

Penyuluhan: Implikasi Harga Penjualan Produk di Lokasi Wisata ‘Bukit Pareugreug’

Pandi Pardian*, Eddy Renaldi, Ahmad Choibar Tridakusumah, Trisna Insan Noor, Dika Supyandi, Mahra Arari Heryanto

Departmen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran, Jawa Barat Indonesia, 45363

*Corresponding Author: pandi.pardian@unpad.ac.id

Received November 23, 2024; revised Desember 08, 2024; accepted Desember 09, 2024

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Masyarakat berupa penyuluhan dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman dari pengelola dan masyarakat yang melakukan usaha di lokasi wisata Bukit Pareugreug Desa Pajagan Kecamatan Cisitu Kabupaten Sumedang tentang implikasi harga penjualan sehingga memberikan kesan yang baik bagi pengunjung tempat wisata. Kegiatan dilakukan dengan ceramah dan tatap muka di gazebo tempat wisata dengan peserta dari masyarakat sekitar, kompepar, pemilik warung dan ketua bumdes. Kegiatan penyuluhan yang dilakukan telah memberikan pencerahan dan pemahaman baru tentang bagaimana dampak jangka panjang kegiatan penjualan produk. Penjualan produk dengan prosentase keuntungan yang tinggi akan memberikan dampak berkurangnya volume penjualan dan juga keuntungan yang didapatkan, namun sebaliknya jika prosentase keuntungan kecil akan meningkatkan volume penjualan sehingga meningkatkan persentase keuntungan.

Kata Kunci: penyuluhan, keuntungan, penjualan, wisata

Extension: Impact of Product Sales Prices at the ‘Bukit Pareugreug’ Tourist Destination

ABSTRACT

Community Service Activities in the form of extension aim to increase the understanding of managers and communities at the Bukit Pareugreug tourist location, Pajagan Village, Cisitu District, Sumedang Regency about the concept the sales prices to give a good impression to visitors to tourist attractions. Activities are carried out through lectures and face-to-face meetings in the gazebo with participants from the surrounding community, Kompepar, shop owners and heads of bumdes. The extension activities have provided enlightenment and a new understanding of the long-term impacts of product sales activities. Selling products with a high percentage of profit will reduce sales volume and the profits obtained; conversely, if the percentage of profit is small, it will increase sales volume, thereby increasing the profit percentage.

Keywords: community service, profit, sales, tourism

PENDAHULUAN

Secara umum, penduduk Kab. Sumedang membutuhkan upaya mendasar untuk meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan terutama di sektor pertanian. Sektor pertanian yang mempunyai prospek bagus untuk dikembangkan yaitu komoditas buah-buahan, seperti sawo, pisang, mangga dan lainnya. Salah satu komoditas buah yang sudah dikenal adalah komoditas Sawo Sukatali. Selain itu juga, Kabupaten Sumedang merupakan penghasil komoditas mangga gedong gincu terbesar kedua di Jawa Barat setelah Indramayu (Pardian *et al.*, 2024).

Adanya Waduk Jatigede di Kabupaten Sumedang membuat masyarakat daerah waduk yang dulunya lebih banyak melakukan usahatani terutama tanaman padi, setelah waduk menggenangi lahan pertanian tanaman padi menjadikan perubahan usahatani dari padi beralih ke pertanian perkebunan dan perikanan. Perubahan tersebut memerlukan

adaptasi dan tidak serta merta bisa meningkatkan ekonomi, sehingga masyarakat dan pemerintah juga melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan aktivitas ekonomi, salah satunya dengan munculnya berbagai destinasi wisata di beberapa tempat di sekitar waduk. Salah satu destinasi wisata dengan daya tarik bisa melihat keluarnya aliran air dari Waduk Jatigede dan pemandangan dataran tinggi adalah Taman Kincir di Bukit Pareugreug yang terletak di Desa Pajagan Kecamatan Cisitu. Destinasi wisata ini diharapkan bisa membantu menggerakkan ekonomi masyarakat namun perlu disadari bahwa upaya peningkatan aktivitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat tidak bisa dilakukan secara instan namun secara bertahap yang membutuhkan waktu serta harus dilakukan bersama-sama oleh berbagai elemen baik masyarakat, pemerintah dan lembaga penunjang lainnya dengan melakukan berbagai kegiatan.

Secara administratif, Desa Pajagan terdiri atas tiga Dusun yaitu Dusun Sudapati, Dusun Pajagan dan Dusun Cicau. Sementara jumlah Rukun Warga nya sebanyak 4 RW dan Rukun Tetangganya sejumlah 24 RT. Luas wilayah Desa Pajagan sebesar 951 Ha dengan rincian penggunaan wilayah sebagai berikut: lahan pesawahan tanpa irigasi seluas 2,4 km persegi, lahan pertanian kering seperti perkebunan dan ladang seluas 5,7 km persegi. Sisanya seluas 1,5 km persegi digunakan sebagai lahan non-pertanian. Jumlah penduduk Desa Pajagan sebanyak 2.928 orang dimana jumlah penduduk laki-laki sebanyak 1459 orang dan penduduk Perempuan sebanyak 1469 orang (Badan Pusat Statistik, 2023). Tingkat pendidikan sebagian besar penduduk Desa Pajagan didominasi oleh SD sampai dengan SMA dengan mata pencaharian sebagai besar penduduk adalah sebagai petani, baik sebagai pemilik lahan maupun sebagai buruh tani (Badan Pusat Statistik, 2022) karena fungsi sebagian besar lahan di Desa Pajagan digunakan sebagai lahan pertanian baik lahan pertanian kering maupun lahan pertanian basah (pesawahan). Hanya sebagian kecil penduduk Desa Pajagan ada yang memiliki mata pencaharian sebagai wiraswasta, perdagangan, industri dan bagian kecil lainnya adalah ASN (aparatur sipil negara). Masyarakat yang sebelumnya mengandalkan mata pencaharian dari destinasi wisata Bukit Paregreug, saat ini kondisinya mulai jarang dikunjungi dan mulai ditinggalkan oleh investor sehingga hanya kompepar, bumdes dan masyarakat desa sekitar yang masih memperhatikan dengan harapan akan kembali didatangi oleh berbagai pengunjung, sehingga kegiatan PPM banyak difokuskan di Bukit Peregreug dengan melibatkan berbagai elemen untuk mengenalkan dan menambah semangat pengelola dan pelaku usaha di Lokasi tersebut.

Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) yang berlokasi di Desa Pajagan, Kecamatan Cisit, Kabupaten Sumedang dilakukan bersama-sama dengan 3 tim lainnya dimulai dengan melakukan pemberdayaan dan peningkatan kapasitas kawasan wisata Bukit Paregreug. Peningkatan kapasitas lokasi wisata dan pengelola wisata dilakukan dengan berbagai kegiatan diantaranya pendampingan budidaya atau penanaman berbagai tanaman buah, perawatan (Dono *et al.*, 2023). Selain itu juga perlu dilakukan penyuluhan untuk memberikan tambahan wawasan khususnya kepada peserta yang dari data sebagian besar dengan pendidikan dasar dan menengah terutama dalam menghadapi kunjungan ataupun kegiatan-kegiatan di lokasi wisata. Hal tersebut dilakukan karena berdasarkan pengalaman di temukan permasalahan dasar seperti momen peningkatan harga produk dan penawaran makanan, hasil produksi pertanian maupun lainnya dengan harga makanan yang lebih tinggi dibandingkan dengan tempat sekitar ataupun lokasi wisata sekitar yang telah di survey oleh tim dengan membeli produk sejenis.

Strategi penetapan harga di tempat wisata sangat penting untuk diperhatikan, karena besar

kecilnya harga yang ditetapkan sangat mempengaruhi konsumen untuk berkunjung dan membeli produk (Hartono, 2022). Selain itu harga yang murah tidak identik dengan kualitas makanan yang rendah, melainkan disesuaikan dengan daya beli masyarakat (Waruwu *et al.*, 2022) perlu menjadi pertimbangan dari pengelola maupun pemilik warung.

Oleh karena itu dirasa penting untuk memberikan pemahaman konsep wisata berdasarkan implikasi keuangan pada pelaku usaha yang ada terutama kepada pengelola, pedagang makanan dan warung-warung di lokasi wisata Bukit Paregreug Desa Pajagan Kecamatan Cisit.

BAHAN DAN METODE

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada dengan pendekatan partisipatif, melalui penyuluhan/ceramah, dilanjutkan dengan tanya - jawab untuk memperoleh hasil dan solusi sebagai bentuk pemecahan masalah dan kendala yang dihadapi, dengan memberikan contoh kasus yang pernah terjadi. Pada saat memberikan penyuluhan/ceramah peralatan yang dipakai untuk memudahkan dalam menyampaikan materi adalah laptop dan LCD proyektor sehingga memudahkan masyarakat dalam memahami topik yang dipaparkan.

Pada pelaksanaannya kegiatan penyuluhan dilakukan dengan tahapan yang dapat dilihat pada (Gambar 1).

Identifikasi Permasalahan (sosialisasi, materi, peserta, pemateri, penyiapan alat dan bahan, identifikasi lokasi dan penyusunan jadwal)

Dosen:

- Mencari Informasi Permasalahan Kegiatan terkait dengan pengelolaan wisata
- Merumuskan solusi dari permasalahan yang terkait dengan pengelolaan usaha di tempat wisata
- Mempersiapkan peralatan yang diperlukan

Masyarakat:

- Memberikan Informasi mengenai permasalahan

Pelaksanaan Program (Teknis Implikasi Keuangan, Penyiapan tempat pelatihan, dokumentasi)

Dosen:

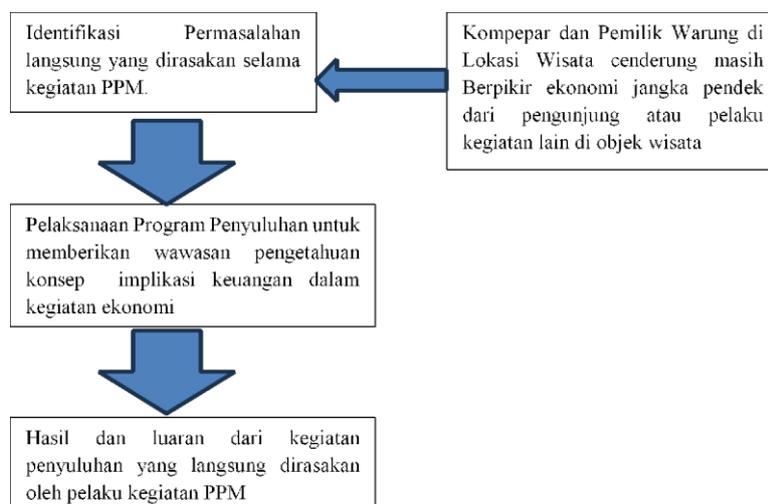
- Mengorganisasi setiap kegiatan yang telah dijadwalkan
- Memfasilitasi dan mendampingi para peserta dari kompepar dan Bumdes
- Melakukan monitoring dan evaluasi kegiatan

Masyarakat/Peserta:

- Menghadiri setiap kegiatan yang telah di jadwalkan
- Berpartisipasi aktif dalam kegiatan

- Mempunyai kemauan untuk menerapkan kegiatan pelatihan dalam kegiatan sehari-hari

Hasil (terlaksananya kegiatan dan bertambahnya pengetahuan sesuai dengan tujuan dari kegiatan) sehingga terjadi diskusi dan tanya jawab.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Penyuluhan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemahaman masyarakat akan konsep berjualan di lokasi wisata untuk meningkatkan kunjungan wisatawan masih sangat minim terutama terkait dengan: bagaimana melakukan pengembangan potensi wisata desa, cara membangkitkan industri pariwisata juga bagaimana berjualan di lokasi wisata. Permasalahan tersebut, membuat rangkaian kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) yang dilakukan dalam bentuk penyuluhan kepada masyarakat terutama pengelola wisata dan pemilik warung sekitar tentang konsep keuangan sebagai salah satu pendorong kegiatan di tempat wisata selain faktor promosi, kelengkapan fasilitas umum, hiburan dan lainnya. Penyuluhan yang dilakukan gazebo di lokasi wisata Bukit Paregreug dengan target jumlah peserta

sebanyak 20 orang dan realisasi yang hadir sebanyak 20 orang yang terdiri dari ketua bumdes, pengurus Kompepar (kelompok penggerak pariwisata), pemilik warung dan masyarakat sekitar yang beraktivitas di sekitar lokasi wisata.

Kegiatan penyuluhan berjalan dengan lancar dan terdapat beberapa pertanyaan dan diskusi baik saat acara maupun setelah acara dari peserta penyuluhan seputar konsep pembelian dan harga produk. Hasil kegiatan penyuluhan bisa dinilai dari respon peserta dengan mengikuti kegiatan yang dilakukan dengan baik dan diarahkan oleh pemateri (Manotar Tampubolon & Woro Wahyuningtyas, 2023). Keberhasilan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dilihat dari tolak ukur, sebagai berikut:

Tabel 1. Realisasi Kegiatan

No	Program	Indikator Keberhasilan
1	Sosialisasi dan Identifikasi Masalah	- Pengelola wisata dan pengelola bumdes mengetahui adanya program penyuluhan pelatihan/pembinaan
2	Penyiapan lokasi, bahan dan alat	- Tersedia secara pasti lokasi untuk kegiatan diskusi kelompok - Ada kesiapan dari petani dan pengelola wisata secara mandiri
3	Pelaksanaan Kegiatan	- Tingkat partisipasi para pengelola wisata dan bumdes serta petani dalam pelatihan/pembinaan cukup baik (antusias) dan memenuhi target peserta. - Penguasaan dan pemahaman kognitif, psikomotor dan afektif peserta terhadap materi yang diberikan cukup bagus. - Peningkatan pengetahuan dan wawasan baru konsep penjualan - Adanya alternatif pemecahan masalah dan tingkat adopsi pengetahuan dan keterampilan.

Hasil lebih lanjut dari kegiatan penyuluhan dapat di ringkas sebagai berikut:

1. Terdapat respon positif dari para peserta seperti kompepar, pemilik warung dan masyarakat

sekitar yang dinilai selama kegiatan berlangsung juga selama setahun kegiatan awal yang dilakukan.

- Terjadi diskusi, munculnya saran dan usulan tentang pengelolaan wisata yang memanfaatkan kerjasama dengan sekolah, travel agen dan pemda untuk menjadikannya sebagai salah satu lokasi kemah siswa dan umum untuk pengembangan wisata desa. Contoh: Kerjasama pengelola wisata dengan sekolah tingkat dasar dan menengah sebagai tempat kemah minimal 2 sekolah akan menjadi agenda rutin kegiatan terjadwal 2 - 4 kali dalam satu tahun tergantung kelas siswa.
- Peserta terutama kompepar dan pemilik warung selalu berpartisipasi aktif saat kegiatan rutin pengecekan tanaman buah yang ditanam serta terjadi diskusi.

10% pendapatan bersih

90 hari siklus kas

4X per tahun



40% per tahun

- Dukungan langsung dari pihak desa dengan selalu hadirnya ketua Bumdes pada saat minitoring lapangan.

2. Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman akan konsep penjualan dan implikasi terhadap kuantitas dan brand image pengunjung/pembeli dalam jangka panjang.

- Hasil penyuluhan, langsung terjadi dengan penurunan signifikan sebesar Rp.100.000,- per porsi harga liweutan (Nasi liwet) yang dipesan pada saat kegiatan penyuluhan tentang implikasi keuangan dibandingkan dengan saat sebelum penyuluhan dilakukan.
- Sudah memahami konsep seperti ini, 10% pendapatan bersih atau 5% pendapatan bersih? Ini tergantung ☺ Pada siklus kas.

5% pendapatan bersih

30 hari siklus kas

12X per tahun



60% per tahun

3. Perlunya dukungan fasilitasi berupa:

- Fasilitas air dan penerangan di malam hari bagi masyarakat atau sekolah yang melakukan kemah juga pemanfaatan platform media sosial untuk lebih mempromosikan wisata desa.

- Bantuan fasilitasi oleh tim PPM dengan membantu pembelian toren dan saluran air untuk kebutuhan tempat wisata dan juga tanaman yang ditanam oleh tim PPM.



Gambar 3. Acara penyuluhan implikasi keuangan pada rantai pasok dan pengelolaan wisata.



Gambar 4. Rangkaian acara penyuluhan dengan ngaliweut di gazebo (bapak-bapak) dan warung (untuk ibu-ibu).



Gambar 5. Diskusi dengan Ketua dan anggota kompepar di warung Lokasi wisata bukit Preugreug.



Gambar 6. Diskusi dengan Ketua Bumdes.

Kegiatan penyuluhan diharapkan meningkatkan pengetahuan dan wawasan bagi peserta sehingga tujuan wisata yang merupakan bagian dari kebutuhan manusia untuk menikmati, keindahan, kenyamanan, keasrian dan ketenangan jiwa, melalui objek pemandangan dan destinasi keindahan alam dapat terpenuhi. wisata tidak hanya untuk memenuhi keinginan untuk menikmati alam tapi juga diharapkan merupakan salah satu terapi kesehatan dan kestabilan mental bagi pelaku wisata. Untuk mendukung dan meningkatkan kunjungan wisata pengelola maupun pemerintah perlu membuat rambu dan penunjuk jalan yang jelas ke lokasi wisata, juga spot-spot foto (Putra *et al.*, n.d.) dan fasilitas lainnya.

Pariwisata bisa menjadi industri baru yang bergantung pada tingkat keindahan dan kelestarian lingkungan dan juga masyarakat sekitar di barengi dengan pengelolaan, promosi dan kelengkapan fasilitas didalamnya begitu juga wisata di bukit pareugreung bisa menjadi salah satu yang diandalkan. Oleh karena itu pengelola pariwisata maupun pemerintah, harus bermitra dengan seluruh *stakeholder* lainnya untuk menjaga kelestarian lingkungan, supaya terjadi keseimbangan ekosistem (Tati Haryati & A. Gafar Hidayat, 2019).

KESIMPULAN

Kondisi lokasi wisata yang tidak mudah diakses dan tidak banyak aktivitas menjadikan kegiatan pengabdian dan penyuluhan sebagai sarana bagi masyarakat untuk berkumpul sehingga pelaksanaan kegiatan dengan tujuan menambah wawasan dan pengetahuan pengelola, pemilik warung dan masyarakat sekitar berjalan dengan baik dan diikuti sesuai dengan target peserta yang diharapkan. Dampak langsung kegiatan penyuluhan tentang konsep penjualan produk diaplikasikan langsung oleh pemilik warung dengan terjadinya penurunan harga konsumsi dibandingkan harga konsumsi sebelumnya.

Penyuluhan juga menjadi ajang diskusi yang memunculkan beberapa alternatif cara untuk meningkatkan pengunjung dan menghidupkan kembali lokasi wisata, maka hasil diskusi didapatkan beberapa alternatif solusi seperti, pengembangan lokasi wisata dengan wisata petik buah pada saat tanaman buah yang ditanam berproduksi, menjadi salah satu destinasi lokasi kemah sekolah. Guna mendukung program tersebut perlu dilakukan fasilitasi lanjutan juga kegiatan pengadaan fasilitas penunjuk arah yang jelas ke lokasi wisata, toren air dan fasilitas penerangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Padjadjaran dan Fakultas Pertanian yang telah memberi dukungan finansial terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik, [BPS] Kabupaten Sumedang. (2022). *Kecamatan Cicitu Dalam Angka 2021*.
- Badan Pusat Statistik, [BPS] Kabupaten Sumedang. (2023). *Kecamatan Cicitu dalam Angka 2023*.
- Dono, D, Hidayat Y, Suriadikusumah A, Soleh MA, Mubarak S, Nasahi C, & Widayani NS. (2023). Optimalisasi kesuburan Lahan, Budidaya, Dan Kesehatan Tanaman Buah di Desa Pajagan (Sumedang, Jawa Barat). *Agrikultura Masyarakat Tani*, 1(1), 24. <https://doi.org/10.24198/agrimasta.v1i1.50207>
- Hartono, R, Ramadhani, Agustin D, Mustika NA. (2022). Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Konsumen Menginap selama Pandemi Covid19. *Kalinda Halok Gagas*, 4(2), 101–119. <https://doi.org/10.52655/khg.v4i2.27>
- Manotar T, & Wahyuningtyas W. (2023). Penyuluhan Hukum Kesadaran Lingkungan Bagi Masyarakat di Kelurahan Bojong Menteng Kota Bekasi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4(1), 28–35.
- Pardian P, Renaldi E, Noor TI, Tridakusumah AC, Supyandi D. (2024). *Supply Chain Structure of Gedong Mango in Jatigede District, Sumedang Regency, West Java*. 10(1), 1229–1236. <https://doi.org/10.25157/ma.v10i1.12938>
- Putra ATH, Wulandari A., & Pratiwi, N. N. (n.d.). Konsep Peningkatan Daya Tarik Kawasan Riam Solakng. *JeLAST: Jurnal PWK, Laut, Sipil* <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/JMHMS/article/view/69832%0Ahttps://jurnal.untan.ac.id/index.php/JMHMS/article/download/69832/75676598788>
- Tati Haryati, & Hidayat AG. (2019). Konsep Wisata dari Perspektif Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Pendidikan Ips*, 9(2), 113–122. <https://doi.org/10.37630/jpi.v9i2.170>
- Waruwu D, Santoso, RTPB, & Ardana IMDW. (2022). The Existence of Culinary Tourism During the Covid-19 Pandemic in Economic Recovery and Tourism in Sangeh Village, Badung, Bali. *Santhet: Jurnal Sejarah, Pendidikan Dan Humaniora*, 6(1), 48–60. <https://doi.org/10.36526/js.v3i2.1882>

