



Strategi Pengelolaan Wisata Edukasi Berbasis Homestay (Studi Kasus: Homestay Pondok Labu, Desa Wisata Pandanrejo)

Ayyasa Kurnia Essa P.¹, Hardian M. Akbar², Revani Fatma Vira P.³, Rohaida Fadzila Fitriani⁴,
Princes Arsaredima Fahlevi⁵, Made Bambang Adnyana⁶

^{1,2,3,4,5,6}Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia

E-mail: 21045010023@student.upnjatim.ac.id, 21045010079@student.upnjatim.ac.id,
21045010081@student.upnjatim.ac.id, 21045010083@student.upnjatim.ac.id,
21045010088@student.upnjatim.ac.id, made.bambang.par@upnjatim.ac.id

Article Info	Abstract
Article History Received: 2024-06-23 Revised: 2024-07-21 Published: 2024-08-02	This research was conducted at Homestay Pondok Labu, located in Pandanrejo Village, Bumiaji, Batu City, in conjunction with a village development program involving Tourism students from Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur. The study employed a descriptive qualitative method utilizing observation and interview techniques. The findings indicate that Homestay Pondok Labu has a unique appeal, offering educational tourism focused on kabocha squash cultivation and horticulture as tourist attractions. Additionally, Homestay Pondok Labu applies a marketing mix strategy centered on product, price, promotion, and place. The conclusion of this research is that the management strategy of Homestay Pondok Labu through the marketing mix method has a positive impact on the local community in Pandanrejo Tourism Village. The development of the homestay also aims to enhance local economic growth and restore cultural identity.
Keywords: <i>Homestay;</i> <i>Educational Tourism;</i> <i>Marketing Mix.</i>	
Artikel Info	Abstrak
Sejarah Artikel Diterima: 2024-06-23 Direvisi: 2024-07-21 Dipublikasi: 2024-08-02	Penelitian ini dilaksanakan di Homestay Pondok Labu yang terletak di Desa Pandanrejo, Bumiaji, Kota Batu, bersamaan dengan kegiatan bina desa yang melibatkan mahasiswa Pariwisata dari Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Homestay Pondok Labu memiliki keunikan, yaitu menawarkan wisata edukasi tentang budidaya labu kabocha dan penanaman hortikultura sebagai daya tarik wisata. Selain itu, Homestay Pondok Labu menerapkan strategi bauran pemasaran yang berfokus pada produk, harga, promosi, dan lokasi. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa strategi pengelolaan Homestay Pondok Labu melalui metode bauran pemasaran memberikan dampak positif bagi masyarakat lokal di Desa Wisata Pandanrejo. Pengembangan homestay ini juga bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal dan mengembalikan identitas budaya setempat.
Kata kunci: <i>Homestay;</i> <i>Wisata Edukasi;</i> <i>Bauran Pemasaran.</i>	

I. PENDAHULUAN

Pariwisata telah berkembang menjadi salah satu sektor yang mendukung pertumbuhan ekonomi secara signifikan. Pada dasarnya, pariwisata merupakan bagian dari kehidupan manusia yang menghuni suatu wilayah tertentu dan melibatkan diri dalam berbagai aktivitas untuk mengisi waktu luang, bersantai, bahkan menjalankan kegiatan yang bersifat sakral atau berolahraga (Ketut & Widyatmaja, 2017). Aktivitas-aktivitas ini tidak hanya memberikan kesempatan untuk melepas penat dan mencari ketenangan, tetapi juga dapat memiliki dampak positif yang signifikan bagi kesehatan fisik dan kesejahteraan emosional individu yang terlibat. Seiring berjalannya waktu, konsep pariwisata telah mengalami perkembangan yang signifikan, yang juga mempengaruhi evolusi daerah tujuan

wisata. Salah satu tren terbaru dalam dunia pariwisata saat ini adalah wisata edukasi, yang semakin banyak diminati oleh wisatawan dari berbagai kalangan, baik lokal maupun mancanegara.

Wisata edukasi adalah bentuk perjalanan yang tidak hanya berfokus pada aspek rekreatif, tetapi juga memberikan kesempatan bagi wisatawan untuk melakukan dua hal sekaligus: menikmati waktu rekreasi sambil memuaskan rasa penasaran mereka terhadap tujuan wisata, serta belajar tentang hal-hal baru selama perjalanan tersebut (Shulkhah & Julaeha, 2022). Dalam wisata edukasi, wisatawan bisa mendapatkan pengalaman yang lebih kaya dan bermakna, karena mereka tidak hanya menikmati keindahan dan atraksi yang ditawarkan oleh destinasi wisata, tetapi juga memperoleh

pengetahuan dan wawasan baru yang bisa memperkaya pemahaman mereka tentang budaya, sejarah, alam, atau aspek-aspek lain dari tempat yang mereka kunjungi. Selain tren wisata edukasi, saat ini mulai banyak destinasi wisata yang mulai mengembangkan homestay sebagai daya tarik. Bagi wisatawan yang berlibur untuk mencari pengalaman yang berbeda dan tidak hanya ingin menikmati keindahan dan kesenangan di tempat wisata, menginap di homestay menjadi pilihan yang lebih menarik dibandingkan menginap di hotel (Surya, 2017). Homestay juga memberikan kesempatan kepada wisatawan untuk lebih mengenal budaya setempat, gaya hidup lokal, kebiasaan warga sekitar destinasi, serta memungkinkan mereka untuk berinteraksi dengan sesama tamu dan penduduk setempat (Kasuma et al., 2016).

Desa Wisata Pandanrejo merupakan salah satu desa di Kota Batu yang secara resmi diakui sebagai desa wisata sejak tahun 2019 berdasarkan peraturan Bupati Kota Batu Nomor 412. Desa Pandanrejo menonjolkan potensi lahan pertanian stroberi yang dikembangkan menjadi Desa Wisata Stroberi. Meskipun secara umum dikenal sebagai Desa Wisata Stroberi, ragam daya tarik wisata yang tersedia di Desa Pandanrejo sangat beragam. Di antara daya tarik wisata yang menarik adalah Kampong Kidz, destinasi Kaliwatu Rafting, Lumbung Stroberi yang merupakan wisata unggulan, Pemandian Sumber Dadapan, serta Kampung Budaya Dadapan yang memamerkan kekayaan budaya lokal. Selain itu, terdapat juga daya tarik lain seperti Coban Lanang, Café Ubi yang menawarkan kuliner khas, Taman Dolan yang menyajikan keindahan alam, dan kegiatan River Tubing di Kali Jowo yang menghibur.

Penelitian ini akan difokuskan pada Homestay Pondok Labu Desa Wisata Pandanrejo. Desa Wisata Pandanrejo telah menyediakan akomodasi homestay untuk para wisatawan yang ingin berkunjung lebih lama di Desa Wisata Pandanrejo. Pondok Labu, sebuah homestay yang terletak di Desa Pandanrejo, telah menjadi salah satu fasilitas akomodasi yang menarik sejak dimulainya pengembangannya pada tahun 2020. Tak hanya sekadar tempat menginap, Pondok Labu juga menawarkan berbagai atraksi wisata edukatif yang menarik. Salah satu atraksi utamanya adalah program edukasi tentang tanaman kabocha, yang meliputi beragam informasi mulai dari teknik menanam, merawat, hingga memanen labu kabocha, serta berbagai metode pengolahan labu tersebut. Selain menjadi

pusat edukasi mengenai labu kabocha, pemilik Pondok Labu juga mengembangkan program edukasi lainnya, termasuk penanaman tanaman hortikultura, seperti sayuran, serta penjualan bibit sayuran yang siap tanam dan tanaman hias.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi secara mendalam strategi pengelolaan yang diterapkan di Pondok Labu Homestay sebagai homestay yang berbasis wisata edukasi serta dampaknya terhadap masyarakat setempat, baik dari aspek pembelajaran maupun ekonomi. Melalui pendekatan kualitatif, penelitian ini akan menggali pengalaman para wisatawan dan penduduk lokal, menganalisis bagaimana program edukatif diimplementasikan, serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi dan dampaknya terhadap komunitas. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang komprehensif mengenai efektivitas dan kontribusi wisata edukasi berbasis homestay, serta memberikan rekomendasi yang bermanfaat bagi pengembangan model wisata serupa di lokasi lain.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Homestay Pondok Labu Desa Pandanrejo Bumiaji Kota Batu. Dalam artikel ini akan mencakup pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode observasi dan wawancara. Observasi adalah teknik yang bisa dipergunakan untuk menyeleksi derajat dalam menentukan keputusan dan konklusi terhadap orang lain yang diamati (Hasanah, 2017). Desain penelitian ini menggunakan metode studi kasus untuk mempelajari secara mendalam tentang interaksi lingkungan, posisi, dan kondisi lapangan dari suatu unit penelitian (Harahap, 2020). Penelitian ini dilakukan di Desa Wisata Pandanrejo untuk memahami secara mendalam bagaimana homestay yang dimanfaatkan sebagai tempat menetap untuk wisatawan. Data akan dikumpulkan melalui wawancara dengan pengelola homestay Pondok Labu, dan pengunjung, serta observasi langsung terhadap homestay dan aktivitas rekreasi yang melibatkan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi secara mendalam model wisata edukasi yang diterapkan di Pondok Labu Homestay serta dampaknya terhadap masyarakat setempat, baik dari aspek pembelajaran maupun ekonomi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

Pengembangan pariwisata desa, homestay menjadi salah satu penunjang yang harus

dimiliki oleh Desa Wisata karena homestay memiliki peran penting dalam memberikan pengalaman dalam hal ini wisatawan dapat membaaur dengan masyarakat dan akan memperoleh pengalaman baru yang tidak bisa ditemukan di negara atau daerah asal wisatawan tinggal. Homestay sebagai salah satu usaha akomodasi di bidang pariwisata umumnya dibangun di pedesaan di harapkan mampu memberikan kesejahteraan bagi masyarakat desa. Selain wisatawan di beri tempat menginap, wisatawan dapat mempelajari secara langsung lingkungan alam dan budaya setempat.

Berdasarkan penelitian observasi yang telah dilakukan peneliti, potensi wisata di Desa Pandanrejo cukup banyak yaitu Lumbung Stoberi, Kaliwatu, Coban Lanang, Batu Love Garden serta terdapat beberapa kegiatan yang dapat dilakukan wisatawan saat menginap di pondok labu. Dengan melihat banyaknya potensi yang dimiliki Desa Pandanrejo, hal ini peneliti dapat mengatakan bahwa dengan banyaknya tempat wisata tersebut dapat menjadi daya tarik wisatawan bisa menghabiskan waktu untuk menginap di Pondok Labu Homestay. Mengingat banyaknya potensi wisata yang ada di Desa Pandanrejo, secara logika wisatawan tidak akan mampu menghabiskan semua destinasi tersebut.

Pondok labu merupakan salah satu pelaku usaha UMKM yang bergerak dibidang pariwisata dan edukasi. Pondok labu berada di Desa Pnadanrejo kota Batu. Keberadaan Pondokn Labu sangat mendukung program pemerintah Kota Batu yang mengusung Kota Batu menjadi Kota Wisata. Terbukti saat ini Desa Wisata yang ada di Kota Batu berada di Desa Pandanrejo. Homestay Pondok Labu di Desa pandanrejo, Batu, adalah tempat yang sempurna bagi wisatawan yang ingin mencari ketenangan dan kedamaian ditengah keindahan alam Jawa Timur.homestay ini menawarkan pengalaman menginap yang autentik dan dekat dengan alam, sementara tetap menyediakan kenyamanan dan fasilitas modern bagi para tamu. Pondok Labu menawarkan akomodasi yang luas dan nyaman bagi para tamu, mulai dari kamar-kamar berdisain tradisional dengan dinding kayu yang indah. Setiap unit dihomestay ini dirancang dengan keahlian khusus para wisatawan dapat dapat menikmati pemandangan alam yang menajubkan dan

dapat bersantai menikmati udara segar. Wisatawan dapat menggunakan fasilitas homestay lainnya seperti joglo jika ingin mengadakan acara dengan konsep outdoor.

Salah satu daya tarik utama Pondok Labu adalah lokasi yang strategis di Desa Pandanrejo, Batu. Terletak diantara kebun labu dan persawahan menawarkan akses yang mudah ke berbagai objek wisata disekitarnya, homestay ini juga berjarak dekat dengan berbagai tempat wisata populer seperti Lumbung Stoberi, Kaliwatu, Coban Lanang, Batu LoveGarden yang semua dapat dijangkau dalam waktu singkat. Selain itu wisatawan yang menginap juga dapat mendapatkan pengalaman edukasi tentang cara penanaman, merawat serta memetik buah labu.

B. Strategi Pengelolaan Homestay Pondok Labu Melalui 4P

Homestay Pondok Labu mengimplemen-tasikan strategi *marketing mix* dalam pengelolaannya. *Marketing mix* atau bauran pemasaran adalah kumpulan alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk secara terus-menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar yang ditargetkan (Qadril Lasaib et al., 2023). Bauran pemasaran terdiri dari produk, harga, promosi, dan lokasi, yang kesemuanya berperan dalam menentukan tingkat keberhasilan pemasaran, dan semua itu bertujuan untuk memperoleh respon yang diinginkan dari pasar sasaran (Kotler dan Keller, 2007 dalam (Mas'ari et al., 2019). Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti di Homestay Pondok Labu, dapat dijelaskan bentuk penerapan strategi 4P yang dilakukan, antara lain sebagai berikut:

1. *Product* (Produk)

Wisata edukasi yang ditawarkan dari pondok labu adalah edukasi tentang tanaman kabocha mulai dari cara menanam, cara merawat, petik labu sampai dengan cara pengolahan labu kabocha. Selain pusat edukasi tentang labu kabocha, edukasi wisata yang dikembangkan adalah edukasi penanaman tanaman hortikultura, sebagai contoh adalah tanaman sayur dan penjualan bibit sayuran yang siap tanam serta penjualan tanaman hias. Wisata edukasi pondok labu juga dibangun fasilitas homestay dan joglo yang dapat dimanfaatkan untuk

koordinasi atau acara lain dengan konsep outdoor menghadap ke kebun dan sawah dengan pemandangan alam yang asri.



Gambar 1. Wisata Edukasi Perkebunan Labu dan Jeruk Siem
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Wisata edukasi pondok labu mulai dikembangkan sejak tahun 2020 dengan konsep wisata edukasi pemandangan alam yang asri. Upaya yang telah dilakukan untuk mengembangkan wisata edukasi pondok labu adalah terus menambah fasilitas yang memadai untuk mendukung pelayanan kepada wisatawan. Fasilitas tersebut baik secara infrastruktur dan non infrastruktur, contohnya seperti penambahan fasilitas untuk toilet (Kusuma, D, F & Sugandi M, S. 2018). wisata edukasi pondok labu ternyata belum maksimal, khususnya pengembangan non infrastruktur dalam hal pemasaran kepada calon wisatawan. Wisatawan yang datang ke wisata edukasi pondok labu rata-rata adalah Wisatawan yang pernah berkunjung ke pondok labu dengan repeat visiting

2. Place (Tempat)

Menurut (Tjiptono, 2006 dalam Daryanto & Hasiholan, 2019), lokasi fasilitas jasa merupakan salah satu faktor krusial yang berpengaruh terhadap kesuksesan suatu jasa. Hal ini disebabkan oleh hubungan erat antara lokasi dan pasar potensial bagi penyedia jasa tersebut. Sebagai contoh, Homestay Pondok Labu Batu terletak di Jalan Bromo RT. 02 RW 01 Dusun Ngunjung, Desa Pandanrejo, Kota Batu. Homestay ini mengusung konsep yang dekat dengan alam, dengan desain tradisional yang harmonis dan lingkungan yang dikelilingi oleh berbagai area pertanian, terutama kebun labu yang indah dan mempesona dalam satu kompleks.



Gambar 2. Homestay Pondok Labu
Sumber: Website Pondok Labu
(<https://homestaypondoklabu.wordpress.com>)

Akses menuju Homestay Pondok Labu Batu tergolong mudah meskipun jalan menuju lokasi ini dikelilingi oleh persawahan. Seluruh jenis kendaraan dapat melewati jalan ini dengan nyaman. Namun, untuk kendaraan jenis bus, tersedia tempat parkir khusus yang berjarak sekitar 3 hingga 5 menit dari homestay. Lokasi yang strategis ini tidak hanya memudahkan akses bagi para tamu, tetapi juga menawarkan pemandangan alam yang memanjakan mata dan suasana yang tenang, sehingga memberikan pengalaman menginap yang unik dan menyenangkan. Kombinasi antara kemudahan akses, keindahan alam, dan desain tradisional menjadikan Homestay Pondok Labu Batu sebagai pilihan ideal bagi wisatawan yang mencari ketenangan dan kenyamanan di tengah keasrian alam.

3. Price (Harga)

Dalam konteks bauran pemasaran, harga memegang peranan krusial dalam menentukan keberhasilan pemasaran sebuah produk. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh barang atau jasa, ini merepresentasikan nilai yang ditukar oleh konsumen dengan manfaat yang diperoleh dari produk atau jasa tersebut (Kotler dan Armstrong, 2013 dalam Daryanto & Hasiholan, 2019). Dengan harga yang kompetitif, yakni Rp. 700.000 untuk hari biasa dan Rp. 1.000.000 untuk akhir pekan, Homestay Pondok Labu menawarkan berbagai fasilitas yang sangat sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Fasilitas yang disediakan meliputi tempat tidur yang

mampu menampung hingga 15 orang, aula atau pendopo, dapur lengkap dengan peralatan memasak, akses internet wifi, kamar mandi yang bersih, fasilitas karaoke, dan area parkir yang luas.



Gambar 3. Brosur Homestay Pondok Labu
Sumber: Bapak Zaini (Pengelola Homestay)

Pemilik homestay juga selalu responsif dalam memenuhi kebutuhan tamu, memastikan setiap permintaan dan keluhan ditangani dengan cepat dan efisien. Layanan yang prima ini semakin memperkuat daya tarik homestay, menjadikannya pilihan ideal bagi wisatawan yang mencari akomodasi dengan nilai tinggi baik dari segi fasilitas maupun pengalaman yang ditawarkan. Dengan demikian, harga yang ditetapkan tidak hanya mencerminkan nilai dari fasilitas yang disediakan, tetapi juga mencakup kualitas pengalaman yang tidak ternilai bagi setiap pengunjung.

4. *Promotion* (Promosi)

Dalam menjalankan suatu usaha, promosi terhadap pelanggan adalah hal yang sangat penting dan tidak bisa diabaikan. Promosi memainkan peran krusial dalam memperkenalkan produk atau layanan kepada masyarakat luas, sehingga mereka lebih mengenal dan tertarik untuk mencoba. Contoh yang baik dari pentingnya promosi dapat dilihat pada strategi yang diterapkan oleh Homestay Pondok Labu. Selain mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, yang memang efektif dalam membangun kepercayaan secara personal, mereka juga memanfaatkan kekuatan media sosial

untuk menjangkau audiens yang lebih luas.



Gambar 4. Instagram Homestay Pondok Labu

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Di era digital ini, media sosial telah menjadi alat yang sangat ampuh untuk melakukan promosi. Homestay Pondok Labu menggunakan beberapa platform media sosial populer, seperti Instagram dan TikTok, untuk menarik perhatian calon pelanggan. Melalui Instagram, mereka dapat berbagi foto-foto menarik dan informasi visual lainnya yang menampilkan keindahan dan fasilitas yang ditawarkan oleh homestay tersebut. Postingan dengan gambar yang estetik dan cerita yang menarik dapat membuat pengguna Instagram tertarik untuk mengetahui lebih lanjut. Selain itu, TikTok digunakan untuk membuat konten video pendek yang kreatif dan menghibur.

C. **Kendala dan Tantangan**

Homestay dan Kebun Pondok Labu di Kota Batu, seperti kebanyakan fasilitas akomodasi lainnya, menghadapi berbagai kendala dan tantangan yang dapat mempengaruhi operasional dan kepuasan tamu. Berikut beberapa kendala dan tantangan yang mungkin dihadapi Homestay Pondok Labu.

1. **Kualitas Fasilitas Dan Pelayanan**

Industri *hospitality* merupakan salah satu dari sekian banyak bentuk industri jasa yang mempunyai fungsi dan peranan strategis seiring dengan adanya mobilitas masyarakat dari suatu tempat ke tempat lain sehingga kehadiran *homestay* tidak hanya mempunyai fungsi sebagai tempat tinggal sementara. atau tempat menginap bagi orang-orang yang melakukan perjalanan jauh atau sebentar, industri *hospitality* kini telah menjadi jasa yang memberikan pemenuhan kebutuhan hiburan dan rekreasi serta menjadi tempat

untuk melakukan berbagai kegiatan untuk berbisnis. Menjaga standar kualitas fasilitas dan layanan adalah tantangan utama. Hal ini mencakup kebersihan, perawatan properti, kenyamanan kamar, serta keramahan staf. Kekurangan dalam aspek ini dapat mengakibatkan ulasan negatif yang mempengaruhi reputasi *homestay*.

2. Pemasaran Dan Promosi

Untuk pemasaran *homestay* Pondok Labu Batu ini dapat dilakukan dengan beberapa strategi efektif. Bisa menggunakan media sosial seperti Instagram Tiktok dan sebagainya untuk memamerkan keunikan dan fasilitas yang ada di *homestay* ini, hal ini dapat menarik perhatian calon pengunjung. Namun sayangnya media sosial yang digunakan oleh pihak Pondok Labu Ini sangat kurang menarik dari segi promosinya, dan juga *website* resminya yang hanya mengandalkan kerja sama daya tarik dari wisata lain.

3. Keamanan Dan Kenyamanan Tamu

Menjamin keamanan dan kenyamanan tamu adalah prioritas bagi pengelola. *Homestay* harus memiliki langkah-langkah keamanan yang memadai, seperti sistem pengamanan yang baik, kebijakan darurat, dan asuransi.

Mengatasi kendala dan tantangan ini memerlukan strategi yang terencana. *Homestay* pondok Labu harus memperhatikan untuk kualitas layanan, memperluas jaringan pemasaran, dan juga terus berinovasi untuk menarik dan mempertahankan pengunjung.

D. Dampak Terhadap Masyarakat Lokal

Berdasarkan dari penelitian terhadap masyarakat Desa Wisata Pandanrejo dalam penelitian dampak keberadaan *Homestay* Pondok Labu terhadap masyarakat lokal dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kondisi perekonomian sebelum adanya *Homestay* Pondok Labu Desa Wisata Pandanrejo, menurut sebagian besar disimpulkan narasumber bahwa perekonomian sebelumnya masih statis. Mata pencaharian sebagian masyarakat besar desa Pandanrejo adalah petani. Kondisi perekonomian setelah adanya *Homestay*

Pondok Labu, menurut hasil penelitian dari sebagian narasumber menyatakan bahwa pendapatan atau perekonomian masyarakat meningkat, hal tersebut di perkuat dengan adanya peningkatan pada penghasilan yang dahulu hanya bermata pencaharian sebagai petani, setelahnya mempunyai penghasilan tambahan yakni membuka lapangan kerja baru melalui jasa-jasa yang ditawarkan di *homestay*.

2. Dampak yang dirasakan masyarakat terhadap munculnya *homestay* pondok labu, dari hasil wawancara masyarakat dapat di tarik kesimpulan bahwa adanya dampak yang positif. Dibuktikan dengan adanya respon masyarakat dari aspek sosial, budaya, dan kuliner.

3. Pengaruh terhadap kehidupan masyarakat, dapat ditarik kesimpulan dari narasumber bahwa untuk Desa Wisata Pandanrejo setelah adanya *homestay* pondok labu masyarakat menjadi kompak, untuk gotong royong dan kerja bakti masih tergolong rutin, disisi lain ada pertemuan rutin setiap bulannya untuk menjaga silaturahmi setiap masyarakat.

4. Pengelolaan Desa Wisata yang baik dapat meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), yang bermanfaat bagi pemerintah setempat.

5. Interaksi dengan wisatawan dari berbagai latar belakang memperkaya budaya setempat dan meningkatkan toleransi antarbudaya.

6. Dengan berkembangnya *homestay* pondok labu di desa wisata Pandanrejo, diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal di desa serta mengembalikan jati diri maupun identitas budaya lokal melalui konsep arsitektur pada bangunan rumah tinggal yang dimanfaatkan sebagai *homestay*.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Beberapa *homestay* seperti Pondok Labu di Desa Pandanrejo Kota Batu mendukung pengembangan desa wisata dengan memberikan pengalaman unik dan mengedepankan budaya lokal. Pondok Labu, salah satu *homestay* di kawasan tersebut, menawarkan wisata edukasi tentang budidaya labu kabocha dan penanaman hortikultura. Lokasinya yang strategis, dekat dengan tempat wisata lainnya, dan harga yang

terjangkau menjadikannya pilihan ideal bagi wisatawan.

Pondok Labu menerapkan strategi bauran pemasaran dengan fokus pada produk, harga, promosi, dan lokasi. Homestay ini menawarkan berbagai fasilitas, seperti kamar berdesain tradisional, joglo untuk acara outdoor, dan dapur. Harganya bersaing, mulai dari Rp. 700.000 hingga Rp. 1.000.000, memberikan nilai atas layanan dan pengalaman yang ditawarkan. Promosi memainkan peran penting dalam menarik pelanggan. Pondok Labu Homestay menggunakan platform media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk menjangkau khalayak yang lebih luas. Namun kehadiran media sosial dapat ditingkatkan untuk lebih menampilkan keunikan dan fasilitas homestay.

Mempertahankan standar kualitas dan mengatasi tantangan seperti pemasaran dan keselamatan tamu sangat penting bagi keberhasilan homestay. Pondok Labu Homestay harus fokus pada kualitas pelayanan, memperluas jaringan pemasaran, dan melakukan inovasi untuk menarik dan mempertahankan pengunjung. Kemunculan Pondok Labu Homestay memberikan dampak positif bagi masyarakat lokal di Desa Wisata Pandanrejo. Hal ini telah menyebabkan peningkatan pendapatan, peluang kerja baru, dan persatuan masyarakat. Pengembangan homestay juga bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal dan juga mengembalikan identitas budaya lokal.

B. Saran

Saran dari penulis mengenai Strategi Pengelolaan Wisata Edukasi Berbasis Homestay dengan Studi Kasus Homestay Pondok Labu, Desa Wisata Pandanrejo mengenai pengembangan dari homestay itu sendiri dengan cara promosi dan pemasaran yang lebih efektif lagi melalui media sosial dan platform digital lainnya. Hal ini bisa mencakup konten video yang edukatif dan menarik tentang kegiatan apa saja yang bisa dilakukan di homestay dan program edukasi apa saja yang ditawarkan lalu bisa dibagikan melalui media sosial seperti instagram, tiktok, dan youtube.

Saran dari penulis lainnya adalah peningkatan kualitas pelayanan, hal ini bisa dilakukan dengan memberikan pelatihan khusus kepada staff homestay agar bisa memberikan pelayanan yang ramah dan professional, sehingga mendapatkan feedback

bagi pengunjung yang ingin berkunjung ke homestay pondok labu. Pihak pengelola juga bisa bekerja sama dengan masyarakat lokal dalam pengelolaan dan pelaksanaan program edukasi, sehingga masyarakat juga merasakan manfaat ekonomi dari pariwisata. Pengelola diharapkan rutin melakukan survey kepuasan dan mengumpulkan feedback dari wisatawan dengan mengisi angket kepuasan pengunjung untuk mengetahui pengalaman mereka dan mengetahui hal apa yang perlu ditingkatkan lagi kedepannya.

DAFTAR RUJUKAN

- Daryanto, L. H., & Hasiholan, L. B. (2019). The influence of marketing mix on the decision to purchase martabak "Setiabudi" Pak Man Semarang. *Journal of Management*, 5(5).
- Harahap, N. (2020). *Penelitian kualitatif*.
- Hasanah, H. (2017). Teknik-teknik observasi (sebuah alternatif metode pengumpulan data kualitatif ilmu-ilmu sosial). *At-Taqaddum*, 8(1), 21–46.
- Kasuma, J., Esmado, M. I., Yacob, Y., Kanyan, A., & Nahar, H. (2016). Tourist perception towards homestay businesses: Sabah experience. *Journal of Scientific Research and Development*, 3(2), 7–12.
- Ketut, I. S., & Widyatmaja, I. G. N. (2017). Pengetahuan Dasar Ilmu Pariwisata. *Denpasar: Pustaka Larasan*.
- Mas'ari, A., Hamdy, M. I., & Safira, M. D. (2019). Analisa strategi marketing mix menggunakan konsep 4p (price, product, place, promotion) pada PT. Haluan Riau. *Jurnal Teknik Industri*, 5(2), 79–86.
- Muhammad Zaqi, Gagih Pradini. *INFLUENCE OF BRAND IMAGE AND THE QUALITY OF SERVICE TO THE DECISION TO STAY AT REDDORZ PONDOK LABU*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 11No. 3November 2022P - ISSN: 2503-4413E -ISSN : 2654-5837.
- Qadril Lasaib, M., Wahyuni Adda, H., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2023). Strategi Pemasaran Unit Usaha Pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Di Desa Sikara Tobata Kecamatan Sindue Tobata Kabupaten Donggala. *Jurnal Publikasi Sistem Informasi Dan Manajemen Bisnis (JUPSIM)*, 2(2).

Shulkhah, S., & Julaeha, S. (2022). Pengelolaan Wisata Edukasi Pabrik Tahu dan Peternakan Sapi di Desa Kalitengah. *Inisiatif: Jurnal Dedikasi Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 56-59.

Surya. (2017, January 24). *Tren Wisatawan Banyuwangi Kini Lebih Suka Menginap di Homestay*. *Tribun Bali*.
<https://bali.tribunnews.com/2017/01/24/tren-wisatawan-banyuwangi-kini-lebih-suka-menginap-di-homestay?page=2>