



MEMBANGUN DESA WISATA MANDIRI: PERAN HOMESTAY SEBAGAI PILAR EKONOMI DESA WISATA KARANGREJO, MAGELANG, JAWA TENGAH

Rullyana Puspitaningrum Mamengko^{*)1}

¹Departemen Manajemen/ Fakultas Ekonomi dan Bisnis/ Universitas Negeri Yogyakarta

^{*)}Corresponding author, ✉ rullyana.mamengko@uny.ac.id

(Di isi oleh editor)
Revisi 05 Mei 2024
Diterima 04 Juni 2024
Publish 09 Juni 2024

Kata kunci: manajemen homestay, peningkatan ekonomi, membangun desa wisata mandiri.

Abstrak

Pariwisata perlahan-lahan pulih pasca pandemi COVID-19. Akan tetapi, perilaku wisatawan sedikit berubah. Wisatawan sekarang lebih menyukai berwisata alam dan dalam kelompok kecil. Desa wisata merupakan penawaran yang cocok untuk mengakomodir kebutuhan wisatawan tersebut. Statistik menunjukkan bahwa desa wisata di Indonesia menyumbang Rp 23 triliun bagi perekonomian. Inilah mengapa kami memprioritaskan desa wisata untuk pengabdian masyarakat. Selain itu adanya permintaan dari pengelola Balai Ekonomi Desa (Balkondes) Karangrejo Borobudur, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah, untuk pelatihan manajemen *homestay*. Pelatihan manajemen *homestay* sangat penting untuk meningkatkan kualitas *homestay*, daya saing, pendapatan masyarakat desa, terciptanya desa wisata yang mandiri, dan ekonomi desa wisata. Pelatihan ini dilakukan dengan cara ceramah, tanya jawab, simulasi atau *role play*, dan diskusi tentang isu-isu di lapangan. Tujuan dari kegiatan ini agar desa wisata memperoleh manfaat dari pengelolaan *homestay* yang baik, yang dapat memperpanjang lama tinggal wisatawan, menarik lebih banyak wisatawan, meningkatkan pendapatan dengan menyediakan layanan berkualitas, mendorong hubungan dengan masyarakat, memberikan pengalaman yang unik dan orisinal, serta meningkatkan kepuasan wisatawan. Ketercapaian tujuan kegiatan PPM ini mencapai 100% dan 98% peserta merasa puas dengan keseluruhan kegiatan tersebut. Evaluasi dilakukan selama proses dan di akhir kegiatan serta pemberian kuesioner kepada peserta.

PENDAHULUAN

Desa wisata memiliki potensi besar untuk menjadi kekuatan ekonomi di Indonesia. Hal ini karena selain menawarkan pengalaman wisata yang unik dan autentik kepada wisatawan yang tidak dapat ditemukan di tempat lain, desa wisata juga mampu membantu melestarikan budaya dan tradisi lokal sekaligus memberdayakan masyarakat desanya. Dalam rangka memenuhi permintaan pengelola Balai Ekonomi Desa (Balkondes) Karangrejo Borobudur, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah untuk melakukan pelatihan pengelolaan desa wisata Karangrejo Borobudur bagi masyarakat desa terutama anggota Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), maka kami berencana untuk merealisasikan permintaan tersebut. Selain itu, kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) ini juga mendukung program Pemerintah tentang pemberdayaan masyarakat dalam rangka mendorong desa-desa untuk mengembangkan pariwisatanya untuk mencapai target kunjungan wisatawan mancanegara sebanyak 7,4 juta kunjungan dan wisatawan domestik sebanyak 700 juta perjalanan pada tahun 2023 pasca pandemic Covid-19.

Rata-rata pertumbuhan kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia dalam 6 tahun terakhir sebelum pandemi Covid-19 (2014-2019) mencapai 14% per tahun. Angka ini lebih tinggi dibandingkan rata-rata pertumbuhan kunjungan wisatawan mancanegara pada periode 2009-2013 yang sebesar 9% per tahun. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), kunjungan wisatawan mancanegara pada 2009 tercatat sebanyak 6,32 juta orang. Angka ini terus meningkat menjadi 8,8 juta orang pada akhir 2013. Pada 2019, jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia mencapai 16,11 juta orang atau tumbuh sekitar 2,5 kali lipat dibandingkan tahun 2009. Kemudian dikarenakan pandemi Covid-19, pada tahun 2020 pertumbuhan pariwisata Indonesia menurun drastis hingga -74,84% dibandingkan tahun 2019, kemudian perlahan membaik meskipun masih -61,57% pada tahun 2021 dibandingkan jumlah kunjungan pada tahun 2020 karena adanya pembatasan perjalanan dan penerapan protokol kesehatan yang diberlakukan untuk mengendalikan penyebaran Covid-19. Pada tahun 2022, jumlah kunjungan wisatawan mancanegara mencapai 5,89 juta jiwa (+278,10%) dibandingkan tahun 2021 (BPS, 2022) sebagai imbas pemulihan ekonomi global dan regional serta upaya pemerintah Indonesia dalam mempromosikan wisata dan meningkatkan kualitas layanan wisata.

Untuk terus meningkatkan pertumbuhan pariwisata, pemerintah sebaiknya tidak hanya menargetkan peningkatan jumlah kunjungan wisatawan saja tetapi juga memperpanjang masa tinggal para wisatawan (*length of stay*) sehingga wisatawan menjadi lebih banyak membelanjakan uangnya untuk aktivitas-aktivitas pariwisata. Saat ini jika dilihat dari lama tinggal wisatawan di Yogyakarta, baik wisatawan domestik maupun mancanegara, tiap tahunnya mengalami kenaikan meskipun belum signifikan, pada tahun 2018 yaitu 1,66 hari, kemudian turun pada tahun 2019 menjadi 1,60 hari. Pada tahun 2020 rata-rata lama tinggal wisatawan di Yogyakarta adalah 1,48 hari. Hal ini lebih rendah dari rata-rata lama tinggal wisatawan di Indonesia sebesar 1,73 hari (BPS, 2020). Menurut data terakhir, lama tinggal wisatawan di Yogyakarta untuk tahun 2023 adalah 1,86 hari (Pangaribowo dan Agmasari, 2024). Sedangkan apabila dibandingkan dengan Bali, rata-rata lama tinggal wisatawan di Bali sudah mencapai 2,48 hari pada tahun 2023 (BPS Bali, 2023). Artinya rata-rata lama tinggal wisatawan di Yogyakarta masih tergolong rendah. Untuk itu hal ini perlu ditingkatkan, salah satu caranya adalah dengan menawarkan sejumlah atraksi yang dapat menjadi daya tarik bagi wisatawan. Suatu objek wisata dijadikan sebagai produk yang dapat mempengaruhi wisatawan untuk berkunjung ke suatu daerah tujuan wisata (Anuar dkk., 2012); (Irwansyah et al., 2021). Banyaknya objek wisata dapat menarik minat wisatawan untuk berkunjung sehingga akan meningkatkan pendapatan daerah (Ulhusna, 2017). Semakin lama seorang wisatawan tinggal di suatu daerah tujuan wisata (DTW),

semakin banyak uang yang dibelanjakan di daerah tersebut. Paling sedikit untuk keperluan makan dan minum serta akomodasi hotel selama tinggal di sana (Wijaya, 2011); (Sudrartono et al., 2022). Dalam rangka meningkatkan lama tinggal wisatawan (*length of stay*), Pemerintah membuat program pendampingan bernama “*One Hotel One Village*” dan “*Satu BUMN satu Desa Wisata*”. Hal ini diharapkan agar tercipta sinergi dari berbagai pihak untuk dapat berkontribusi mengembangkan pariwisata daerah. Demikian juga diperlukan peran dari Perguruan Tinggi dalam rangka memenuhi kebutuhan peningkatan sumber daya manusia untuk mengelola suatu desa wisata.

Desa wisata Balkondes Karangrejo Borobudur terletak 3 km dari kompleks Candi Borobudur. Dengan lanskap kegagahan bukit Menoreh serta kondisi alam yang masih sangat alami, serta lokasi yang dekat dengan objek wisata Puthuk Setumbu yang terkenal dengan *sunrise*-nya, yang bagi kaum muda, Puthuk Setumbu lebih dikenal sebagai salah satu lokasi syuting film *Ada Apa Dengan Cinta 2* (AADC 2) yang menggunakan latar destinasi wisata Gereja Ayam dan Bukit Baredo, menjadikan desa ini memiliki banyak potensi yang dapat dikembangkan. Desa wisata Balkondes Karangrejo Borobudur saat ini masuk ke dalam kategori desa wisata binaan karena masih banyak hal yang perlu dikembangkan di desa wisata ini, mengingat desa wisata ini baru dibangun pada tahun 2017. Dengan pembangunan fasilitas-fasilitasnya yang bertahap, desa wisata ini dibuka untuk umum dengan beberapa keterbatasan, diantaranya adalah masih banyaknya sumber daya manusia yang belum memadai, prosedur standar untuk operasional yang masih kurang, kemampuan pengelolaan keuangan yang masih terbatas, kemampuan pemasaran yang masih terbatas, pembuatan paket-paket wisata masih belum bervariasi, kemampuan pelayanan yang masih kurang, kemampuan pengelolaan *homestay* yang masih terbatas, dan masih banyak hal yang lainnya.

Untuk menuju desa wisata mandiri, desa wisata Balkondes Karangrejo perlu mengembangkan atraksi maupun fasilitas yang dimilikinya, salah satunya *homestay*. *Homestay* merupakan salah satu komponen yang penting dalam desa wisata. Menawarkan *homestay* yang nyaman dan menarik dapat memberikan kesempatan kepada wisatawan untuk merasakan kehidupan masyarakat desa secara langsung. Selain itu, *homestay* juga dapat menjadi sumber pendapatan ekonomi bagi masyarakat desa dan membantu meningkatkan taraf hidup mereka. Namun, masyarakat di desa wisata Balkondes Karangrejo masih memiliki sedikit pengetahuan tentang manajemen *homestay*. Banyaknya pengelola *homestay* yang belum memiliki pengetahuan tentang cara mengelola *homestay* dengan baik membuat kualitas layanan *homestay* masih rendah. Berdasarkan hal tersebut, kami memfokuskan pada kegiatan pelatihan manajemen *homestay* untuk para pengelola desa wisata Balkondes Karangrejo Borobudur, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah.

Harapannya, melalui pelatihan manajemen *homestay* ini dapat menunjang desa wisata Balkondes Karangrejo menjadi desa wisata mandiri serta dapat membantu pengelola *homestay* untuk meningkatkan kualitas layanan *homestay* sehingga dapat menarik lebih banyak wisatawan. Selain itu, pelatihan ini juga diharapkan dapat membantu para pengelola *homestay* untuk mengembangkan bisnis mereka, meningkatkan pendapatan mereka, dan dapat ikut serta dalam memperkuat desa wisata. Dengan tercapainya desa wisata mandiri, diharapkan pendapatan masyarakat desa juga dapat ikut meningkat sekaligus melestarikan budaya dan tradisi lokal, menciptakan lapangan kerja, memberdayakan masyarakat desa, dan pada akhirnya dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat desa.

Mengacu pada permasalahan yang diajukan untuk dipecahkan, maka tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan pemahaman masyarakat desa khususnya anggota kelompok sadar

wisata di Desa Wisata (Balkondes) Karangrejo Borobudur tentang pengelolaan desa wisata terutama dalam hal pengelolaan *homestay*-nya secara tepat. Pelatihan ini dilakukan dengan cara memberikan pemahaman melalui ceramah dan praktek tentang pengelolaan *homestay* yang tepat agar bermanfaat bagi desa wisata untuk meningkatkan jumlah kunjungan wisatawannya sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Adapun manfaat kegiatan secara rinci adalah sebagai berikut: (1) Bagi masyarakat dan anggota Pokdarwis. Bertambahnya pemahaman masyarakat dalam mengelola desa wisatanya dari segi pengelolaan *homestay*, sehingga masyarakat dapat meningkatkan potensi wisata daerahnya dan dapat memberikan pelayanan yang baik kepada para wisatawan yang pada akhirnya akan berdampak pada meningkatnya kepuasan wisatawan dan jumlah kunjungan wisatawan, sehingga pendapatan ekonomi masyarakat setempat juga dapat semakin meningkat; (2) Bagi Balkondes Karangrejo Borobudur. Kemampuan pengelolaan desa wisata yang baik, akan meningkatkan tingkat kunjungan wisatawan ke Balkondes Karangrejo Borobudur, masyarakat akan lebih mengenal desa wisata ini, kepuasan wisatawan bertambah, jumlah *repeater* dan rekomendasi wisatawan semakin bertambah, sehingga desa wisata ini dapat meningkatkan kemampuannya dalam menghadapi persaingan.

METODE PELAKSANAAN

Permasalahan yang diangkat dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat di Desa Wisata (Balkondes) Karangrejo Borobudur ini adalah pemahaman pengelolaan desa wisata yang tepat terutama dalam hal pengelolaan *homestay* agar bermanfaat bagi desa wisata untuk meningkatkan pendapatan ekonominya dan meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, diusulkan kerangka pemecahan masalah dengan menerapkan langkah kerja dalam pengabdian masyarakat sebagai berikut: (1) Menetapkan jumlah peserta pelatihan yaitu seluruh anggota Pokdarwis, pengelola Balkondes, dan masyarakat yang berkontribusi dalam kegiatan pariwisata di Desa Wisata Karangrejo Borobudur; (2) Semua peserta dikumpulkan di suatu tempat/ ruangan yang memadai untuk penyelenggaraan pelatihan, yang akan dilaksanakan secara tatap muka dalam waktu 8 jam (1 hari); (3) Memberikan materi melalui ceramah, praktek, tanya jawab, dan diskusi tentang pemahaman konsep pengelolaan *homestay*.

Sasaran pengabdian adalah seluruh anggota Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), pengelola Balkondes, dan masyarakat yang berkontribusi dalam kegiatan pariwisata di Desa Wisata Karangrejo Borobudur. Pemilihan dan penetapan sasaran pelatihan ini mempunyai pertimbangan rasional-strategis dalam kaitannya dengan upaya peningkatan kualitas desa wisata dan peningkatan daya saing di masa mendatang. Kegiatan pengabdian ini merupakan bentuk pembinaan masyarakat untuk memahami konsep pengelolaan desa wisata terutama tentang manajemen *homestay* sebagai dasar peningkatan kualitas desa wisata untuk dapat memenangkan persaingan. Dilihat dari aspek sumber daya, masyarakat memiliki potensi sebagai aset yang berharga dalam pengembangan suatu desa wisata.

Metode kegiatan ini berupa pengayaan pengelolaan desa wisata kepada pengurus Balkondes, anggota Pokdarwis, maupun masyarakat Desa Wisata Karangrejo Borobudur, Magelang. Masyarakat diberikan pemahaman tentang pengelolaan desa wisata yang tepat sehingga dapat meningkatkan kualitas desa wisata sekaligus meningkatkan daya saingnya. Berikut ini adalah tahapan pelatihan yang akan dilakukan: (1) Tahap Persiapan yang dilakukan meliputi: *survey*, pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran, dan penyusunan bahan/ materi pelatihan; (2) Tahap Pelaksanaan Pelatihan yaitu pemaparan tentang pengelolaan *homestay* untuk masyarakat desa wisata Karangrejo; (3) Metode Pelatihan menggunakan metode ceramah, metode tanya jawab, dan metode simulasi. Evaluasi

kegiatan dilakukan selama proses dan akhir pengabdian, pada aspek pencapaian tujuan pengabdian dan juga pada penyelenggaraan pengabdian. Evaluasi proses dan hasil (pencapaian tujuan pelatihan) dilakukan dengan tanya jawab dan observasi. Indikator keberhasilan dalam pelaksanaan pelatihan pengelolaan desa wisata ini yaitu evaluasi proses-pasca pelatihan dan pemberian kuesioner.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan Pengelolaan *Homestay* Desa Wisata di Balai Ekonomi Desa (Balkondes) Karangrejo Borobudur, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah dilaksanakan dengan tatap muka di Joglo Balkondes Karangrejo. Para peserta meliputi anggota kelompok sadar wisata (Pokdarwis) Balkondes Karangrejo, para pemilik industri kuliner, batik, oleh-oleh, souvenir, *tour and travel*, alat transportasi wisata lokal seperti mobil VW, dan pemilik *homestay* yang merupakan masyarakat yang tinggal di desa wisata tersebut. Pelatihan ini diberikan oleh Ibu Rullyana Puspitaningrum Mamengko, S.Pd., M.M. yang merupakan Dosen di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Yogyakarta. Pemaparan materi seperti yang ditampilkan pada gambar 1, diawali dengan pemahaman tentang *homestay* dan jenis-jenisnya, pentingnya *homestay* bagi desa wisata dan syarat-syarat hunian dapat dijadikan *homestay*. Selanjutnya narasumber mulai menjelaskan secara detail per bagian di dalam *homestay* yang meliputi kamar tidur, kamar mandi, ruang makan, dapur, dan ruang tamu. Syarat-syarat ruangan tersebut juga dijelaskan, apa yang perlu disediakan, perlengkapan apa saja yang harus dipenuhi untuk kenyamanan tamu, warna dinding, hingga warna linen untuk sprei maupun *bedcover* atau selimut. Peletakan meja, cermin, almari, kondisi jendela, lampu, hingga adanya tempat sampah. Semua hal yang menjadi kebutuhan dan kenyamanan tamu perlu disediakan, tidak harus mewah atau merupakan barang-barang mahal, tetapi harus bersih, higienis, aman, dan rapi. Termasuk perlengkapan makan misalnya, harus dari bahan yang layak, tidak berkarat, tidak tajam, dan dalam kondisi baik. Sirkulasi udara dan penerangan juga diperhatikan dalam menata *homestay*. Dalam pelatihan juga dijelaskan tentang tata tertib pengunjung *homestay* sehingga tercipta kenyamanan antara pengunjung dan pemilik *homestay*.



Gambar 1. Pemaparan materi manajemen homestay

Setelah menjelaskan tentang penataan *homestay* yang baik, selanjutnya adalah tentang pelayanan pemilik *homestay*, mulai dari keramahan dalam menerima pengunjung, pelayanan informasi, pelayanan tata graha (*housekeeping*), pelayanan makanan dan minuman, pelayanan

pramusaji, hingga pelayanan sebagai pemilik *homestay*. Pada sesi ini, narasumber meminta peserta untuk memeragakan (*role play*) yang mana salah satu peserta sebagai pemilik *homestay* yang menerima kunjungan tamu dan peserta yang lain sebagai wisatawan yang hendak menginap di *homestay*. Hal ini untuk memberikan nuansa keakraban sekaligus melihat kondisi interaksi secara natural yang biasa dilakukan oleh peserta sehari-hari dalam menerima wisatawan. *Role play* dilakukan beberapa kali dengan *scene* yang berbeda-beda, misalnya saat pelayanan menghadirkan makanan maupun saat pelayanan tata graha. Setelah itu dilakukan diskusi bersama.

Tahap terakhir pelatihan yaitu penguatan sapa pesona, pemberian tips dan trik dalam menghadapi tamu yang *complaint*, dan pemberian contoh kuesioner kepuasan tamu. Selama proses pelatihan, para peserta antusias mendengarkan dan berkontribusi dengan cara tanya jawab dan berdiskusi. Para peserta antusias menanyakan permasalahan yang dihadapi di lapangan terkait dengan materi yang dipaparkan seperti yang ditampilkan pada gambar 2. Secara umum, pertanyaan dari peserta pelatihan seputar: Bagaimana tips agar tamu *homestay* mau berkunjung lagi di masa depan? Bagaimana caranya menegur tamu *homestay* yang melanggar jam malam? Bagaimana berkomunikasi dengan tamu asing sedangkan tidak bisa Bahasa Inggris? Bagaimana membuat *homestay*-nya laris dan banyak pengunjung? Bagaimana mempromosikan *homestay* di *social media*? Dan lain sebagainya.



Gambar 2. Tanya jawab dari peserta pelatihan

Secara keseluruhan, pelaksanaan pelatihan berjalan lancar dan penerimaan para peserta juga baik serta antusias. Diharapkan pelatihan ini dapat meningkatkan pemahaman para peserta terkait dengan manajemen dalam mengembangkan usaha *homestay*, agar usahanya menjadi lebih berkualitas sehingga dapat membuat para tamu puas dengan produk maupun pelayanannya. Kepuasan pelanggan adalah penting dalam suatu usaha karena pelanggan yang puas akan kembali lagi melakukan pembelian maupun merekomendasikan produk/ jasa yang dikonsumsi kepada orang lain (Mamengko, 2022). Hal ini akan berpengaruh pada tingkat pendapatan pemilik *homestay* yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan hidupnya.



Gambar 3. Dokumentasi kegiatan PPM

Selanjutnya kami juga melakukan tahap evaluasi untuk mengukur ketercapaian program pengabdian secara keseluruhan. Hasil kepuasan peserta terhadap kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah kami lakukan dipaparkan dalam tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Hasil Kepuasan Peserta PPM Pelatihan Pengelolaan *Homestay* di Balkondes Karangrejo, Borobudur.

No	Pertanyaan	Puas (%)	Tidak Puas (%)
1	Kesesuaian kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan kebutuhan Desa Wisata Balkondes Karangrejo, Borobudur.	100	0
2	Kepuasan terhadap pelayanan panitia PPM dalam mengakomodir kegiatan PPM.	100	0
3	Kenyamanan penyediaan sarana dan prasarana untuk peserta.	92	8
4	Penguasaan materi oleh narasumber.	100	0
5	Penyampaian materi oleh narasumber.	100	0
6	Antusiasme peserta dalam kegiatan diskusi, tanya jawab, maupun <i>role play</i> .	98	2
7	Kemampuan peserta dalam penguasaan materi.	95	5
8	Ketercapaian materi yang diberikan.	97	3
9	Ketercapaian tujuan kegiatan PPM.	100	0
10	Manfaat kegiatan pengabdian dapat dirasakan oleh peserta.	100	0
11	Kepuasan terhadap keseluruhan kegiatan.	98	2

Dari tabel di atas diketahui bahwa secara keseluruhan ketercapaian tujuan kegiatan PPM sudah baik. Dilihat dari segi kesesuaian kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan kebutuhan Desa Wisata Balkondes Karangrejo Borobudur, diketahui 100% peserta merasa puas. Kemudian dari segi pelayanan panitia dalam mengakomodir kegiatan PPM juga 100% peserta merasa puas. Selanjutnya dalam hal kenyamanan penyediaan sarana dan prasarana untuk peserta, 92% peserta merasa puas dan terdapat 8% peserta merasa tidak puas, hal ini dikarenakan kondisi cuaca yang panas, dan lokasi pelatihan di joglo sehingga kurang nyaman tidak seperti di dalam ruangan ber-AC. Selain itu juga

adanya keterbatasan *screen* dan *projector* yang kurang jelas karena pencahayaan yang cukup terang dari luar joglo, sehingga materi yang tertampil di *screen* kurang bisa terbaca oleh peserta yang duduk di bagian belakang. Kemudian dari segi penguasaan materi dan penyampaian materi oleh narasumber, terlihat bahwa 100% peserta merasa puas. Hal ini ditunjukkan dari antusiasme peserta dalam mengikuti materi. Kemudian dalam hal antusiasme peserta dalam kegiatan diskusi, tanya jawab, maupun *role play*, diketahui 98% peserta merasa puas dan 2% peserta merasa tidak puas. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu untuk mengakomodir keinginan peserta. Selanjutnya dalam hal kemampuan peserta dalam penguasaan materi, 95% peserta merasa puas dan 5% peserta merasa tidak puas. Beberapa peserta sudah memahami materi dengan baik, terutama bagi pemilik *homestay*. Hal ini terlihat dari adanya pengambilan kesimpulan oleh peserta setiap selesai pemaparan materi dan juga dilihat dari kemampuan peserta ketika saling berbagi informasi dalam pemecahan masalah seputar manajemen *homestay*. Tetapi bagi yang belum berkecimpung di usaha *homestay*, masih perlu penguatan terutama dalam hal praktek. Selanjutnya dalam hal ketercapaian materi yang diberikan, 97% peserta merasa puas dan 3% peserta tidak puas. Kepuasan ini dilihat dari tingkat pemahaman peserta pelatihan ketika diobservasi dan adanya aktivitas tanya jawab selama proses pelatihan. Kemudian dalam hal ketercapaian tujuan kegiatan PPM diketahui 100% peserta merasa puas, demikian halnya dengan manfaat kegiatan pengabdian dapat dirasakan oleh peserta, 100% peserta merasa puas. Yang terakhir, tentang kepuasan terhadap keseluruhan kegiatan, diketahui 98% peserta merasa puas dan 2% peserta merasa tidak puas. Artinya sebagian besar peserta merasa puas dengan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dan sisanya tidak merasa puas dikarenakan keterbatasan-keterbatasan yang disebutkan di atas. Kekurangan-kekurangan dalam kegiatan PPM ini akan dijadikan evaluasi untuk mengantisipasi hal yang sama terjadi pada kegiatan PPM selanjutnya agar kegiatan PPM di masa mendatang dapat memberikan kenyamanan sekaligus memberikan kontribusi maksimal bagi mitra sasaran PPM. Harapan dari peserta adalah kegiatan seperti ini perlu dilanjutkan secara kontinyu, agar pengetahuan, pemahaman, dan kapasitas peserta lebih baik sehingga dapat menunjang kinerja usahanya.

KESIMPULAN

Kegiatan Pelatihan Pengelolaan *Homestay* Desa Wisata di Balai Ekonomi Desa (Balkondes) Karangrejo Borobudur, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah telah terlaksana dengan baik dan lancar sesuai dengan perencanaan, tidak mengalami kendala yang berarti ketika proses pelaksanaan, serta penerimaan peserta juga sangat baik dan antusias. Hal ini dilihat dari tingkat pemahaman peserta yang baik, antusiasme keterlibatan peserta selama pelatihan juga baik, dan kemampuan peserta untuk memecahkan masalah seputar pengelolaan usaha *homestay* juga sudah baik. Selain itu, para peserta juga aktif dalam mengajukan pertanyaan dan tanggapan selama kegiatan pelatihan. Materi manajemen *homestay* yang dipaparkan telah sesuai dengan kebutuhan para peserta dan diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan *homestay* sehingga dapat meningkatkan kepuasan tamu-tamu *homestay*. Peningkatan kualitas ini dalam rangka untuk meraih jumlah kunjungan wisatawan yang lebih tinggi dan meningkatkan daya saing *homestay*, sehingga dapat meningkatkan pendapatan pemilik usaha *homestay* yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan.

Berdasarkan evaluasi dari kegiatan yang sudah dilakukan, dapat diberikan saran sebagai berikut: (1) Kegiatan ini dapat dilanjutkan dengan materi lanjutan sesuai dengan minat dan kebutuhan peserta, dengan konsekuensi penambahan waktu pelaksanaan dan biaya yang mengikuti kegiatan; (2)

Perlunya kegiatan lanjutan, misalnya terkait pengelolaan sumber daya manusia, teknik pelayanan prima, teknik pemasaran digital, dan topik lainnya yang relevan dengan pengembangan desa wisata.

DAFTAR PUSTAKA

- Anuar, Aris, A. N., Ahmad, H., Jusoh, H., & Hussain, M. Y. (2012). The Role of Tourism System toward Development of Tourist Friendly Destination Concept. *Asian Social Science*, Vol. 8 No. 6.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Bali. (2023). Rata-Rata Lama Menginap Tamu Asing dan Domestik pada Hotel Bintang Menurut Kelas dan Bulan di Provinsi Bali. Diakses online pada tanggal 8 Maret 2024 melalui <https://bali.bps.go.id/indicator/16/227/2/rata-rata-lama-menginap-tamu-asing-dan-domestik-pada-hotel-bintang-menurut-kelas-dan-bulan-di-provinsi-bali.html>
- Badan Pusat Statistik Provinsi D. I. Yogyakarta. (2020). Rata-rata Lama Menginap Tamu Pada Hotel Bintang (Tahunan). Diakses online pada tanggal 27 September 2023 melalui <https://yogyakarta.bps.go.id/indicator/16/298/1/rata-rata-lama-menginap-tamu-pada-hotel-bintang-tahunan-.html>
- Badan Pusat Statistik Republik Indonesia. (2022). Statistik Kunjungan Wisatawan Mancanegara – International Visitor Arrivals Statistics 2022, hal 7-8. Badan Pusat Statistik RI Publisher. Jakarta.
- Irwansyah, R., Syahputra, D., Ningsih, S., Hasan, M., Kristanto, T., Nugroho, L., Marwan, D., Febrianty, Sudirman, A., & Sudarmanto, E. (2021). Marketing Digital Usaha Mikro. Widina Bhakti Persada.
- Mamengko, R. P. (2022). Escalating UMKM Binaan Rumah Kreatif Sleman melalui Strategi Pemasaran dan Media Digital. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol. 1 No. 2, 2022, hal 193-203.
- Pangaribowo, W. S. & Agmasari, S. (2024). Jumlah Kunjungan Wisata di Kota Yogyakarta Capai 7 Juta Selama 2023. Diakses online pada tanggal 8 Maret 2024 melalui <https://travel.kompas.com/read/2024/01/08/171800827/jumlah-kunjungan-wisata-di-kota-yogyakarta-capai-7-juta-selama-2023>
- Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, I., Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Amaria, H., Nuryanti, N., Lidang, F., & Sudirman, A. (2022). Kewirausahaan UMKM Di Era Digital. Widina Bhakti Persada.
- Ulhusna, R. (2017). Pengaruh Sub Sektor Pariwisata Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bukittinggi. *JOM Fekon*, Vol. 4 No. 1.
- Wijaya, I. N. (2011). Pengaruh Jumlah Kunjungan Wisatawan Mancanegara, Lama Tinggal, dan Kurs Dolar Amerika Terhadap Penerimaan Produk Domestik Regional Bruto Industri Pariwisata Kabupaten Badung Tahun 1997-2010. *e-Journal Ekonomi Pembangunan Udayana*, Vol. 6 No. 6.