi persawahan dan perbukitan sehingga memiliki udara yang sejuk, cocok untuk bercocok tanam dan peternakan. Tidak mengherankan apabila desa yang mayoritas mata

pencaharian penduduknya petani dan peternak ini menghasilkan produk pertanian dan peternakan yang beragam. Suprina, Rachman, & Fitriana (2019) berpendapat bahwa semua ini menjadi bahan pangan lokal yang dapat dimanfaatkan dalam pengaturan menu homestay sehari-hari. Umam & Fitriana (2019) mengatakan bahwa diantara bahan pangan lokal yang sudah memiliki pasar adalah susu kambing etawa "etta kolet" yang mana menurut pendapat ahli yang dimuat dalam sebuah artikel di edukasi kompas, susu kambing ini merupakan makanan yang mengandung banyak vitamin yang berguna bagi tubuh manusia (Dewi, 2018)

Permasalahan

Mengacu pada analisis situasi di atas, permasalahan mitra dalam pengabdian masyarakat ini adalah:

- Belum adanya pemahaman yang baik pada mitra tentang pemasaran dan manajemen keuangan bagi keberlangsungan homestay.
- Pemilik homestay masih menunggu bola, tidak berperan aktif memasarkan produknya melalui media social dan alat promosi lainnya.
- Belum ada administrasi tamu, harga produk, dan pencatatan yang baik sehingga jumlah tamu dalam rentang waktu tertentu, durasi tamu menginap, produk yang diminati tamu serta keuntungan/kerugian yang dihasilkan oleh homestay mereka belum diketahui.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan beberapa cara yang meliputi observasi, interview, diskusi, teori dan praktek aplikasi pemasaran, dan pencatatan keuangan sederhana, serta monitoring evaluasi.

- Observasi yaitu mengamati serta mempelajari bagaimana ke 18 homestay di Cikolelet dijalankan. Diantara proses operasional yang diamati adalah bagaimana proses pemasaran dilakukan, bagaimana pencatatan transaksi dilakukan, dan bagaimana pelayanan pemilik homestay terhadap wisatawan sehari-hari.
- Wawancara dan Diskusi, yaitu menanyakan pada pemilik homestay mengenai permasalahan yang ditemui dalam operasional homestay sehari-hari dan apa target mereka bagi homestay tersebut kedepannya. Diskusi juga dilakukan dengan mitra mengenai apa yang diharapkan dari pelatihan kali ini. Keterampilan apa saja yang sekiranya masih belum dipahami dan dibutuhkan agar kedepannya operasional homestay mereka lebih baik lagi.
- Teori dan Praktek. Memberikan pelatihan pemasaran dan keuangan sederhana. Praktek aplikasi dengan menunjukkan bagaimana mempersiapkan akun media sosial sebagai alat

pemasaran dan melengkapinya dengan konten yang menjual. Diberikan pula praktek aplikasi keuangan sederhana yang meliputi penetapan harga jual produk, pembukuan sederhana, dan menghitung laba rugi.

- Monitoring dan Evaluasi dilakukan dengan cara memantau jalannya operasional homestay setelah diberikan pelatihan. Dalam tahap ini juga termasuk menampung masukan dari konsumen tentang kesan dan kritik yang timbul selama mereka menginap di homestay tersebut.

PEMBAHASAN

Agar kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan mencapai sasaran yang ditetapkan, kegiatan dibagi kedalam beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Persiapan

Penulis mengurus ijin melakukan pembinaan sesuai dengan kebutuhan di lapangan. Dibuat perjanjian mitra antara penulis sebagai koordinator pelaksana pembinaan dengan Kepala Desa yang mewakili Desa Cikolelet. Pembina dan Desa menyiapkan catatan terkait homestay yang sudah beroperasi, misalkan berapa kamar setiap homestay, berapa tamu yang berkunjung, dan sebagainya. Terakhir, pemerintah desa melalui organisasi Pokdarwis selaku wadah bagi pelaku usaha homestay menyebarkan undangan resmi untuk para pemilik homestay agar mengikuti pelatihan yang dimaksud.

2. Pelatihan

Melakukan pelatihan di Desa Wisata Cikolelet selama dua hari. Pada hari pertama, penulis memberikan materi manajemen pemasaran dan keuangan serta arti penting kedua hal tadi bagi keberlangsungan bisnis homestay yang ada (Gambar 1). Sesi pertama ini juga menunjukkan bagaimana proses pembuatan akun di media sosial serta bagaimana proses pemasaran dilakukan melalui media tersebut. Pemilik homestay belajar membuat artikel tentang produk wisata yang ditawarkan dan bagaimana mengunggahnya ke dalam akun media sosial yang telah dibuat.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pemasaran

Dalam manajemen keuangan, para pemilik belajar untuk mengenal pembukuan sederhana, bagaimana menentukan harga jual suatu produk serta bagaimana laba/rugi diketahui.

3. Praktik

Melakukan kegiatan pembuatan akun media sosial dan kontennya, serta mengunggahnya ke dalam akun media sosial masing-masing pemilik. Para pemilik homestay juga belajar menghitung harga jual beberapa produk yang ada di homestaynya, seperti makanan, paket wisata, dan sebagainya. Selanjutnya mereka membuat buku besar yang berisikan pencatatan tamu dan buku besar keuangan tempat transaksi sehari-hari dicatat sehingga bisa dihitung berapa keuntungan/kerugian yang didapatkan.

4. Monitoring dan Evaluasi

Melakukan evaluasi bersama mitra pengabdian masyarakat dan tim pengabdian. Memberi kesempatan tanya jawab dan membantu mitra pengabdian menjawab kesulitan yang masih mereka hadapi terkait dengan penggunaan dan pembuatan konten media sosial sebagai alat pemasaran, selain itu juga melihat apakah pencatatan di buku besar yang dibuat sudah sesuai. Monitoring ini dilakukan sebanyak 2 kali.

Monitoring pertama adalah 15 hari setelah pengabdian. Dalam monitoring pertama didapati lebih dari setengah peserta memiliki kesulitan membuat konten, baik dalam menyusun narasi maupun dalam pengambilan gambar produk. Adapun untuk masalah pencatatan keuangan, didapati bahwa buku besar sudah terisi dengan baik, laporan harian berjalan, dan setiap produk yang berbentuk barang, semisal oleh-oleh dan kerajinan yang dijual di homestay, sudah ditempel harga. Sehingga tidak ditemukan masalah dalam manajemen keuangan sederhana yang diajarkan karena para peserta terbukti sudah memahami dan mampu mempraktekannya.



Gambar 2. Salah Satu Akun Media Sosial

Setelah dilakukan pembinaan lebih lanjut pasca ditemukannya masalah di monitoring pertama, selang 30 hari dilakukan monitoring kedua. Dalam monitoring ini seluruh peserta diketahui telah memiliki kemampuan membuat konten, untuk kemudian mengunggahnya ke media sosial walaupun sebagian dari mereka mengaku masih belum lancar dalam menulis konten sehingga membutuhkan latihan yang lebih banyak (Gambar 2). Pada monitoring kedua juga ditemukan bahwa terdapat peningkatan tamu yang menginap di homestay sebanyak rata-rata 15%. Pada monitoring kedua ini juga dilakukan pemeriksaan terhadap pencatatan keuangan dan didapati bahwa pencatatan tersebut semakin rapi.

KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan tentang pemasaran digital, pembuatan akun iklan media sosial, keterampilan dalam menyusun konten, dan kemampuan manajemen keuangan sederhana sangat penting bagi para pemilik homestay. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah tamu sebanyak rata-rata 15% pada setiap homestay setelah diterapkannya pemasarannya digital. Sementara itu manajemen keuangan sederhana khususnya yang berkaitan dengan pencatatan tamu dan transaksi sehari-hari sangat dibutuhkan sebagai sebuah tolak ukur kemajuan/kemunduran homestay. Ini pula yang selanjutnya menjadi dasar pertimbangan dalam menentukan langkah apa yang perlu dilakukan pemilik untuk pengembangan dan perbaikan homestaynya kedepan. Setelah para pemilik memahami manajemen pengelolaan homestay yang baik, hal selanjutnya yang perlu dipelajari dalam pengabdian masyarakat yang akan datang adalah bagaimana pelayanan prima yang seharusnya diberikan kepada tamu, baik dalam hal kuliner, atraksi maupun tata cara berinteraksi dengan tamu khususnya tamu yang memang berasal dari latar belakang budaya yang berbeda.

PUSTAKA

- Ayu, D., Dianasari, M. L., Saputra, I. G. G., & Tirtawati, N. M. (2018). *Homestay dan Wisatawan Repeater: Studi Fenomenologi Aktivitas Wisatawan Eropa yang Menginap di Desa Ubud Bali*. Bali: Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Pariwisata Nusa Dua-Bali.
- Bryden, J. M. (1973). *Tourism and development*. Cambridge University Press.
- Dewi, R. K. (2018). Empat Dosen Unibraw Sebut Susu Kambing Bisa Cegah Sejumlah Penyakit. Retrieved August 13, 2019, from <https://edukasi.kompas.com/read/2018/09/03/14011901/empat-dosen-unibraw-sebut-susu-kambing-bisa-cegah-sejumlah-penyakit?page=all>. Diakses pada 13

- Agustus, 2019. Pukul 23.53 WIB
- Faulkner, B. (2003). Tourism development options in Indonesia and the case of agro-tourism in central Java. In *Embracing and Managing Change in Tourism* (pp. 237–256). London: Routledge.
- Kementerian Pariwisata. (2019). Menpar Fokus Terapkan 3 Strategi Pariwisata Hadapi Era Industri 4.0. Retrieved March 28, 2020, from <http://www.kemenparekraf.go.id/index.php/post/siaran-pers-menpar-fokus-terapkan-3-strategi-pariwisata-hadapi-era-industri-40>
- Muljadi, A. J. (2009). *Kepariwisata dan perjalanan*. Jakarta: Rajawali Press.
- Rahmayuni, S. (2017). Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan Pada UKM. *JSHP: Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 1(1), 93–99.
- Rusyidi, B., & Fedryansah, M. (2018). Pengembangan pariwisata Berbasis Masyarakat. *Focus: Jurnal Pekerjaan Sosial*, 1(3), 155–165.
- Sugiwa, I. (2013). Profil Obyek Dan Tujuan Wisata (ODTW) di Provinsi Banten Dan Daya Tariknya Terhadap Wisatawan. *Epigram*, 10(2), 102–109.
- Suprina, R., Rachman, A. F., & Fitriana, R. (2019). Peningkatan Kapasitas Desa Wisata Cikolelet Melalui Program Pendampingan. *Jurnal Pemberdayaan Pariwisata*, 1(1), 26–35.
- Umam, C., & Fitriana, R. (2019). Packaging Susu Kambing Etawa "Ettakolet" di Desa Wisata Cikolelet Serang. *ABDIKARYA: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(1), 93–99.
- Utama, I. G. B. R. (2017). *Pemasaran Pariwisata*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Widawati, I. A. P. (2020). Kebutuhan Pelatihan Pengelolaan Keuangan bagi Homestay. In *Homestay Mozaik Pariwisata Berbasis Kerakyatan* (Vol. 1). Bali: Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Pariwisata Bali.
- Wikipedia. (n.d.). Homestay. Retrieved March 30, 2020, from <https://id.wikipedia.org/wiki/Homestay>