



Penguatan Manajemen dan Strategi Pengelolaan Kolam Renang BUMDes Tirta Arum untuk Peningkatan Pendapatan Desa

Strengthening the Management and Strategy of the Tirta Arum Village-Owned Enterprise (BUMDes) Swimming Pool to Increase Village Income

Dewi Yuniar Magetana^{1*}, Dina Amalia Mahmudah², Danang Satrio³,
Supajar Bayu Aji⁴, Kalina Faradisa Widodo⁵, Fathia Zulfa⁶,
Nadia Chusna Chotimah⁷, Farah Ulayya⁸

¹⁻⁸ Universitas Pekalongan, Indonesia

Alamat: Jl. Sriwijaya No.3, Bendan, Kec. Pekalongan Bar., Kota Pekalongan, Jawa Tengah

Korespondensi penulis: dewimagettana@gmail.com*

Article History:

Received: Juli 05, 2025;

Revised: Juli 19, 2025;

Accepted: Agustus 02, 2025;

Published: Agustus 04, 2025

Keywords: BUMDes, Service Strategy, Sustainable Business Innovation.

Abstract: The objective of this mentoring activity is to increase the capacity of swimming pool managers, particularly in strengthening management and sustainable management strategies. With this increased capacity, it is hoped that Tirta Arum Swimming Pool can develop into a valuable village asset, both economically and socially. The swimming pool will not only provide a source of income for the village but also serve as a means of recreation, education, and social interaction for the surrounding community. The method used in this mentoring activity is Participatory Rural Appraisal (PRA), an approach that emphasizes active community participation in every stage of the planning process, decision-making, and program implementation. PRA enables village communities, including Tirta Arum Village-Owned Enterprise (BUMDes) managers, to analyze their environmental conditions, identify problems, and design contextual and sustainable solutions. This approach is implemented through structured mentoring, education, and training activities. Direct community involvement aims to foster a sense of ownership and responsibility for swimming pool management. In addition, with training tailored to local needs, managers are expected to be able to apply effective management principles, from planning and financial management to customer service and promotional strategies. Thus, the results of this activity are not only temporary improvements, but also long-term empowerment that contributes to the independence and business aspirations of the Village-Owned Enterprise (BUMDes). Through the PRA method, this activity not only provides an immediate solution to swimming pool management problems but also increases the independence of the community and managers in developing and operating the business sustainably. This increased community participation is expected to foster a sense of ownership (a sense of belonging) towards the swimming pool as a shared property.

Abstrak.

Tujuan dari kegiatan pendampingan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas pengelola kolam renang, khususnya dalam aspek penguatan manajemen dan strategi pengelolaan yang berkelanjutan. Dengan adanya peningkatan kapasitas tersebut, diharapkan Kolam Renang Tirta Arum dapat berkembang menjadi salah satu aset desa yang bernilai, baik dari sisi ekonomi maupun sosial. Keberadaan kolam renang ini tidak hanya menjadi sumber pendapatan bagi desa, tetapi juga menjadi sarana rekreasi, edukasi, dan interaksi sosial bagi masyarakat sekitar. Metode yang digunakan dalam kegiatan pendampingan ini adalah Participatory Rural Appraisal (PRA), yakni pendekatan yang menekankan pada partisipasi aktif masyarakat dalam setiap tahapan proses perencanaan, pengambilan keputusan, serta pelaksanaan program. PRA memungkinkan masyarakat desa, termasuk pengelola

BUMDes Tirta Arum, untuk menganalisis kondisi lingkungan mereka, mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi, serta merancang solusi yang kontekstual dan berkelanjutan. Pendekatan ini dilaksanakan melalui kegiatan pendampingan, pendidikan, dan pelatihan yang terstruktur. Keterlibatan masyarakat secara langsung bertujuan untuk menumbuhkan rasa memiliki dan tanggung jawab terhadap pengelolaan kolam renang. Selain itu, dengan adanya pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan lokal, pengelola diharapkan mampu menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang efektif, mulai dari perencanaan, pengelolaan keuangan, pelayanan pelanggan, hingga strategi promosi. Dengan demikian, hasil dari kegiatan ini tidak hanya berupa perbaikan sementara, tetapi juga pemberdayaan jangka panjang yang berkontribusi pada kemandirian dan keberlanjutan usaha BUMDes. Melalui metode PRA, kegiatan ini tidak hanya memberikan solusi instan terhadap permasalahan pengelolaan kolam renang, tetapi juga menumbuhkan kemandirian masyarakat dan pengelola dalam mengembangkan serta mengelola usaha secara berkelanjutan. Peningkatan partisipasi masyarakat ini diharapkan menciptakan rasa kepemilikan (*sense of belonging*) terhadap kolam renang sebagai milik bersama.

Kata kunci: BUMDes, Inovasi Bisnis Berkelanjutan, Strategi Pelayanan.

1. LATAR BELAKANG

Kolam Renang BUMDes Tirta Arum adalah salah satu aset milik desa yang memiliki peluang besar untuk dikembangkan menjadi sumber pendapatan desa sekaligus sebagai fasilitas rekreasi bagi warga. Sejak pertama kali beroperasi pada tahun 2022, kolam renang ini telah menunjukkan potensi yang menjanjikan. Kolam renang ini telah menjadi pilihan utama bagi warga sekitar untuk menikmati fasilitas wisata air yang terjangkau. Namun, meskipun telah beroperasi selama beberapa tahun, kolam renang ini masih menghadapi berbagai tantangan dalam hal penguatan manajemen dan strategi pengelolaan kolam renang yang berkelanjutan. Pengelola BUMDes Tirta Arum masih mengalami kesulitan dalam merancang dan menerapkan strategi yang mampu meningkatkan daya saing serta menarik lebih banyak pengunjung. Selain itu, kurangnya inovasi dalam pengelolaan fasilitas dan layanan menjadi kendala utama dalam mempertahankan serta meningkatkan jumlah pengunjung dari waktu ke waktu. Hal ini menunjukkan bahwa masih diperlukan peningkatan kapasitas pengelola dalam memahami konsep bisnis yang lebih modern, strategi pemasaran yang efektif, serta inovasi layanan yang dapat memberikan nilai tambah bagi pengunjung.

Saat ini, banyak fasilitas wisata berbasis desa mengalami permasalahan yang serupa, di mana operasional berjalan secara rutin tetapi belum mampu beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pasar dan tren wisata yang terus berkembang. Dalam konteks BUMDes Tirta Arum, strategi pelayanan yang belum terstandarisasi dan minimnya inovasi dalam program wisata menjadi faktor yang menghambat pertumbuhan usaha ini. Beberapa kendala yang sering muncul meliputi kurangnya variasi layanan, minimnya promosi yang efektif, serta belum adanya sistem manajemen yang terstruktur dalam operasional sehari-hari. Akibatnya, meskipun kolam renang ini memiliki potensi untuk berkembang lebih jauh, namun tanpa adanya upaya peningkatan kualitas pelayanan dan inovasi bisnis, daya tariknya bisa semakin menurun, dan keberlanjutan usahanya pun dapat terancam. Oleh karena itu, dibutuhkan

intervensi yang tepat dalam bentuk pendampingan bagi pengelola agar mereka dapat memahami bagaimana merancang dan menerapkan strategi pelayanan yang lebih baik serta menciptakan inovasi yang sesuai dengan kebutuhan pasar.



Gambar 1. Kolam Reanang

Berdasarkan pengamatan dilapangan terdapat permasalahan dalam yaitu Dari sisi penguatan manajemen, pengelola BUMDes Tirta Arum masih mengalami kendala dalam pengelolaan operasional yang efisien. Tidak adanya sistem manajemen yang terstruktur menyebabkan berbagai aspek bisnis, seperti administrasi keuangan, pelayanan pelanggan, dan pengelolaan fasilitas, berjalan tanpa standar yang jelas. Akibatnya, efektivitas operasional belum maksimal, dan pengambilan keputusan strategis sering kali tidak berbasis pada data atau analisis yang mendalam. Tantangan lainnya adalah kurangnya kapasitas sumber daya manusia dalam memahami konsep bisnis wisata berkelanjutan. Pengelola cenderung berfokus pada operasional harian tanpa melakukan evaluasi atau inovasi untuk meningkatkan daya saing usaha. Hal ini menyebabkan sulitnya mempertahankan loyalitas pelanggan serta menarik segmen pasar yang lebih luas.

Dari Strategi Dalam upaya meningkatkan pengelolaan BUMDes Tirta Arum, diperlukan penguatan manajemen di berbagai aspek agar operasional kolam renang dapat berjalan lebih efektif, efisien, dan berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan desa. Salah satu aspek utama yang harus diperkuat adalah manajemen keuangan dan administrasi, yang mencakup pencatatan keuangan yang lebih rapi dan transparan. Saat ini, pencatatan keuangan yang tidak sistematis dapat menyebabkan kesulitan dalam memantau pemasukan dan pengeluaran, sehingga diperlukan sistem pembukuan yang lebih baik serta penyusunan laporan keuangan secara berkala, seperti laporan arus kas dan laba rugi. Selain itu, strategi penetapan harga layanan juga perlu diperkuat dengan analisis biaya yang lebih akurat agar harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan menguntungkan. Penggunaan sistem pembayaran digital, seperti QRIS dan transfer bank, juga harus diterapkan untuk memberikan kemudahan bagi pengunjung serta meningkatkan akurasi dalam pencatatan transaksi.

Di samping itu, manajemen pemasaran dan promosi juga perlu diperkuat agar kolam renang BUMDes Tirta Arum dapat menarik lebih banyak pengunjung. Saat ini, promosi yang dilakukan masih terbatas dan belum memanfaatkan media sosial secara optimal. Oleh karena itu, strategi pemasaran digital perlu ditingkatkan dengan pembuatan konten menarik di berbagai medsos seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Selain itu, kemitraan dengan sekolah-sekolah, komunitas, atau kelompok wisata dapat menjadi strategi efektif dalam meningkatkan kunjungan. Penerapan program promosi, seperti diskon keluarga, paket wisata berbasis komunitas, atau program loyalitas bagi pelanggan tetap, juga dapat menjadi daya tarik tersendiri. Dengan strategi pemasaran yang lebih agresif dan inovatif, diharapkan jumlah pengunjung akan meningkat secara signifikan.

Penguatan juga harus dilakukan dalam aspek manajemen sumber daya manusia dan pelayanan untuk memastikan bahwa seluruh staf memiliki keterampilan yang memadai dalam mengelola kolam renang serta memberikan pelayanan yang berkualitas kepada pengunjung. Saat ini, kurangnya pelatihan bagi karyawan menyebabkan layanan yang diberikan belum maksimal. Oleh karena itu, diperlukan program pelatihan rutin bagi pegawai dalam aspek pelayanan pelanggan, manajemen fasilitas kolam renang, serta teknik keselamatan di air. Selain itu, penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang jelas untuk operasional harian juga sangat penting agar seluruh pegawai memiliki panduan kerja yang seragam dan dapat meningkatkan efisiensi layanan. Upaya rekrutmen tenaga ahli, seperti instruktur renang bersertifikat atau staf dengan pengalaman di bidang hospitality, juga perlu dilakukan agar kualitas layanan semakin meningkat.

Terakhir, manajemen operasional dan keamanan juga menjadi aspek yang perlu diperkuat untuk memastikan bahwa fasilitas kolam renang tetap terjaga dalam kondisi optimal dan aman bagi pengunjung. Salah satu tantangan yang dihadapi adalah pemeliharaan kualitas air kolam yang secara keseluruhan belum dilakukan secara optimal. Oleh karena itu, diperlukan jadwal pemeliharaan air yang ketat, termasuk pengujian kadar klorin dan pH secara rutin. Selain itu, fasilitas dan wahana permainan air yang ada juga harus mendapatkan perawatan berkala agar tetap berfungsi dengan baik dan aman digunakan oleh pengunjung. Dari sisi keamanan, keberadaan lifeguard profesional menjadi hal yang sangat penting untuk mengantisipasi potensi kecelakaan di dalam kolam. Selain itu, pemasangan tanda keselamatan serta prosedur tanggap darurat yang jelas juga harus diterapkan untuk meningkatkan perlindungan bagi pengunjung.

Melalui penguatan di berbagai aspek seperti manajemen keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, serta operasional dan keamanan, diharapkan BUMDes Tirta Arum dapat tumbuh dan berkembang secara optimal, serta memberikan kontribusi yang lebih besar bagi kesejahteraan masyarakat sekitar. Pengelolaan yang lebih profesional tidak hanya akan meningkatkan pendapatan desa tetapi juga menjadikan kolam renang sebagai destinasi wisata yang lebih menarik, kompetitif, dan berkelanjutan.

Dalam upaya meningkatkan daya saing dan keberlanjutan BUMDes Tirta Arum, inovasi bisnis melalui diversifikasi produk menjadi strategi yang sangat penting. Diversifikasi ini bertujuan untuk memperluas target pasar, meningkatkan pengalaman pengunjung, serta menciptakan sumber pendapatan tambahan bagi pengelola kolam renang. Dengan adanya variasi layanan dan produk, kolam renang tidak hanya menjadi tempat rekreasi biasa, tetapi juga menawarkan berbagai pengalaman yang lebih menarik dan bernilai bagi pengunjung. Diversifikasi juga dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperluas usahanya dari produk inti yang sudah ada di pasar menuju pengembangan produk lainnya. Menurut Satoto (2009) diversifikasi yang dilakukan oleh suatu perusahaan dapat ditempuh dengan dua cara, yaitu menambahkan produk yang sejenis atau memiliki keterkaitan dengan produk yang sudah ada, serta mengembangkan produk baru yang tidak memiliki hubungan langsung dengan produk sebelumnya. Salah satu inovasi yang dapat diterapkan adalah pengembangan wahana air tambahan seperti water slide atau area bermain anak yang dapat meningkatkan minat keluarga untuk berkunjung. Selain itu, penyediaan layanan *food & beverage* dengan produk lokal yang menarik, seperti minuman tradisional dan makanan khas desa, dapat menjadi nilai tambah sekaligus mendukung ekonomi lokal. Pengembangan area rekreasi tambahan seperti taman bermain, tempat bersantai, atau fasilitas olahraga air juga dapat menambah daya tarik destinasi ini. Untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pelayanan, digitalisasi perlu diterapkan dalam berbagai aspek bisnis.

Penerapan konsep pariwisata berbasis komunitas dan lingkungan juga dapat menjadi inovasi yang berdampak jangka panjang bagi keberlanjutan bisnis Kolam Renang BUMDes Tirta Arum. Melibatkan masyarakat sekitar dalam pengelolaan bisnis, seperti penyediaan makanan, souvenir, dan jasa wisata lokal, dapat meningkatkan keterlibatan warga serta memperkuat identitas wisata desa. Selain itu, pengembangan program edukasi wisata air bagi anak-anak dan sekolah-sekolah juga dapat menjadi daya tarik tersendiri.

Pernyataan ini didukung oleh temuan penelitian Marga et al. (2024) yang menunjukkan bahwa diversifikasi produk berpengaruh terhadap peningkatan kunjungan wisatawan ke suatu daerah. Selain itu, penelitian Lumanauw et al. (2022) menegaskan bahwa pemberian pelatihan

kepariwisataan dan pembuatan desain paket wisata bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kelompok mitra dalam mengemas potensi wisata yang dimiliki secara lebih menarik dan kompetitif.

Berdasarkan latar belakang telah diuraikan, diperlukan suatu program pendampingan dan pelatihan bagi pengurus BUMDes untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam mengelola dan mengembangkan bisnis wisata secara lebih efektif dan berkelanjutan. Pendampingan ini bertujuan untuk membekali pengelola dengan wawasan dan keterampilan dalam merancang strategi bisnis yang terarah serta berorientasi pada keberlanjutan. Melalui program ini, pengelola akan diberikan pemahaman mendalam mengenai pentingnya inovasi dalam bisnis wisata, baik dalam hal pengembangan fasilitas maupun peningkatan kualitas pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, pendampingan juga akan difokuskan pada penguatan manajemen dan inovasi produk agar Kolam Renang BUMDes Tirta Arum dapat menawarkan pengalaman yang lebih menarik bagi pengunjung. Dengan adanya upaya ini, diharapkan BUMDes Tirta Arum dapat tumbuh menjadi destinasi wisata unggulan yang lebih kompetitif serta memberikan dampak ekonomi yang signifikan bagi masyarakat desa.

Keberlanjutan dan kesuksesan BUMDes Tirta Arum sebagai aset desa yang produktif sangat bergantung pada kemampuan pengelola dalam mengadaptasi dan menerapkan inovasi yang sesuai dengan perkembangan industri wisata. Oleh karena itu, program pendampingan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis pengelola, tetapi juga untuk membentuk pola pikir kewirausahaan dan kepemimpinan yang adaptif. Dengan pemikiran yang lebih terbuka terhadap perubahan dan inovasi, pengelola dapat lebih responsif dalam menghadapi tantangan serta memanfaatkan peluang guna meningkatkan daya saing kolam renang ini. Jika strategi ini diterapkan secara optimal, maka BUMDes Tirta Arum tidak hanya akan tumbuh sebagai sumber pendapatan yang berkelanjutan bagi desa, tetapi juga dapat menjadi contoh keberhasilan dalam pengelolaan aset desa yang inovatif dan berdampak luas bagi masyarakat

2. KAJIAN TEORITIS

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah lembaga ekonomi yang dibentuk oleh pemerintah desa untuk mengelola potensi lokal secara mandiri, profesional, dan berkelanjutan, dengan tujuan utama meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Kehadiran BUMDes menjadi solusi strategis dalam memperkuat perekonomian desa melalui pengelolaan usaha yang berbasis pada potensi dan kebutuhan lokal. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, BUMDes dibentuk berdasarkan inisiatif masyarakat dan potensi

desa, serta berfungsi sebagai wadah pengelolaan usaha milik desa yang dijalankan secara kolektif demi kemakmuran warga desa.

BUMDes dianggap sebagai entitas usaha yang memiliki peran strategis dalam mendukung pemerintah desa dan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, menciptakan peluang usaha baru, serta memperluas wawasan dan kapasitas masyarakat. Dengan mengembangkan potensi desa dan memanfaatkan sumber daya alam yang ada, BUMDes menjadi wadah yang efektif untuk menyalurkan inisiatif masyarakat, mengelola potensi lokal secara optimal, serta memberdayakan Sumber Daya Alam (SDA) dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki desa secara berkelanjutan.

Menurut Wirsu dan Prena (2020), keberadaan BUMDes sebagai lembaga ekonomi desa sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal karena bersifat inklusif dan berbasis partisipasi masyarakat. BUMDes berperan tidak hanya sebagai pengelola unit usaha desa, tetapi juga sebagai sarana edukatif, sosial, dan pemberdayaan. Sejalan dengan temuan Adhitya et al. (2022), BUMDes memiliki peran strategis sebagai sarana transformasi ekonomi desa, terutama apabila dikelola dengan manajemen yang terstruktur serta mampu beradaptasi dengan dinamika pasar. Dalam konteks ini, BUMDes Tirta Arum yang mengelola unit usaha kolam renang memiliki potensi besar untuk menjadi motor penggerak ekonomi lokal melalui pemanfaatan aset desa secara inovatif dan berkelanjutan.

Strategi Diversifikasi Produk Wisata

Strategi diversifikasi merupakan pendekatan manajerial yang digunakan oleh suatu organisasi atau usaha untuk memperluas lini produk atau layanan dalam rangka meningkatkan pangsa pasar, memenuhi kebutuhan pelanggan yang beragam, serta meminimalkan risiko bisnis yang mungkin terjadi jika hanya mengandalkan satu jenis produk atau layanan. Dalam konteks pariwisata, strategi diversifikasi merujuk pada penambahan variasi produk wisata atau pengembangan layanan pendukung untuk memperluas daya tarik destinasi dan memperpanjang durasi kunjungan wisatawan.

Menurut Satoto (2009), diversifikasi adalah strategi di mana perusahaan memperbesar bisnis dari produk inti yang ada ke produk lain yang masih berkaitan atau bahkan tidak berkaitan. Tujuannya adalah untuk memperluas pasar, meningkatkan pertumbuhan, dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk atau pasar. Dalam usaha pariwisata, diversifikasi sering diwujudkan dalam bentuk penambahan wahana baru, pengembangan fasilitas pendukung seperti food court, area edukasi, penginapan, atau program wisata berbasis komunitas. Strategi ini memungkinkan pengelola destinasi wisata untuk menarik berbagai segmen wisatawan, mulai dari keluarga, anak-anak, komunitas, hingga wisatawan luar daerah.

Diversifikasi produk juga dianggap sebagai respon terhadap dinamika dan perubahan tren wisata. Tjiptono (2019) menjelaskan bahwa produk yang beranekaragam mampu meningkatkan persepsi nilai di mata konsumen, karena mereka merasa kebutuhannya dapat lebih banyak dipenuhi dalam satu lokasi. Dalam destinasi wisata desa seperti kolam renang BUMDes, keberadaan wahana permainan air tambahan, taman tematik, layanan food and beverage lokal, serta atraksi budaya dapat menjadi bentuk konkret dari diversifikasi produk yang meningkatkan daya tarik dan loyalitas pengunjung.

Hasil penelitian Marga et al. (2024) mengungkapkan bahwa diversifikasi produk wisata memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan jumlah kunjungan wisatawan. Studi tersebut menunjukkan bahwa pengembangan produk wisata berbasis komunitas di Desa Sedau, Lombok Barat, berhasil mendorong peningkatan minat wisatawan sekaligus memperkuat partisipasi masyarakat dalam pengelolaan usaha pariwisata. Temuan ini diperkuat oleh Lumanauw (2020), yang menyatakan bahwa perencanaan dan pengemasan paket wisata secara kreatif menjadi salah satu bentuk strategi diversifikasi yang dapat mengangkat potensi lokal dan memperpanjang masa tinggal wisatawan.

Selanjutnya, diversifikasi produk wisata juga berdampak pada keberlanjutan usaha. Menurut Halim et al. (2019), perusahaan yang menerapkan strategi diversifikasi akan memiliki ketahanan usaha yang lebih baik dalam menghadapi fluktuasi permintaan pasar. Hal ini berlaku pula pada sektor wisata desa, di mana perubahan musim atau tren wisata dapat memengaruhi kunjungan. Oleh karena itu, dengan memiliki berbagai jenis layanan atau produk, pelaku usaha wisata memiliki peluang lebih besar untuk tetap bertahan dan tumbuh.

Selain itu, diversifikasi produk tidak hanya berorientasi pada aspek fisik layanan, tetapi juga menyentuh aspek nilai tambah dan pengalaman pengunjung (*experiential tourism*). Arifudin et al. (2020) mengemukakan bahwa pengalaman yang menyenangkan dan unik akan mendorong pengunjung untuk melakukan kunjungan ulang (*repeat visit*) serta memberikan promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Dalam hal ini, program seperti pelatihan renang anak, lomba antar sekolah, serta festival desa dapat menjadi bagian dari strategi diversifikasi yang berdaya tarik tinggi dan sekaligus mendorong keterlibatan masyarakat.

Lebih lanjut, strategi diversifikasi juga memiliki aspek sosial dan ekonomi yang luas. Adhitya et al. (2022) mencatat bahwa ketika destinasi wisata mengembangkan produk-produk baru yang berbasis potensi lokal, maka usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sekitar kawasan tersebut juga mendapatkan ruang partisipasi yang lebih besar. Dengan kata lain, diversifikasi tidak hanya menguntungkan pengelola, tetapi juga menciptakan ekosistem ekonomi yang saling mendukung di tingkat desa.

Berdasarkan berbagai literatur dan hasil penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa strategi diversifikasi produk wisata merupakan langkah yang penting dan strategis untuk meningkatkan daya tarik, memperluas segmentasi pasar, dan memperkuat keberlanjutan usaha wisata desa. Dalam konteks BUMDes Tirta Arum, diversifikasi produk dapat mencakup pembangunan wahana air baru, pengembangan area kuliner dengan sajian lokal, hingga penyelenggaraan event tematik yang melibatkan masyarakat desa sebagai pelaku utama.

Inovasi dalam Pemasaran dan Pelayanan

Inovasi dalam pemasaran dan pelayanan merupakan elemen krusial dalam pengembangan usaha wisata, khususnya di era digital yang penuh dinamika dan persaingan. Inovasi tidak hanya mencakup penciptaan produk baru, tetapi juga menyangkut metode promosi, strategi komunikasi, serta sistem pelayanan yang mampu menciptakan pengalaman positif bagi konsumen. Tjiptono (2019) menyatakan bahwa inovasi merupakan implementasi praktis dari suatu ide menjadi produk, layanan, atau proses baru yang dapat meningkatkan nilai tambah bagi pelanggan. Dalam industri pariwisata desa, inovasi diperlukan untuk menjawab tantangan perubahan selera wisatawan, meningkatnya ekspektasi terhadap kualitas layanan, serta pentingnya pencitraan destinasi yang kuat dan menarik.

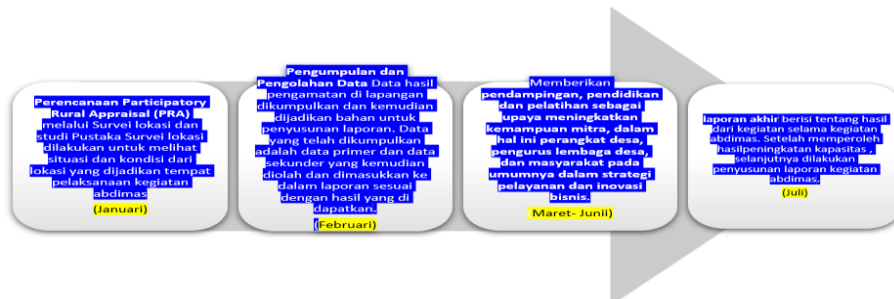
3. METODE PENELITIAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini menggunakan pendekatan model pemberdayaan masyarakat secara partisipatif, yakni Participatory Rural Appraisal (PRA). PRA merupakan metode yang bertujuan untuk memahami kondisi desa secara partisipatif, dengan informasi yang diperoleh langsung dari masyarakat desa itu sendiri. Proses pengumpulan informasi dilakukan secara partisipatif, di mana masyarakat terlibat aktif dalam penyusunan data yang terarah. Hal ini memungkinkan mereka untuk saling berbagi, menambah wawasan, serta menganalisis pengetahuan mengenai kehidupan mereka. Pengetahuan tersebut kemudian dapat dimanfaatkan dalam proses perencanaan dan pengambilan tindakan yang relevan (Chambers, 1996).

Pendekatan dalam kegiatan pkM ini meliputi pendampingan, pendidikan, dan pelatihan sebagai bentuk upaya untuk meningkatkan kapasitas mitra—yang mencakup perangkat desa, pengurus lembaga desa, serta masyarakat secara umum dalam memahami dan menguasai pembuatan konten kreatif untuk media sosial. Melalui kegiatan pendampingan, pendidikan, dan pelatihan terkait pengelolaan bencana kepada mitra, diharapkan dapat meningkatkan kapasitas mereka dalam merancang strategi pelayanan serta mengembangkan inovasi bisnis yang berkelanjutan. Hal ini bertujuan untuk memperluas penyebaran informasi mengenai

pariwisata yang disesuaikan dengan potensi lokal yang dimiliki. Beberapa rencana kegiatan pengabdian disusun dengan menyesuaikan jenis luaran yang berfokus pada penguatan kapasitas masyarakat. Kegiatan ini ditujukan bagi perangkat desa, pengurus lembaga desa, tim relawan, serta masyarakat setempat, dengan memberikan solusi atas berbagai permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan sektor pariwisata desa.

Pelaksanaan alur yang digunakan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut: Peta Jalan Pengabdian Kepada Masyarakat



Gambar 2. Peta Jalan Pengabdian Kepada Masyarakat

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang kami laksanakan bertempat di Balai Desa Sumur, Desa Sumurjomblangbogo, Kecamatan Bojong, Kabupaten Pekalongan. Sasaran utama dari kegiatan ini adalah para pengelola BUMDes Kolam Renang “Tirta Arum”. Kegiatan ini dilaksanakan melalui beberapa rangkaian program yang dirancang secara berkesinambungan:

a. Registrasi Peserta

Para peserta memulai kegiatan dengan melakukan registrasi melalui pengisian daftar hadir yang telah disediakan.



Gambar 3. Dokumentasi

b. Sambutan Direktur Bumdes Tirta Arum

Sambutan langsung disampaikan oleh direktur Bumdes Tirta Arum Bapak Purwo Aji.



Gambar 4. Dokumentasi

c. Penyampaian Materi oleh

Penyampaian materi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan pemahaman praktis kepada mitra, dalam hal ini pengelola BUMDes Tirta Arum, agar mereka mampu meningkatkan kapasitas manajerial, seperti pencatatan keuangan, perencanaan usaha, dan pengambilan keputusan berbasis data. Mengembangkan strategi pemasaran, khususnya melalui media sosial dan promosi digital. Meningkatkan kualitas pelayanan, termasuk pemahaman tentang standar pelayanan, keselamatan pengunjung, dan kepuasan pelanggan. Mendorong inovasi usaha, seperti diversifikasi layanan kolam renang dan pemanfaatan potensi lokal. Dengan kata lain, penyampaian materi bertujuan mengubah pola pikir dan praktik kerja pengelola agar lebih profesional, efisien, dan adaptif terhadap kebutuhan pasar.



Gambar 5. Dokumentasi

d. Pemberian Kenang-kenangan

Pemberian kenanga-kenangan dari Tim Pengabdian Kepada Masyarakat kepada Kepala Desa Sumurjomblangbogo dan Pengelola BUMDes Kolam Renang “Tirta Arum”.



Gambar 6. Dokumentasi

e. Closing dan Evaluasi Kegiatan

Setelah selesai kegiatan PkM ini, Tim Pengabdian Masyarakat “PENGUATAN MANAJEMEN DAN STRATEGI PENGELOLAAN KOLAM RENANG BUMDES TIRTA ARUM UNTUK PENINGKATAN PENDAPATAN DESA”. Kuesioner diberikan kepada peserta kegiatan pengabdian sebagai alat evaluasi untuk menilai efektivitas dan kebermanfaatan program yang telah dilaksanakan.



Gambar 7. Dokumentasi

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan di Desa Sumurjomblangbogo Kecamatan Bojong Kabupaten Pekalongan dengan tema “PENGUATAN MANAJEMEN DAN STRATEGI PENGELOLAAN KOLAM RENANG BUMDES TIRTA ARUM UNTUK PENINGKATAN PENDAPATAN DESA” adalah sebagai berikut. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan fokus pada penguatan manajemen dan strategi

pengelolaan kolam renang BUMDes Tirta Arum telah dilaksanakan secara sistematis dan sesuai dengan rencana kerja yang telah disusun.

- a. Materi yang disampaikan dalam pelatihan terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas pengelola, khususnya dalam aspek manajemen operasional, pemasaran digital, administrasi keuangan, dan pelayanan prima.
- b. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengelola mulai mengimplementasikan sistem pengelolaan berbasis standar operasional prosedur (SOP), penggunaan teknologi digital dalam promosi dan transaksi, serta penguatan pencatatan administrasi.
- c. Keberlanjutan program ditunjukkan melalui komitmen mitra dalam melanjutkan praktik yang telah diterapkan secara mandiri, serta kesiapan untuk mengembangkan inovasi usaha secara berkelanjutan guna mendukung pertumbuhan ekonomi desa.

Saran dalam pengabdian masyarakat ini adalah:

- a) Pengelola BUMDes Tirta Arum disarankan untuk terus melaksanakan evaluasi berkala terhadap sistem manajemen yang telah diterapkan guna memastikan efektivitas operasional dan pelayanan.
- b) Diperlukan pengembangan lanjutan dalam diversifikasi layanan wisata, seperti penambahan wahana atau program wisata edukatif, untuk meningkatkan daya tarik dan segmentasi pasar.
- c) Strategi pemasaran digital perlu terus ditingkatkan, khususnya melalui pemanfaatan media sosial secara lebih aktif dan terencana, agar jangkauan promosi lebih luas dan efisien.
- d) Kegiatan pendampingan lanjutan dari institusi pendidikan atau mitra profesional sangat dianjurkan agar penguatan kapasitas pengelola dapat berkelanjutan dan menyesuaikan dengan perkembangan kebutuhan serta tantangan industri wisata.

DAFTAR REFERENSI

- Adhitya, B., dkk. (2022). Diversifikasi produk dan ekspansi pemasaran melalui media sosial. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1). <https://doi.org/10.56681/wikuacity.v1i1.19>
- Angraeni, L., Triandita, N., Rasyid, M. I., & Yuliani, H. (2020). Pengolahan abon jantung pisang sebagai upaya diversifikasi pangan bagi masyarakat di Desa Seuneubok Aceh Barat. *Logista: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 550-555.
- Arifudin, O., Wahrudin, U., Rusmana, F. D., & Tanjung, R. (2020). Strategi inovasi kemasan dan perluasan pemasaran abon jantung pisang Cisaat makanan khas Subang Jawa Barat. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 371-381.
- Dewi, S. M., & Astuti, R. (2021). Strategi Diversifikasi Produk untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 21(2), 115-122.

- Halim, A., dkk. (2019). Pengaruh strategi diversifikasi terhadap efisiensi pada perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia. *SAKI: Studi Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 2(2).
- Hidayat, T., & Ramadhani, L. (2023). Peran IPTEK dalam Peningkatan Kinerja Usaha Mikro dan Kecil di Masa Pandemi. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 8(1), 88-96.
- Kalil, K., & Aenurohman, E. A. (2020). Dampak kreativitas dan inovasi produk terhadap kinerja UKM di Kota Semarang. *Jurnal Penelitian Humaniora*, 21(1), 67-77. <https://doi.org/10.23917/humaniora.v21i1.8581>
- Lumanauw, N. (2020). Perencanaan paket wisata pada biro perjalanan wisata inbound (Studi kasus di PT. Golden Kris Tours, Bali). *Jurnal Ilmiah Hospitality*, 9(1), 19-30. <https://doi.org/10.47492/jih.v9i1.26>
- Marga, R. K., dkk. (2024). Manajemen diversifikasi produk aktivitas wisata on site di Camping Ground Jae Desa Sedau Kabupaten Lombok Barat. *Journal of Responsible Tourism*, 3(3).
- Maulana, A. H., dkk. (2024). Penerapan IPTEK dalam upaya scale up penjualan UMKM brownies melalui diversifikasi produk bunga telang (*Clitoria ternatea* L). *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 1946-1950. <https://doi.org/10.31949/jb.v5i3.9076>
- Prasetyo, A., & Widodo, R. H. (2020). Penerapan Inovasi Produk sebagai Strategi Peningkatan Penjualan pada UMKM Pangan Lokal. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(4), 325-332.
- Prihandini, Y. A., dkk. (2024). Optimalisasi IPTEK melalui diversifikasi produk olahan berbasis pisang Uli (*Musa paradisicia sapientum*) pada Kelompok Wanita Tani Anggrek Banjarbaru. *Jurnal Kreavitas Pengabdian Masyarakat*, 6. <https://doi.org/10.33024/jkpm.v7i6.14985>
- Rahmawati, D., & Susanti, E. (2022). Pemanfaatan Media Sosial dalam Meningkatkan Pemasaran Produk UMKM: Studi Kasus di Kabupaten Sleman. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 11(1), 45-53.
- Setyorini, E. E. D., dkk. (2018). Diversifikasi sebagai strategi untuk meningkatkan potensi kue tradisional klepon di Kecamatan Gempol Pasuruan. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 3(2), 57-62.
- Tjiptono, F. (2019). *Pemasaran jasa (Edisi terbaru)*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Wirsa, N., & Prena, G. D. (2020). Keberadaan BUMDes sebagai pilar pertumbuhan ekonomi desa di Desa Telagatawang, Kecamatan Sidemen Karangasem. *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 7-12.