

Peningkatan Pelayanan dan Promosi Homestay Melati Di Desa Datara Kecamatan Bontoramba Kabupaten Jeneponto

Annah^{1*}, Kurniaty², Nurul Aini³, Andi Isnal Ade Mapparessa⁴, Ridha Faisyah Marola MW⁵, Farhan⁶

^{1,3,4,5,6*}Program Studi Rekayasa Perangkat Lunak, Universitas Dipa Makassar, Makassar, Sulawesi Selatan

^{2*}Program Studi Perencanaan dan pengembangan wilayah, Universitas Hasanuddin, Makassar, Sulawesi Selatan
Email: ^{1*}annah@undipa.ac.id, ²kurniaty@unhas.ac.id, ³nurulaini.m11@undipa.ac.id, ⁴Andiisnal18@gmail.com,
⁵ridhafaisyah@gmail.com, ⁶xnot12qwe@gmail.com,

(Naskah masuk: 19 Oktober 2024, direvisi: 23 Okt 2025, diterima: 29 Nov 2025)

Abstrak

Kualitas pelayanan homestay di Desa Datara, Kecamatan Bontoramba masih tergolong rendah, yang berdampak pada kurang optimalnya jumlah kunjungan wisatawan. Kondisi ini memerlukan upaya peningkatan baik dalam aspek layanan maupun strategi pemasaran agar potensi wisata lokal dapat berkembang secara berkelanjutan. Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat ini menggunakan metode seperti observasi, wawancara, dan studi dokumentasi untuk mengumpulkan data terkait kebutuhan peningkatan pelayanan dan promosi. Tahap implementasi dilakukan melalui program pelatihan yang melibatkan anggota Kelompok Sadar Wisata Air Terjun Tuang Loe, dengan fokus pada peningkatan standar pelayanan homestay dan strategi promosi berbasis digital. Pelatihan ini mencakup teknik-teknik memberikan pelayanan prima, pengelolaan fasilitas, serta pemanfaatan media sosial sebagai alat promosi. Setelah pelatihan, dilakukan pengujian efektivitas melalui kuesioner yang diberikan kepada peserta untuk mengevaluasi pemahaman dan penerapan materi. Hasil pengujian menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola homestay serta mempromosikan layanan mereka secara lebih efektif yaitu sekitar 50% sampai 70%. Kesimpulan dari pelatihan ini adalah bahwa program pelatihan berbasis praktik mampu meningkatkan kualitas pelayanan dan efektivitas promosi homestay, yang diharapkan berdampak pada peningkatan jumlah kunjungan wisatawan ke Desa Datara. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memperbaiki kualitas layanan, tetapi juga membantu menciptakan lingkungan pariwisata yang lebih profesional dan menarik bagi wisatawan.

Kata Kunci: homestay, pelayanan, pokdarwis, pelatihan, wisata.

The Improvement of Services and Promotion of Melati Homestay in Datara Village, Bontoramba District, Jeneponto Regency

Abstract

The quality of homestay services in Datara Village, Bontoramba District, remains relatively low, impacting the suboptimal number of tourist visits. This condition requires improvements in both service aspects and marketing strategies to foster the sustainable development of local tourism potential. This Community Partnership Empowerment program uses methods such as observation, interviews, and document analysis to gather data related to service improvement and promotion needs. The implementation phase is carried out through a training program involving members of the Tuang Loe Waterfall Tourism Awareness Group, focusing on enhancing homestay service standards and digital-based promotion strategies. The training includes techniques for delivering excellent service, managing facilities, and using social media as a promotional tool. After the training, effectiveness was tested through a questionnaire given to participants to evaluate their understanding and application of the material. The results show an improvement in participants' knowledge and skills in managing homestays and promoting their services more effectively, with increases ranging from 50% to 70%. The conclusion of this training is that a practical, hands-on training program effectively enhances the quality of homestay services and the efficiency of promotional activities, which is expected to positively impact the number of tourist visits to Datara Village. Thus, this activity not only improves service quality but also helps to create a more professional and attractive tourism environment for visitors.

Keywords: homestay, service, Tourism Awareness Group, training, tourism.

I. PENDAHULUAN

Homestay adalah bentuk akomodasi wisata yang menyediakan pengalaman menginap di rumah milik penduduk setempat [1]. Biasanya, tamu menyewa kamar atau rumah secara penuh yang dimiliki oleh warga lokal, memungkinkan mereka untuk berinteraksi dengan tuan rumah dan merasakan pengalaman hidup sehari-hari masyarakat setempat secara lebih mendalam. Konsep homestay memberikan kesempatan bagi tamu untuk mengenal budaya, tradisi, dan gaya hidup lokal, sekaligus menikmati kenyamanan seperti tinggal di rumah sendiri. Homestay umumnya dikelola melalui platform pemesanan online atau agen pariwisata lokal, dan menjadi pilihan menarik bagi wisatawan yang mencari pengalaman yang lebih pribadi dan mendalam [2]. Saat ini, homestay banyak dijumpai di area wisata, seperti Homestay Melati di Camba- Camba, Desa Datara, Kecamatan Bontoramba, Kabupaten Jeneponto. Pengelolaan homestay ini berada di bawah tanggung jawab Kelompok Sadar Wisata (POKDARWIS) Air Terjun Tuan Loe di Desa Datara, Kecamatan Bontoramba, Kabupaten Jeneponto, yang dipimpin oleh H. Haping, S.Pd, berdasarkan surat keputusan Kepala Dinas Pariwisata Kabupaten Jeneponto Nomor: 02.a/SK/DISPARI/1/2020 dan beranggotakan 23 orang. Homestay ini merupakan rumah penduduk setempat yang disewakan untuk penginapan wisatawan yang berkunjung ke Air Terjun Tuan Loe.

Homestay Melati menyediakan fasilitas seperti kamar tidur, toilet, dan ruang keluarga namun sejak didirikan pada tahun 2020, kondisi Homestay Melati kini cukup memprihatinkan, terutama dalam hal fasilitas dan layanan yang belum sesuai dengan standar manajemen homestay pada umumnya. Homestay ini perlu mengikuti perkembangan zaman, tren, dan kebutuhan wisatawan yang terus berubah. Persaingan antar homestay saat ini sangat ketat, sehingga pengelolaan fasilitas dan layanan yang baik menjadi faktor penting untuk menarik minat pengunjung. Sayangnya, Homestay Melati belum memiliki standar operasional yang bisa dijadikan panduan dalam pengelolaan homestay dan kelembagaannya. Proses manajemen yang diterapkan oleh staf untuk mengatur layanan dan fasilitas belum maksimal [3]. Fasilitas yang ada pun belum memiliki standar yang beragam.

Selain itu, pengetahuan staf Homestay Melati mengenai layanan tamu masih perlu ditingkatkan. Keterampilan dalam menangani keluhan dan memberikan solusi yang tepat juga masih minim. Pelayanan yang ramah dan profesional akan menjadi daya tarik tambahan bagi wisatawan untuk menginap, yang berpotensi mendukung pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di sekitar. Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua Pokdarwis, selain peningkatan manajemen, aspek pemasaran homestay dan objek wisata juga sangat dibutuhkan. Saat ini, Pokdarwis air terjun Tuan Loe belum memiliki platform pemasaran online [4]. Pemasaran ini penting merupakan suatu proses sosial yang memungkinkan individu atau kelompok dapat memenuhi kebutuhan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan memperdagangkan produk atau jasa yang bernilai dengan orang lain.

Pemasaran digital dapat dilakukan melalui media sosial atau platform marketplace yang ada [5]. Sayangnya, Homestay Melati saat ini hanya dikenal oleh masyarakat lokal, yang menyebabkan kurangnya wisatawan dari luar daerah yang datang berkunjung. Oleh karena itu, promosi

juga menjadi hal penting untuk memperkenalkan Homestay Melati ke pasar yang lebih luas. Pengenalan Homestay Melati kepada masyarakat di luar wilayah menjadi langkah penting dalam memperluas pasar [6]. Salah satu cara awal untuk memperkenalkan homestay ini adalah dengan menerapkan teknologi pemandu virtual, yang memungkinkan calon tamu melihat kondisi Homestay Melati dan objek wisata di sekitarnya secara virtual. Teknologi ini dapat dimanfaatkan sebagai media promosi agar Homestay Melati dan objek wisata air terjun Tuan Loe bisa menjangkau lebih banyak calon pengunjung [7]. Seiring meningkatnya minat masyarakat perkotaan untuk berlibur ke destinasi alam, terutama di akhir pekan, teknologi pemandu virtual ini sangat relevan. Potensi air terjun Tuan Loe dapat dikembangkan untuk menarik lebih banyak wisatawan, sehingga ke depan bisa menjadi destinasi wisata unggulan dan meningkatkan tingkat hunian Homestay Melati, yang pada akhirnya berdampak pada pendapatan masyarakat setempat.

Berdasarkan kesepakatan dengan pemilik Homestay Melati dan ketua Pokdarwis kawasan air Tuan Loe di Kecamatan Bontoramba, Kabupaten Jeneponto, terdapat dua permasalahan prioritas yang perlu diangkat, yaitu manajemen homestay dan pemasaran serta promosi wisata. Aspek manajemen usaha homestay mencakup peningkatan kualitas layanan dan pengelolaan fasilitas, sedangkan aspek pemasaran meliputi strategi pemasaran homestay dan promosi wisata, serta penerapan visualisasi dan pemasaran digital yang berkelanjutan [8]. Berikut adalah uraian mengenai permasalahan tersebut:

1. Kualitas layanan di Homestay Melati masih perlu ditingkatkan, terutama dalam hal responsif terhadap kebutuhan tamu. Pemilik homestay harus memastikan staf terlatih dengan baik dan proses manajemen operasional berjalan dengan baik. Hal ini termasuk peningkatan standar kebersihan, pelatihan keterampilan interpersonal staf, dan pengelolaan reservasi yang lebih efisien. Dengan langkah-langkah ini, kepuasan tamu dapat meningkat, yang berujung pada ulasan positif dan reputasi homestay yang lebih baik. Penting untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki, seperti layanan makanan dan minuman, fasilitas kamar mandi, serta ketersediaan staf yang ramah dan kompeten. Dengan perhatian pada detail dan responsif terhadap umpan balik tamu, homestay dapat menarik lebih banyak pengunjung dan meningkatkan keberlanjutan usaha pariwisatanya [9].
2. Kemampuan staf dalam pengelolaan fasilitas dan pemeliharaan homestay juga perlu ditingkatkan secara berkelanjutan agar homestay selalu memenuhi standar. Ini termasuk memastikan persediaan seperti linen, peralatan dapur, dan perlengkapan lainnya tersedia dalam kondisi baik, serta menjaga kebersihan dan kenyamanan bangunan dan fasilitas secara teratur. Memastikan bahwa semua peralatan dan infrastruktur homestay berfungsi dengan baik juga sangat penting [10].
3. Pengembangan strategi pemasaran yang efektif perlu ditingkatkan, termasuk pemanfaatan platform online, media sosial, dan kerjasama dengan agen perjalanan

atau situs pemasaran. Analisis pasar yang mendalam untuk memahami preferensi tamu potensial dan kompetisi di pasar juga diperlukan, termasuk pemanfaatan media sosial dan teknik SEO untuk menjangkau audiens yang lebih luas [11].

4. Diperlukan adanya pemandu virtual yang menyediakan informasi terkait homestay dan objek wisata sebagai media promosi, sehingga pengunjung dapat mengetahui fasilitas yang tersedia dan aktivitas yang dapat dilakukan di area wisata.

Untuk mengatasi permasalahan ini, pemilik Homestay Melati harus mengembangkan strategi manajemen yang efektif dan melakukan pemasaran yang kreatif serta terarah. Komunikasi yang baik dengan tamu dan konsistensi dalam memberikan layanan berkualitas juga sangat penting untuk menjaga kepuasan tamu dan meningkatkan reputasi homestay.

II. METODOLOGI KEGIATAN

Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan PKM

A. Sosialisasi Kegiatan Manajemen Homestay dan Promosi Wisata

Sosialisasi kegiatan manajemen homestay dan promosi wisata merupakan langkah penting untuk meningkatkan pemahaman dan partisipasi masyarakat lokal serta mempromosikan destinasi wisata. Kegiatan ini meliputi:

1. Melaksanakan sesi diskusi terstruktur dalam bentuk FGD dengan mitra Homestay Melati untuk mendiskusikan rincian kegiatan yang akan dilakukan, seperti pelatihan staf mengenai pelayanan pelanggan, tata graha, dan strategi pemasaran, pembuatan dan penerapan pemandu virtual untuk homestay dan objek wisata, serta manfaat yang diharapkan dari program, prosedur pelaksanaan, pendampingan, evaluasi, dan target yang ingin dicapai [12].
2. Membangun kesepakatan lebih mendalam mengenai pembagian peran selama pelaksanaan program.
3. Meningkatkan kesadaran mitra Homestay Melati tentang pentingnya praktik berkelanjutan dalam program ini.
4. Memberikan pemahaman kepada mitra mengenai kebutuhan data yang diperlukan dan partisipasi peserta untuk mendukung jalannya program.

B. Pelatihan

1. Mengidentifikasi tujuan, kebutuhan pelatihan, dan merencanakan kurikulum secara spesifik untuk mitra Homestay Melati. Merancang kurikulum pelatihan berdasarkan tujuan dan analisis kebutuhan, termasuk materi tentang manajemen homestay, teknik pelayanan tamu, dan strategi promosi wisata.
2. Membuat rencana pelatihan yang terstruktur, mencakup topik, metode pelatihan, narasumber, jadwal, dan durasi pelatihan.
3. Mengundang narasumber yang ahli di bidang pelayanan pelanggan dan promosi wisata.
4. Mengembangkan materi pelatihan sesuai dengan tujuan PKM untuk menciptakan sesi pelatihan yang interaktif dan partisipatif.
5. Melaksanakan pelatihan langsung kepada mitra Homestay Melati sesuai rencana yang telah disusun, dengan sesi yang interaktif dan terstruktur, termasuk presentasi, diskusi kelompok, dan simulasi peran untuk mengaplikasikan keterampilan yang diajarkan.
6. Melakukan pendampingan dan evaluasi kepada peserta pelatihan selama 8 bulan untuk mengetahui sejauh mana peserta mencapai tujuan yang ditetapkan, seperti peningkatan keterampilan dan pemahaman tentang manajemen homestay dan promosi wisata [13].

C. Penerapan Teknologi

1. Mengidentifikasi kebutuhan teknologi yang akan diterapkan di Homestay Melati, termasuk masalah spesifik yang ingin diselesaikan melalui teknologi, seperti meningkatkan manajemen reservasi, efisiensi operasional, atau visibilitas online.
2. Merencanakan strategi penerapan teknologi dengan menetapkan tujuan jangka pendek dan panjang serta sumber daya yang dibutuhkan, seperti anggaran, waktu, dan tenaga kerja.
3. Melakukan riset pasar untuk memilih teknologi yang paling sesuai dengan kebutuhan homestay, seperti sistem manajemen reservasi, platform pemasaran digital, atau solusi keamanan dan kebersihan.
4. Menerapkan teknologi manajemen homestay dan promosi wisata dengan mengintegrasikan sistem yang sudah ada.
5. Memberikan pelatihan kepada staf mengenai penggunaan teknologi di Homestay Melati.
6. Membuat panduan penggunaan teknologi sebagai referensi.
7. Setelah implementasi, melakukan pemantauan secara rutin terhadap kinerja teknologi dan melakukan perawatan serta perbaikan jika diperlukan untuk memastikan operasional homestay berjalan lancar.

8. Memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan promosi dan visibilitas homestay secara online, termasuk menggunakan media sosial, website, dan platform pemesanan online untuk menjangkau pasar yang lebih luas [14].
9. Melakukan pendampingan dan evaluasi kepada peserta pelatihan selama 8 bulan.

D. Pendampingan dan Evaluasi

1. Mengidentifikasi waktu, sumber daya, tujuan, dan metode pendampingan yang akan diterapkan di Homestay Melati.
2. Melakukan pendampingan secara aktif melalui kunjungan lapangan, sesi konsultasi, dan membantu mitra homestay menyelesaikan masalah yang muncul selama program PKM.
3. Memantau kemajuan yang dicapai dan memberikan umpan balik terkait manajemen homestay dan promosi wisata.
4. Melakukan evaluasi terhadap pencapaian tujuan PKM oleh Homestay Melati, membandingkan hasil dengan indikator kinerja yang telah ditetapkan untuk kegiatan selanjutnya.

E. Keberlanjutan Program

1. Mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan program PKM.
2. Menyusun strategi untuk keberlanjutan program.
3. Membangun kolaborasi dengan pihak terkait, seperti instansi pemerintah dan dunia usaha, untuk berbagi pengetahuan dan sumber daya demi keberlanjutan program [15].
4. Melakukan promosi secara berkelanjutan.
5. Melakukan inovasi untuk meningkatkan dan memperbaiki program sesuai dengan perubahan kondisi dan kebutuhan masyarakat.

III. PELAKSANAAN KEGIATAN

Pada tanggal 19 Oktober 2024, kegiatan Pengembangan Kemitraan Masyarakat (PKM) dilaksanakan di Desa Datara, Kecamatan Bontoramba, Kabupaten Jeneponto. Program ini dihadiri oleh 20 peserta yang terdiri dari anggota Pokdarwis Air Terjun Tuang Loe, kepala desa, serta ketua Pokdarwis Tuang Loe dapat dilihat pada gambar 2. Program ini merupakan pelaksanaan hibah Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat pendanaan DRTPM. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah meningkatkan kapasitas masyarakat dalam mengelola dan mempromosikan Homestay Melati yang berada di Desa Datara, sehingga dapat menarik lebih banyak wisatawan.



Gambar 2. Sambutan Kepala Desa Datara



Gambar 3. Sambutan Tim PKM

Kegiatan pelatihan diawali dengan sosialisasi dan pemantauan kondisi homestay dapat dilihat pada gambar 4 dan gambar 5. Kegiatan tersebut melibatkan berbagai pihak penting, termasuk kepala desa yang mendukung penuh inisiatif ini dan ketua Pokdarwis Tuang Loe yang aktif memimpin anggota kelompoknya. Para anggota Pokdarwis ini dipilih karena peran strategis mereka dalam pengembangan pariwisata desa, khususnya dalam mengelola dan meningkatkan kualitas pelayanan di homestay yang berada di bawah naungan Pokdarwis [16].



Gambar 4. Sosialisasi Pelatihan



Gambar 5. Pemantauan Homestay

Setelah melakukan pemantauan dinyatakan Desa Datara memiliki potensi wisata yang signifikan dengan keindahan alam Air Terjun Tuang Loe namun masih perlu peningkatan kompetensi staf homestay. Hal tersebut dilakukan melalui pelatihan yang diselenggarakan dalam program PKM, para anggota Pokdarwis dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan yang mendalam tentang cara memberikan pelayanan yang lebih baik kepada wisatawan. Selain itu, mereka juga mempelajari strategi promosi yang efektif agar Homestay Melati semakin populer di kalangan wisatawan domestik maupun internasional [17].



Gambar 6. Penyampaian materi pelatihan pelayanan homestay

Program PKM ini diadakan dalam bentuk pelatihan dan diskusi interaktif. Materi disampaikan langsung oleh pakar pariwisata yaitu bapak Rusmin Nuryadin, A.Md.Par., S.E.,M.Si. dapat dilihat pada gambar 6. Para peserta mendapatkan materi tentang pentingnya standar pelayanan yang baik di homestay serta cara-cara promosi yang efektif melalui media sosial dan platform online lainnya [18]. Dengan metode ini, para peserta dapat langsung mengaplikasikan pengetahuan yang mereka peroleh dalam pengelolaan homestay mereka. Pelatihan ini diadakan di aula Desa Datara Kec. Bontoramba Kab. Jeneponto

Setelah pelatihan selesai, para peserta diberikan kuesioner untuk menilai efektivitas kegiatan dan memahami sejauh mana materi yang disampaikan telah diterima dengan baik. Kuesioner ini mencakup berbagai aspek, mulai dari kepuasan terhadap isi pelatihan, metode penyampaian, hingga relevansi materi dengan kebutuhan sehari-hari mereka dalam mengelola homestay [19]. Hasil kuesioner akan digunakan untuk mengevaluasi program PKM dan menjadi bahan pertimbangan dalam menyusun pelatihan selanjutnya agar lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat, khususnya dalam peningkatan pelayanan dan promosi homestay di Desa Datara.

Hasil kuesioner terlihat pada Gambar 7. Berdasarkan data dalam grafik tersebut dapat diketahui bahwa manfaat kegiatan yang dilakukan sangat besar yaitu mencapai 62%.



Gambar 7. Grafik hasil kuesioner

Pertanyaan lain yang diberikan kepada peserta adalah Seberapa relevan materi pelatihan dengan kebutuhan Anda dalam mengelola homestay?. Dari pertanyaan tersebut sebanyak 37,5% menjawab cukup relevan dan sebanyak 50% menjawab sangat relevan.

Setelah pelatihan ini, Homestay Melati dapat menjadi salah satu daya tarik utama di Desa Datara yang menawarkan pelayanan berkualitas tinggi bagi wisatawan. Selain itu, para anggota Pokdarwis diharapkan menjadi lebih mandiri dalam mempromosikan homestay dan mampu menciptakan lingkungan yang ramah wisata, sehingga Desa Datara semakin dikenal sebagai destinasi wisata yang nyaman dan menarik [20].

IV. KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Pelaksanaan kegiatan Pengembangan Kemitraan Masyarakat (PKM) di Desa Datara, Kecamatan Bontoramba, Kabupaten Jeneponto, berjalan dengan sukses dan mendapatkan antusiasme yang tinggi dari para peserta. Para anggota Pokdarwis Air Terjun Tuang Loe yang hadir dalam kegiatan ini menunjukkan semangat untuk belajar dan mengembangkan potensi desa mereka, khususnya dalam peningkatan kualitas pelayanan di Homestay Melati. Dukungan dari kepala desa dan ketua Pokdarwis Tuang Loe juga menjadi faktor penting yang memastikan kelancaran dan keberhasilan pelaksanaan program ini.

Melalui pelatihan ini, para peserta memperoleh pengetahuan baru tentang manajemen homestay dan strategi promosi yang efektif. Materi yang diberikan disusun agar sesuai dengan kebutuhan masyarakat lokal, terutama dalam menghadapi tantangan dalam dunia pariwisata yang semakin kompetitif. Peserta diberikan keterampilan praktis yang dapat diterapkan langsung, mulai dari menjaga standar pelayanan hingga memaksimalkan penggunaan media sosial untuk promosi homestay. Ini memberikan nilai tambah yang besar bagi Homestay Melati sebagai salah satu aset pariwisata di Desa Datara.

Hasil dari kuesioner yang dibagikan setelah pelatihan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta merasa puas dengan isi materi dan metode penyampaian yang interaktif. Respon peserta juga mencerminkan kebutuhan untuk adanya pelatihan lanjutan, terutama terkait pengembangan strategi pemasaran digital yang lebih mendalam. Evaluasi ini menjadi masukan berharga bagi tim pelaksana program PKM untuk meningkatkan kualitas pelatihan di masa depan agar lebih sesuai dengan kebutuhan spesifik masyarakat di Desa Datara. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan Homestay Melati dapat lebih siap bersaing sebagai destinasi wisata di Kabupaten Jeneponto. Kemampuan para anggota Pokdarwis yang semakin meningkat diharapkan tidak hanya akan memperbaiki kualitas layanan homestay, tetapi juga memperkuat ekonomi masyarakat melalui peningkatan jumlah kunjungan wisatawan. Keberhasilan Homestay Melati akan menjadi contoh bagi homestay lain di daerah sekitarnya, mendorong terciptanya standar pelayanan yang baik di seluruh Desa Datara.

Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini memberikan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat Desa Datara. Hal ini dapat dilihat dari jawaban kuesioner untuk 10 pertanyaan mendapatkan jawaban maksimal berkisar antara 50% sampai 70% sangat membantu staf homestay. Dengan pelatihan dan pendampingan yang tepat, diharapkan desa ini mampu terus berkembang menjadi destinasi wisata yang menarik dan kompetitif. Keberlanjutan program PKM dengan fokus peningkatan kompetensi akan menjadi kunci dalam mendukung visi desa untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui sektor pariwisata yang berkelanjutan.

B. Saran

Sebagai langkah lanjut, disarankan agar anggota Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Air Terjun Tuang Loe secara berkala mengadakan pertemuan untuk mengevaluasi implementasi strategi pelayanan dan promosi yang telah dipelajari. Pertemuan ini dapat digunakan sebagai forum untuk berbagi pengalaman, tantangan, dan solusi yang dihadapi dalam pengelolaan homestay. Dengan melakukan evaluasi secara rutin, anggota Pokdarwis dapat memperbaiki kualitas layanan mereka dan menyesuaikan strategi promosi dengan tren dan kebutuhan pasar yang terus berkembang. Selain itu, kolaborasi dengan pihak lain, seperti pemerintah daerah dan pelaku usaha lokal, juga sangat penting untuk mendukung pengembangan pariwisata yang berkelanjutan.

Selanjutnya, disarankan untuk memanfaatkan teknologi digital lebih maksimal dalam promosi homestay. Pembuatan situs web atau akun media sosial yang informatif dan menarik

dapat membantu menjangkau lebih banyak calon wisatawan. Selain itu, penggunaan platform online untuk pemesanan dan ulasan juga dapat meningkatkan kepercayaan dan daya tarik homestay di kalangan wisatawan. Mengedukasi anggota Pokdarwis tentang pemasaran digital dan teknik promosi yang efektif dapat menjadi investasi yang sangat berharga untuk menarik lebih banyak pengunjung ke Desa Datara. Dengan demikian, diharapkan homestay di daerah ini dapat berkembang dan memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang berkontribusi terhadap keberhasilan program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat di Desa Datara. Ucapan terima kasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi (Ditjen Dikti) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek) atas dukungan dana yang diberikan untuk pelaksanaan seluruh rangkaian kegiatan ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada anggota Kelompok Sadar Wisata Air Terjun Tuang Loe (Pokdarwis) atas partisipasi aktif dan antusiasme mereka selama sesi pelatihan. Kami juga berterima kasih kepada kepala desa dan pihak berwenang setempat atas dukungan dan dorongan yang tak henti-hentinya, yang memainkan peran penting dalam memfasilitasi inisiatif ini. Selain itu, kami menghargai para pelatih dan fasilitator atas wawasan dan dedikasi mereka yang berharga dalam membekali para peserta dengan keterampilan dan pengetahuan yang penting. Ucapan terima kasih pula kepada tim PKM atas segala sumbangsih baik berupa tenaga maupun pemikiran. Bersama-sama, kami berharap dapat menciptakan lingkungan pariwisata yang lebih hidup dan berkelanjutan yang memberikan manfaat bagi masyarakat serta meningkatkan pengalaman bagi semua pengunjung.

REFERENSI

- [1] A. P. d. N. Sari, *Manajemen Layanan dan Promosi Homestay*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2020.
- [2] N. Y. Arifin, "Perancangan Sistem Informasi Pengelolaan Homestay," *Engineering And Technology International Journal*, vol. 4, no. 2, pp. 73-79, 2022.
- [3] C. W. Sinurat, "Strategi Digital Marketing Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Peningkatan Penjualan Hunian Homestay Di Huta Siallagan, Kabupaten Samosir," *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ilmu Ekonomi (JASMIEN)*, vol. 5, no. 1, pp. 69-87, 2024.
- [4] I. G. A. P. W. Indrayani, "Manajemen Homestay: Membangun Inovasi Digital Melalui Sistem Informasi," *TEKIBA: jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat*, vol. 4, no. 2, pp. 112-119, 2024.
- [5] B. Widodo, *Pariwisata Berkelanjutan: Pengembangan dan Pemasaran Homestay*, Yogyakarta: Penerbit Andi,

- 2019.
- [6] Putu Virgananta Nugraha, Putu Tika Virginiya, "Pelatihan Digital Marketing dan Copywriting untuk Meningkatkan Promosi Homestay di Desa Pecatu," *KOMATIKA*, vol. 3, no. 1, pp. 7-13, 2022.
 - [7] F. Saputra, *Promosi Wisata dan Digital Marketing untuk Homestay*, Bandung: Alfabeta, 2021.
 - [8] Vania Okky Putri, Mulkan Stiawan, M. Rian Ahdian Morena, Hariman, Mustika Permatasari, "Strategi Pengelolaan Homestay Untuk Meningkatkan Kepuasan Wisatawan Di Kabupaten Pali, Sumatera Selatan," *Jurnal Manajemen Perhotelan Dan Pariwisata*, vol. 8, no. 2, pp. 209-220, 2025.
 - [9] M. S. d. T. Lestari, *Standar Pelayanan Homestay di Industri Pariwisata*, Surabaya: CV Laksana, 2022.
 - [10] R. Kurniawan, *Pengelolaan Homestay Berbasis Komunitas*, Malang: UB Press, 2023.
 - [11] I. W. d. A. Handayan, *Pemasaran Homestay dengan Pendekatan Digital*, Jakarta: : Rajawali Pers, 2021.
 - [12] D. Hasan, *Manajemen Pelayanan Wisata dan Homestay di Daerah Pedesaan*, Bogor: IPB Press, 2020.
 - [13] H. M. R. W. M. B. P. Fitria Marisya, "Pelatihan Manajemen Pemasaran dan Brandingbagi Pengelola Homestaydan Penginapan Keluarga," *Sejahtera: Jurnal Inspirasi Mengabdikan Untuk Negeri*, vol. 4, no. 2, pp. 1-13, 2025.
 - [14] S. Susanto, *Panduan Praktis Pemasaran Homestay dan Guest House*, Bandung: Refika Aditama, 2019.
 - [15] H. Wibowo, *Inovasi Pelayanan Homestay untuk Wisatawan Lokal dan Asing*, Jakarta: Salemba Empat, 2022.
 - [16] A. Kartini, *Strategi Promosi Homestay melalui Media Sosial*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2023.
 - [17] Gusti Agung, Mayang Fitri Anggani, "Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Wisatawan yang Menginap di Homestay Desa Wisata Taro," *Inspire*, vol. 1, no. 1, pp. 1-9, 2023.
 - [18] Chandra Kirana, Delpiah Wahyuningsih, Anisah, "Pelatihan Manajemen Homestay Di Pangkalpinang Dengan Metode Digital Marketing Sebagai Media Promosi," *Jurnal Abdimastek (Pengabdian Masyarakat Berbasis Teknologi)*, vol. 2, no. 1, pp. 1-5, 2021.
 - [19] Nur Syamsiyah, Ade Supriatna, Yahya, Eva Novianti, Sarah Isniah, Gita Prawesti, "Strategi Marketing Digital Homestay Dalam Upaya Pengembangan Pariwisata Desa Wisata Cikolelet Kecamatan Cinangka Kabupaten Serang, Banten" *Jurnal Pengabdian Kolaborasi dan Inovasi IPTEKS*, vol. 2, no. 1, pp. 123-131, 2021.
 - [20] "Penerapan Metode CRISP-DM untuk Optimalisasi Strategi Pemasaran STP (Segmenting, Targeting, Positioning) Layanan Akomodasi Hotel, Homestay, dan Resort," *Jurnal Media Informatika Budidarma*, vol. 7, no. 4, pp. 1980-1993, 2023.