

PEMBERDAYAAN UMKM JASA AKOMODASI WISATA DI UBUD SEBAGAI DAERAH WISATA DENGAN PENERAPAN E-COMMERCE MELALUI SITUS PORTAL PARIWISATA

I.G.A.G.A. Kadyanan¹, A. Muliantara², I.M. Widiartha³, I.B.M. Mahendra⁴

ABSTRAK

Ubud merupakan daerah dengan pesona wisata yang luar biasa. Banyak objek wisata dan atraksi hiburan yang disediakan. Seiring dengan perkembangan industri kepariwisataan, banyak usaha terkait akomodasi pariwisata yang disediakan seperti homestay, dan bungalow. Hal tersebut menimbulkan persaingan yang cukup ketat diantara para pelaku pariwisata di Ubud seperti para pemilik penginapan (homestay, bungalow, villa). Mitra dalam kegiatan ini adalah Bapak I Ketut Sudarsana,BA, selaku pemilik Pondok Bambu Homestay dan Bapak I Wayan Pering Sanjaya,SE selaku pemilik Pering Bungalow. Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua mitra, pendapatan kedua mitra tidak menentu, karena bergantung pada tingkat hunian kamar. Selain itu fluktuasi pendapatan juga dipengaruhi oleh pemasaran yang masih belum maksimal. Seringkali dengan keuntungan yang diperoleh tidak dapat menutupi biaya operasional penginapan (*Low Season*). Kurangnya fasilitas pendukung seperti sarana transportasi, akses wi-fi, juga menyebabkan wisatawan kurang tertarik untuk menginap. Dalam kegiatan ini akan diupayakan beberapa hal diantaranya mengidentifikasi kebutuhan, perancangan diantaranya mekanisme pemasaran secara online (memanfaatkan sejumlah portal pariwisata online), merancang strategi pemasaran dengan melakukan kerja sama secara online dengan beberapa agen pariwisata, kemudian mengimplementasikan semua rancangan tersebut secara nyata. Dengan harapan keuntungan yang dicapai oleh kedua mitra dapat meningkat dan lebih stabil. Program ini dilaksanakan selama delapan bulan dengan besarnya anggaran sejumlah Rp. 9.000.000.00.

Kata kunci : UMKM, e-commerce, portal pariwisata, ubud

ABSTRACT

Ubud is an area with tremendous tourist charm. Many sights and attractions of the entertainment provided. Along with the development of the tourism industry, many related businesses such as tourism accommodation provided homestay and bungalows. This raises the tight competition among the actors of tourism in Ubud as the innkeeper (homestay, bungalows, villas). Partners in this activity were Mr. I Ketut Sudarsana, as the owner of Pondok Bambu Homestay and Mr I Wayan Pering Sanjaya as owner Pering Bungalow. Based on interviews with both partners, the income of both partners is uncertain, as it depends on the level of occupancy. Besides revenue fluctuations are also influenced by marketing is still not optimal. Often, the benefits will not be able to cover the operating costs of lodging (during Low Season). The lack of supporting facilities such as transportation, access to wi-fi, travelers also causes less keen to stay. In this activity will be pursued several things including identifying needs, the design of which the mechanism of online marketing (utilizing a number of tourism portal online), designing a marketing strategy by teaming up online with several tourism agencies. With the hope of profit achieved by the two partners can be increased

¹ Dosen Fakultas MIPA Universitas Udayana, gungde@unud.ac.id).

² Dosen Fakultas MIPA Universitas Udayana, muliantara@unud.ac.id).

³ Dosen Fakultas MIPA Universitas Udayana, madewidiartha@gmail.com).

⁴ Dosen Fakultas MIPA Universitas Udayana, gusdek@gmail.com).

and more stable. This program was conducted for eight months by the amount of activity budget Rp. 9.000.000.00.

Keywords : UMKM, e-commerce, portal pariwisata, Ubud

1. PENDAHULUAN

Ubud memiliki pesona wisata yang sudah diakui dunia. Dimana tersedia berbagai sajian kesenian khas Bali dapat ditemukan didaerah ini. Perkembangan industri pariwisata yang sangat pesat tak terhindarkan, dimana tampak sejumlah penginapan/homestay, villa, hotel, dan bungalow yang menjamur dikawasan ini. Tak pelak perkembangan tersebut menimbulkan dampak yang sangat terasa bagi sejumlah pelaku wisata, yaitu munculnya persaingan yang sangat ketat antar pelaku wisata. Tidak hanya perang tarif namun juga layanan atau *service* pun semakin digenjut untuk meraih hati para wisatawan. Adapun mitra dalam pelaksanaan pengabdian kali ini adalah Bapak I Ketut Sudarsana selaku pemilik Pondok Bambu Homestay dan Bapak I Wayan Pering Sanjaya selaku pemilik Pering Bungalow.

Mitra I yaitu Bapak I Ketut Sudarsana berasal dari Jalan Suweta No.37 Banjar Sambahan Ubud, sedangkan Mitra II yaitu Bapak I Wayan Pering Sanjaya berasal dari Jalan Wanara Wana/Monkey Forest Ubud, kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar. Jalan Wanara Wana (termasuk banjar Ubud Kelod) dan Banjar Sambahan merupakan desa yang terdapat pada Kecamatan Ubud Kabupaten Gianyar Provinsi Bali. Kedua desa dapat dicapai dalam waktu 90 menit dengan menggunakan sepeda motor dari Bukit Jimbaran.

Dari hasil pengumpulan data kedua mitra, teridentifikasi sejumlah ternyata kedua mitra tidak mengetahui dengan pasti jumlah keuntungan atau kerugian yang mereka peroleh, karena mereka tidak pernah mencatat jumlah pemasukan maupun pengeluaran yang diperoleh. Namun, dapat diestimasikan bahwa jumlah tamu yang menginap dalam sebulan mencapai 5-10 orang. Seringkali dengan keuntungan yang diperoleh tidak dapat menutupi biaya operasional penginapan (terutama saat *Low Season*). Tamu yang menginap kebanyakan adalah tamu mancanegara seperti Francis, Italia, Australia, amerika dan lain-lain. Berdasarkan diskusi dengan kedua mitra diperoleh informasi bahwa usaha yang mereka jalani saat ini belum sepenuhnya dijalankan dengan baik, dan belum benar-benar maksimal dalam menjalankannya.

2. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan prioritas yang harus ditangani maka pada Tabel 2 berikut beberapa solusi yang ditawarkan:

Tabel 2.1. Permasalahan dan solusi yang ditawarkan

No.	Permasalahan	Solusi yang ditawarkan	Perangkat/tools yang digunakan
1.	Untuk permasalahan pendapatan mitra tidak menentu, yang disebabkan karena tingkat hunian kamar yang tidak menentu.	Hal ini dapat diatasi dengan meningkatkan upaya pemasaran secara online melalui agen wisata online, sehingga penginapan kedua mitra dapat dikenal secara meluas.	a. Modem: untuk koneksi internet
2.	Kurangnya kerja sama kedua mitra dengan agen/travel	Pelaksana membantu membuat account pada	a. www.agoda.com b. www.booking.com

PEMBERDAYAAN UMKM JASA AKOMODASI WISATA DI UBUD SEBAGAI DAERAH WISATA DENGAN PENERAPAN E-COMMERCE MELALUI SITUS PORTAL PARIWISATA

	pariwisata, hal ini lebih disebabkan karena kedua mitra masih belum paham bagaimana cara untuk melakukan kerjasama secara online dengan para agen/travel pariwisata.	beberapa situs agen pariwisata lainnya. Sehingga jangkauan pemasaran dapat lebih luas.	c. www.Tripadvisor.com
3.	Melakukan pelatihan-pelatihan terkait kemampuan teknis pemasaran wisata secara online melalui situs-situs portal pariwisata.	Pelaksana menyelenggarakan pelatihan-pelatihan dan memberikan penjelasan dan praktik langsung terkait penggunaan situs portal online.	a. LCD Proyektor b. Laptop c. Aplikasi Powerpoint

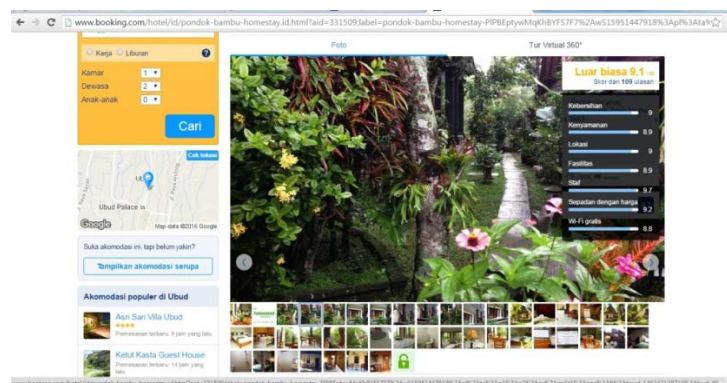
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Realisasi Pemasaran Pondok Bambu Homestay dan Pering Bungalow melalui portal wisata www.Booking.com. Sejumlah kegiatan terkait pelaksanaan pengabdian dapat dilihat pada sejumlah screen shot berikut ini:

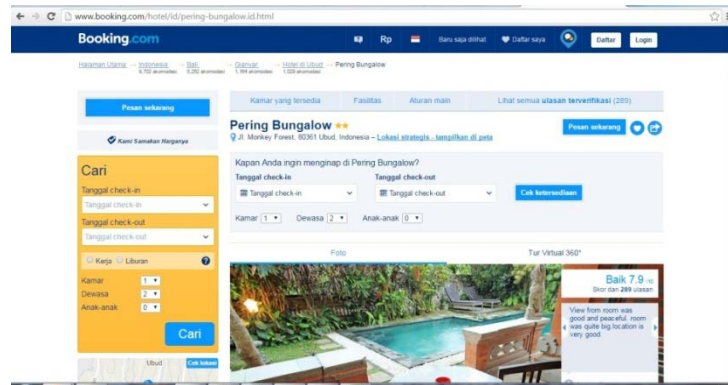


Gambar 3.1. Tampilan Logo Pondok Bambu Homestay

Pada gambar 3.1 diatas tampak tampilan awal dari situs pemasaran Pondok Bambu Homestay. Pada laman ini wisatawan dapat melihat sejumlah fasilitas yang disediakan oleh penginapan.

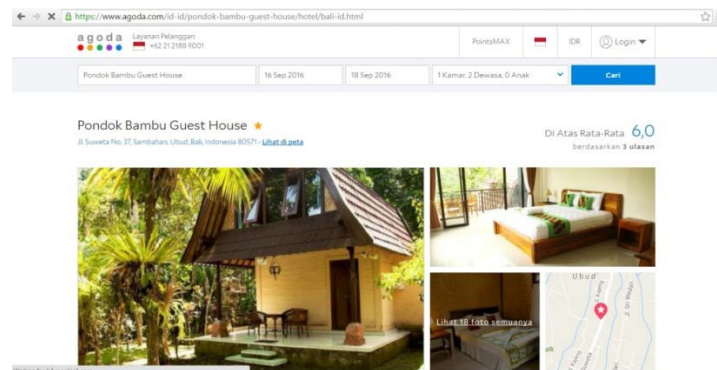


Gambar 3.2. Landscape Pondok Bambu Homestay



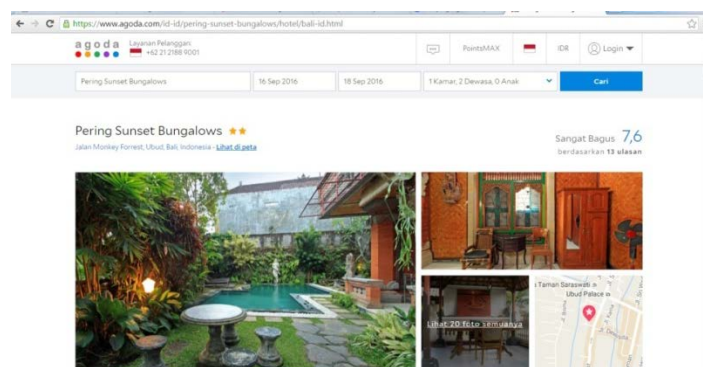
Gambar 3.3. Lanscape Pering Bungalow

Pada gambar 3.2 diatas tampak tampilan awal dari situs pemasaran Pering Bungalow. Pada laman ini wisatawan dapat melihat sejumlah fasilitas yang disediakan. Realisasi Pemasaran Pondok Bambu Homestay dan Pering Bungalow melalui portal wisata www.Agoda.com dapat dilihat pada gambar 3.3.



Gambar 3.4. Tampilan Awal Pondok Bambu Homestay di www.Agoda.com

Serupa dengan www.Booking.com, situs www.Agoda.com pun memiliki orientasi yang serupa yaitu memberikan layanan untuk pemasaran hotel dan penginapan hal tersebut dapat dilihat dari gambar 3.4 dan 3.5.



Gambar 3.5. View Landscape di Pering Bungalow

PEMBERDAYAAN UMKM JASA AKOMODASI WISATA DI UBUD SEBAGAI DAERAH WISATA DENGAN PENERAPAN E-COMMERCE MELALUI SITUS PORTAL PARIWISATA

Realisasi Pemasaran Pondok Bambu Homestay dan Pering Bungalow melalui portal wisata www.Trivadvisor.com dapat dilihat pada gambar 3.6.



Gambar 3.6. Room di Pondok Bambu Homestay

Pelaksana juga melakukan serangkaian pelatihan pemanfaatan portal pariwisata online untuk pemasaran homestay dan Bungalow, hal itu dapat dilihat pada gambar 3.7.



Gambar 3.7. Pelatihan Pemanfaatan Portal Pariwisata Online untuk pemasaran

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pengabdian untuk hibah Udayana Mengabdi tahun 2016 telah dilaksanakan dengan pencapaian yaitu diantaranya; telah dilakukan perbaikan tata kelola Pondok Bambu homestay dan Pering Bungalow khususnya terkait pemasaran yaitu dengan melakukan pemasaran secara online melalui sejumlah situs/portal wisata online diantaranya www.Booking.com, www.Agoda.com, dan www.Trivadvisor.com. Dengan terlebih dahulu mendaftarkan diri pada situs tersebut dan melengkapi sejumlah persyaratan administrative serta penandatanganan perjanjian kerja sama (yang didahului pelaksanaan survey oleh pihak situs/portal wisata online). Kemudian kita membuat dokumentasi (gambar) untuk diunggah pada situs tersebut. Selain merealisasikan situs tersebut, pelaksana pengabdian juga melakukan pelatihan terkait

pemanfaatan situs/portal tersebut dengan harapan pemilik/pengelola dapat mengoperasikan sistem tersebut secara mandiri.

4.2 Saran

Sejumlah saran-saran diantaranya:

1. Sebaiknya pemilik / pengelola secara konsisten memaintenance sistem portal ini kedepannya agar jalinan kerja sama antara penyedia sistem dengan pemilik penginapan dapat terjalin secara berkelanjutan.
2. Besaran *commission pee* yang harus ditransfer (per kedatangan tamu/wisatawan) harus dilakukan secara jujur dan konsisten demi terjalinnya kerjasama yang baik antara pengelola dan penyedia sistem.
3. Layanan/*service* yang bersifat real pada penginapan harus selalu ditingkatkan demi mempertahankan reputasi penginapan yang berujung pada penghasilan yang diterima.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Rektor dan Ketua LPPM Universitas Udayana, atas dana yang diberikan sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan lancar. Ucapan yang sama kami sampaikan kepada Dekan Fakultas MIPA, Bapak I Ketut Sudarsana selaku pemilik Pondok Bambu Homestay dan I Wayan Pering Sanjaya selaku pemilik Pering Bungalow atas ijin dan bantuannya selama kegiatan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, Abd Rahman, 2005, *Ilmu perhotelan dan restoran*, Bandung, Graha Ilmu.
- Dimiyati, Aan Surachlan SH, *Pengetahuan Dasar Perhotelan*, Cetakan III, CV. Devin Galan, Jakarta, 1992.
- Pressman, Roger S, 2001. *Software Engineering a Practitioner's Approach*. New York : McGraw-Hill Higher Education.