



Sosialisasi Cara Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Kawasan Wisata Melalui Penyediaan Homestay yang Nyaman dan Murah

Dissemination of Ways to Improve the Community's Economy in Tourism Areas Through the Provision of Comfortable and Cheap Homestays

Teja Rinanda¹, Elli Afrida², Darmawan Sriyanto³, Helman⁴, Novi Yanti⁵, Hetty Elfina⁶

^{5,6}Universitas Pembinaan Masyarakat Indonesia

^{1,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Graha Kirana Medan

²Universitas Medan Area

⁴Universitas Prima Indonesia

*Corresponding Author**: tejarinanda84@gmail.com

Abstrak

Tujuan kegiatan ini untuk memberikan masukan kepada pengelola wisata dan masyarakat akan pentingnya akses jalan menuju homestay maupun villa sehingga diharapkan menjadi perhatian agar memperhatikan faktor ini, sebab kita ketahui home stay salah satu bentuk bisnis yang dapat meningkatkan ekonomi msayarakat. Akan tetapi jika tidak dikelola dengan baik dan benar maka akan menimbulkan kerugian. Dikawasan wisata bukit lawang terdapat banyak hotel, villa dan homestay, akan tetapi ada kendala, kebanyakan home stay dan villa memiliki akses kendaraan yang jauh, sehingga menyilitkan wisatawan untuk langsung ke lokasi, hal ini berpengaruh, sebab kebanyakan wisatawan yang datnbg menggunakan kendaraan mobil pribadi dengan barang bawaan yang banyak. Bisnis homestay lebih mudah dilakukan masyarakat di sekitar kawasan wisata sebagai peningkatan ekonomi masyarakat akan tetapi perlu diperhatikan beberapa aspek seperti: 1) Pilihlah lokasi yang strategis, 2) Dirikan penginapan yang sesuai dengan modal dimiliki, 3) Lakukan promosi secara efektif melalui media sosial, 4) Akses Kendaraan langsung ke lokasi Homestay, 5) Terjaga kebersihan dan kenyamanan. Saran: Pengelola wisata dan masyarakat harus sinergi untuk menciptakan lingkungan homestay yang asri dan menarik serta bekerjasama dengan pemerintahan setempat dalam upaya memfasilitasi jalan atau akses yang baik.

Kata Kunci : Sosialisasi; Ekonomi; Masyarakat; *Home Stay*.

Abstract

The purpose of this activity is to provide input to tourism managers and the public regarding the importance of road access to homestays and villas so it is hoped that attention will be paid to this factor, because we know that home stay is a form of business that can improve the community's economy. However, if not managed properly and correctly it will cause losses. In the Bukit Lawang tourist area there are many hotels, villas and homestays, but there are obstacles, most home stays and villas have access to vehicles that are far away, making it difficult for tourists to go directly to the location, this has an effect, because most tourists who come use private car vehicles with lots of luggage. The homestay business is easier for people around tourist areas to do as an increase in the community's economy, but several aspects need to be considered, such as: 1) Choose a strategic location, 2) Establish lodging that is in accordance with the capital owned, 3) Carry out effective promotions through social media, 4) Vehicle access directly to the Homestay location, 5) Cleanliness and comfort are maintained. Suggestion: Tourism managers and the community must synergize to create a beautiful and attractive



homestay environment and work together with the local government in an effort to facilitate good roads or access.

Keywords: Socialization; Economy; Public; Home Stay.

PENDAHULUAN

Istilah '*homestay*' mengacu pada 'tamunya yang tinggal di rumah bersama keluarga pemilik rumah'. Kamus *The Merriam Webster Dictionary* (2007) memberikan pengertian '*homestay*' sebagai '*a stay at a residence by a traveler and especially by a visiting foreign student who is hosted by a local family*' (pelancong atau khususnya pelajar dari luar negeri tinggal di rumah keluarga lokal). Ada juga yang membatasi sebagai 'periode orang asing tinggal bersama penduduk lokal' (Ibrahim dan Razzaq 2010:10).

Lanier dan Berman (1993:15) menjelaskan bahwa *homestay* adalah tempat yang memiliki kamar yang tidak terpakai yang disewakan untuk mendapat penghasilan tambahan dan untuk perjumpaan dengan orang lain.

Dalam pemakaian di masyarakat, istilah *homestay* lazim digunakan dunia kepariwisataan. *Homestay* bisa dibatasi sebagai jasa akomodasi berbasis rumah keluarga. Pelancong atau *guest* diajak tinggal di rumah keluarga atau *host* yang memiliki kamar lebih untuk disewakan. Pelayanan yang diberikan sederhana sebagai ganti dari pembayaran yang sederhana pula. Wisatawan tidak berharap sesuatu yang mewah seperti kalau mereka tinggal di hotel. Yang menjadi penekanan adalah interaksi akrab antara *guest* dan *host* sehingga terdapat pengalaman berwisata bagi sang wisatawan dan perasaan bahagia sang tuan rumah bisa berbagi suka cita dengan sang tamu.

Selain dalam dunia pariwisata, istilah *homestay* juga digunakan dalam dunia pendidikan. Para pelajar atau mahasiswa yang belajar di kota atau negeri lain, mereka punya pilihan untuk tinggal di asrama atau *international house* yang disediakan lembaga, atau tinggal dengan menyewa kamar sendiri, atau tinggal bersama keluarga dengan sistem *homestay*.

Keluarga-keluarga yang rumahnya dekat kampus atau sekolah yang memiliki kamar lebih yang bisa disewakan kepada pelajar atau mahasiswa. Dalam sistem ini, pelajar atau mahasiswa tidak saja tinggal tetapi juga menikmati makan seperti anggota keluarga yang menjadi tuan rumah. Bagi pelajar atau mahasiswa asing, tinggal di *homestay* memberikan mereka peluang untuk mengenal budaya dan belajar bahasa setempat lebih cepat dan nyata. Ada juga sistem *homestay* yang bersifat sukarela di mana *host* menerima *guest* tanpa pembayaran alias sukarela.

Prasyarat dari *homestay* tentu saja adanya kamar ekstra yang dimiliki keluarga untuk digunakan tamunya dan kesediaan tuan rumah (*host*) untuk memberikan *hospitality* kepada tamunya (*host*). *Hospitality* ini bersifat unik karena tamu akan dianggap sebagai bagian dari keluarga. Dalam konteks pariwisata, *homestay* meliputi pemberian sejumlah biaya oleh *guest* untuk menutupi ongkos dan sedikit margin keuntungan bagi *host*. Bagi wisatawan

yang memiliki jiwa petualangan budaya dan bersifat terbuka, tinggal di homestay adalah pilihan yang tepat, karena akan menantang kemampuan mereka untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan keluarga setempat yang asing baginya, terutama untuk wisatawan Barat.

Selain *homestay*, dalam dunia pariwisata ada beberapa istilah yang mengacu pada model bisnis jasa akomodasi sederhana seperti 'inn' (penginapan), *guest house* (rumah untuk tamu), losmen, dan pension (akomodasi sederhana), BB (bed and breakfast). Semuanya mengacu pada akomodasi sederhana yang secara kategori kelasnya berada di bawah hotel.

Dikawasan wisata bukit lawang terdapat banyak hotel, villa dan *homestay*, akan tetapi ada kendala, kebanyakan home stay dan villa memiliki akses kendaraan yang jauh, sehingga menyilitkan wisatawan untuk langsung ke lokasi, hal ini berpengaruh, sebab kebanyakan wisatawan yang datang menggunakan kendaraan mobil pribadi dengan barang bawaan yang banyak.

Tujuan kegiatan ini untuk memberikan masukan kepada pengelola wisata dan masyarakat akan pentingnya akses jalan menuju *homestay* maupun villa sehingga diharapkan menjadi perhatian agar memperhatikan faktor ini, sebab kita ketahui home stay salah satu bentuk bisnis yang dapat meningkatkan ekonomi masyarakat. Akan tetapi jika tidak dikelola dengan baik dan benar maka akan menimbulkan kerugian.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan beberapa tahapan, dimulai dari observasi, pendekatan terhadap mitra, kesepakatan waktu pelaksanaan, jenis kegiatan yang akan dilakukan dan hasil yang akan diharapkan. Adapun tahapan tersebut yaitu:

Tahap persiapan

Dalam tahap ini kita mempersiapkan surat izin dengan pihak mitra, dan melakukan wawancara dengan pihak mitra kebutuhan mitra serta permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya tim pengabdian mempersiapkan mempersiapkan alat dan bahan.

Tahap pelaksanaan pelatihan

Pada tahapan ini, para tim pengabdian melakukan pelatihan dan sosialisasi kepada pengelola kawasan wisata dan masyarakat melalui kegiatan FGD.

PELAKSANAAN PKM

Elvin Wong mengatakan (Nur Faizah Al Bahriyatul Baqiroh, 2018) Bisnis *Homestay* akan sangat membantu untuk fasilitas wisata yang di suatu negara melalui ekowisata, wisata pedesaan dan wisata budaya. Mengingat di *Homestay* dapat memecahkan [akan

sangat membantu] masalah akomodasi untuk ekowisata, wisata pedesaan, dan wisata budaya dimana wisatawan dapat tinggal dalam suasana yang kekeluargaan dan dekat dengan tempat wisata yang dituju. Memulai bisnis *Homestay* sangat efisien dalam mengurangi kemiskinan di kalangan masyarakat daerah terpencil dengan menghasilkan pendapatan melalui cara menyewakan rumah mereka yang didesain senyaman mungkin serta membuka kesempatan kerja yang baru bagi mereka.

Alasan Berbisnis *Homestay* yaitu:

1. Diincar oleh Banyak Orang

Percaya tidak percaya saat ini banyak orang yang lebih mementingkan jalan-jalan dibandingkan berbelanja. Mereka lebih senang menghabiskan waktu dengan jalan-jalan ke luar kota. Menjauh sejenak dari hiruk-pikuk kota yang tidak pernah tidur. Mereka juga biasanya liburan bersama orang lain, liburan sendiri mungkin terasa kurang lengkap. Saat menginap hotel, hal yang biasanya dihadapi oleh pelancong adalah memesan kamar yang berdekatan. Hal tersebut akan merepotkan jika satu hotel yang sudah dipilih hanya tersedia beberapa kamar, sedangkan para pelancong itu butuh kamar lebih. Jadi, mereka akan lebih mengincar penginapan yang bisa menampung semua orang di satu tempat.

2. Tarif Disesuaikan dengan Fasilitas

Tarif yang dipasang ditentukan olehmu sebagai pemiliknya. Tarifnya disesuaikan dengan fasilitas. Biasanya pelanggan akan memilih penginapan bersama yang murah dan fasilitasnya lengkap. Kamu boleh saja memasang tarif yang murah, tapi harus memikirkan juga target balik modal yang sudah kamu tentukan. Pastikan tarif murah itu dapat segera menutupi modal yang kamu keluarkan untuk membangun penginapan tersebut. Jadi, kamu harus memasang tarif yang cukup wajar. Kamu akan memiliki pesaing nantinya, apalagi jika kamu memilih lokasi yang memang sering digunakan untuk berwisata.

3. Return-nya Cenderung Cepat

Bayangkan jika setiap harinya ada orang yang memesan penginapan. Dalam sehari kamu memasang tarif Rp 200. K - Rp1 juta per hari (sesuai dengan fasilitas yang disediakan). Jika modal yang kamu keluarkan untuk membangun penginapan itu sebesar Rp60.000.000, kamu bisa balik modal dalam kurun waktu singkat. Atau jika penginapanmu hanya terisi ketika akhir pekan saja Sabtu dan Minggu, kamu bisa balik modal dalam waktu kurang tdk begitu lama atau paling tidak punya penghasilan

setia bulannya. Ini hanya perkiraan kasar. Umumnya rentang waktu balik modal yang bisa kamu raih bisa selama setahun saja. Hal itu cukup singkat jika dibandingkan ketika kamu memiliki kontrakan rumah. Penginapan lebih cepat dapat keuntungan karena ketersediaan pasar, dan dibutuhkan oleh banyak orang.

4. Bisa Diperbesar ke Lokasi Lain

Ketika kamu berhasil mendapatkan keuntungan lebih dari penginapan yang pertama kali didirikan, jangan ragu untuk membangun penginapan yang kedua. Hal ini karena keuntungan yang kamu raih akan jauh lebih banyak. Tidak ada salahnya memiliki lebih dari satu penginapan dan membangun bisnis yang berskala lebih besar. Jika kamu sudah yakin dengan usaha yang kamu pilih ini, sebaiknya langsung kamu lakukan. Apalagi usaha penginapan tidak pernah ada habisnya.

5. Bisa Menjadi Pemasukan Rutin

Mendapatkan pemasukan rutin dari menyewakan penginapan adalah hal yang sangat mungkin. Pemasukan rutin ini bisa menjadi jalan yang cepat karena perputaran uangnya yang cukup cepat juga. Belum lagi kamu bisa mendapatkan penghasilan yang lebih per bulan, bahkan per hari. Seperti itulah keuntungan yang bisa kamu raih ketika memiliki penginapan yang bisa ditempati langsung oleh banyak orang. Sekarang kamu membutuhkan strategi yang tepat agar bisnis penginapanmu berjalan lancar.

Hal-hal yang harus diperhatikan saat akan mendirikan home stay adalah:

1. Pilihlah lokasi yang strategis

Pemilihan lokasi ini cukup penting karena pelancong pastinya akan memikirkan lokasi juga. Paling pas di lokasi-lokasi yang berdekatan dengan tempat wisata. Untuk mengetahuinya kamu perlu melakukan riset lokasi dulu ke berbagai tempat untuk mendapatkan lokasi yang pas.

2. Dirikan penginapan yang sesuai dengan modal dimiliki

Mendirikan bisnis sebaiknya disesuaikan dengan kemampuan modal yang kamu miliki. Tidak perlu memaksakan diri karena kamu bisa melakukannya secara perlahan. Modal ini dibagi tidak hanya untuk membangun penginapan, tapi juga penyediaan fasilitas, serta properti untuk penunjang. Yang penting kamu bisa

menghasilkan penginapan yang nyaman untuk ditinggali, walau hanya untuk sementara waktu.

3. Lakukan promosi secara efektif melalui media sosial

Agar homestay yang kamu dirikan diketahui oleh banyak orang, kamu perlu melakukan promosi. Promosi media sosial yang cukup efektif karena banyak para pelancong yang mencari informasi tentang penginapan melalui media sosial. Selain itu, kamu bisa mengundang selebgram atau artis menginap di tempatmu. Promosi melalui endorse juga cukup efektif, dan tarif promosinya tidak begitu menguras kantongmu. bisnis penginapan yang dapat menampung banyak orang layak untuk dicoba. Jika kamu tertarik untuk menjalankannya, mulai dari riset lokasi dulu. Setelah berhasil mendirikan, kamu harus memberikan pelayanan yang baik kepada para pelancong. Bukan tidak mungkin di suatu hari nanti mereka akan kembali atau merekomendasikan penginapanmu ke kenalannya yang lain.

4. Akses Kendaraan sebaiknya Bisa Langsung ke Homestay

Dengan adanya akses langsung ke halaman atau parkir mobil ke *homestay* maka akan menjadi nilai lebih yang digemari wisatawan. Sebab mereka akan merasa nyaman jika kenderaannya langsung dekat dengannya dan mudah menurunkan barang bawaan.

5. Terjaga Kebersihan dan Kenyaman

Kebersihan internal dan eksternal *homestay* harus terjaga, begitupun kenyamanan areanya termasuk dekorasi lingkungan *homestay* dibuat semneraik mungkin walupun dengan dekorasi yang sederhana.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Bisnis *homestay* lebih mudah dilakukan masyarakat di sekitar kawasan wisata sebagai peningkatan ekonomi masyarakat akan tetapi perlu diperhatikan beberapa aspek seperti: 1) Pilihlah lokasi yang strategis, 2) Dirikan penginapan yang sesuai dengan modal dimiliki, 3) Lakukan promosi secara efektif melalui media sosial, 4) Akses Kendaraan langsung ke lokasi *Homestay*, 5) Terjaga kebersihan dan kenyamanan.

Saran

Pengelola wisata dan masyarakat harus sinergi untuk menciptakan lingkungan *homestay* yang asri dan menarik serta bekerjasama dengan pemerintahan setempat dalam upaya memfasilitasi jalan atau akses yang baik.

Dokumentasi kegiatan pelaksanaan PKM



Kegiatan PKM



Kegiatan PKM

DAFTAR PUSTAKA

Nur Faizah Al Bahriyatul Baqiroh, 2018, Ini Alasan Mengapa Bisnis Homestay itu Penting. Bisnis.com.

Khairuddin Tampubolon, dkk (2021); Penyuluhan Tentang Mengenal Mesin Pompa Air dan Cara Perawatannya di Serikat Tolong Menolong Nurul Iman (STMNI) Kelurahan Timbang Deli Kecamatan Medan Amplas; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society);V.1,No.2;(1-8).

Khairuddin Tampubolon, dkk (2022), Sosialisasi Protokol Kesehatan dalam Upaya Tindakan Preventif di Lokasi Wisata Theme Park Pantai Cermin; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society); Url: <https://j-las.lemkomindo.org/index.php/J-LAS/article/view/247/408>.

Surya Irawan, K Tampubolon, ELAZHARI (2021), Pelatihan Pembuatan Pupuk Cair Organik Dari Air Kelapa Dan Molase, Nasi Basi, Kotoran Kambing Serta Activator Jenis Produk EM4; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society);V.1,No.2;(1-18).

Tampubolon, K., & Sibuea, N. (2022). Peran Perilaku Guru dalam Menciptakan Disiplin Siswa. All Fields of Science Journal Liaison Academia and Society, 2(4), 1-7.