
OPTIMALISASI PROMOSI DIGITAL DAN PENGUATAN TATA KELOLA DALAM MENDUKUNG PENGEMBANGAN WISATA ALAM PESONA SAGATAN JONGGOL

Nurhasanah¹, Adjie Firman Sedhayu², Fauzi Nur Rahman³, Dwi Fristianti⁴, Liyana Nurafriani⁵, Adni Muhimmah Haromain⁶, Guruh Herman Was'an⁷, Destiana Kumala⁸
STEBIS Bina Mandiri, Bogor, Jawa Barat, Indonesia
E-mail : kknkel3psj@gmail.com

ABSTRAK

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan bentuk pengabdian kepada masyarakat yang mengintegrasikan pengetahuan mahasiswa dengan kebutuhan mitra melalui kegiatan pemberdayaan dan pendampingan. Kegiatan KKN ini dilaksanakan di Pesona Sagatan Jonggol, destinasi wisata alam yang memiliki potensi untuk dikembangkan, namun masih menghadapi kendala dalam promosi digital serta pengelolaan administrasi dan keuangan. Program KKN bertujuan meningkatkan promosi digital dan memperkuat tata kelola destinasi wisata. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui observasi, wawancara, diskusi dengan pengelola, dan pendampingan langsung. Program meliputi penyusunan strategi pengembangan wisata, pengelolaan TikTok, optimalisasi Google Business Profile, pembuatan konten promosi, serta pendampingan administrasi dan pencatatan keuangan sederhana. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman dan keterampilan pengelola dalam pemasaran digital, tersedianya materi promosi yang lebih menarik, serta mulai diterapkannya sistem administrasi dan pencatatan keuangan yang lebih tertata. Selain itu, strategi pengembangan wisata yang disusun memberikan arah bagi pengembangan destinasi ke depan. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing Pesona Sagatan Jonggol serta mendukung pengelolaan destinasi wisata yang lebih profesional dan berkelanjutan.

Kata kunci: Kuliah Kerja Nyata, wisata alam, pemasaran digital, tata kelola, Pesona Sagatan Jonggol

ABSTRACT

Community Service Program (Kuliah Kerja Nyata/KKN) is a form of community engagement that integrates students' academic knowledge with the needs of community partners through empowerment and assistance activities. This KKN program was conducted at Pesona Sagatan Jonggol, a nature-based tourism destination with considerable development potential but still facing challenges in digital promotion and administrative and financial management. The program aimed to strengthen digital promotion and improve destination management. A participatory approach was employed through field observations, interviews, discussions with the management team, and direct assistance. The activities included developing a tourism development strategy, managing TikTok as a promotional platform, optimizing the Google Business Profile, creating promotional content, and providing assistance in basic administrative and financial record-keeping. The results indicate improvements in the management team's understanding and skills in digital marketing, the availability of more engaging promotional materials, and the initial implementation of more systematic administrative and financial recording practices. In addition, the tourism development strategy provided clearer direction for the future development of the destination. Overall, the program is expected to enhance the competitiveness of Pesona Sagatan Jonggol and support more professional and sustainable tourism destination management.

Keywords: Community Service Program, nature-based tourism, digital marketing, destination management, Pesona Sagatan Jonggol

PENDAHULUAN

Pariwisata sering disebut sebagai sektor strategis, dan alasannya cukup sederhana: sektor ini mampu menggerakkan ekonomi lokal, membuka pendapatan bagi masyarakat sekitar, dan menciptakan lapangan kerja tanpa harus menunggu industri besar masuk ke suatu daerah. Yang berubah dalam beberapa tahun terakhir adalah caranya. Promosi yang dulu mengandalkan brosur, spanduk, atau dari mulut ke mulut kini bergeser ke media sosial, Google Business Profile, dan berbagai platform digital lain yang membuat sebuah destinasi kecil bisa dikenal orang di luar wilayahnya hanya lewat satu unggahan yang tepat sasaran.

Pesona Sagatan Jonggol berada di Desa Sukasirna, Kecamatan Jonggol, Kabupaten Bogor. Kawasan ini memiliki camping ground, jalur tracking, sungai yang dipakai untuk outbound dan rafting, serta program wisata edukasi alam, dengan kondisi lingkungan yang masih cukup alami untuk ukuran destinasi yang berjarak tidak terlalu jauh dari Jabodetabek. Dari hasil observasi lapangan, akses jalan menuju lokasi tergolong memadai, sehingga secara logistik destinasi ini cukup realistis untuk menarik wisatawan dari Jabodetabek maupun daerah sekitarnya, asalkan informasi tentang keberadaannya sampai ke calon pengunjung.

Permasalahan muncul ketika potensi besar yang dimiliki Pesona Sagatan Jonggol belum diimbangi dengan jumlah kunjungan yang sepadan. Media digital sebagai sarana promosi belum dimanfaatkan secara maksimal, belum ada rencana pengembangan destinasi yang tersusun rapi, dan sistem administrasi maupun pencatatan keuangan masih dikerjakan secara sederhana. Akibatnya, potensi yang sebenarnya cukup menjanjikan ini belum terkelola sampai titik optimalnya. Berangkat dari kondisi tersebut, tim Kuliah Kerja Nyata (KKN) STEBIS Bina Mandiri menjalankan program pengabdian masyarakat yang memfokuskan diri pada dua hal: optimalisasi promosi digital dan penguatan tata kelola destinasi. Program ini disusun bukan sekadar untuk menambah unggahan di media sosial, melainkan untuk membangun kapasitas pengelola agar mampu mengelola destinasi secara lebih profesional, memperluas jangkauan pemasaran, dan menata sistem pengelolaan yang lebih efektif serta bisa dijalankan secara berkelanjutan setelah tim KKN selesai bertugas.

PENDAHULUAN

Pariwisata merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, meningkatkan pendapatan masyarakat, menciptakan lapangan kerja, serta mengembangkan potensi lokal suatu daerah. Keberadaan destinasi wisata tidak hanya memberikan manfaat melalui aktivitas kunjungan wisatawan, tetapi juga dapat menciptakan efek ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat di sekitarnya. Peningkatan kunjungan wisatawan dapat mendorong berkembangnya usaha kuliner, transportasi, perdagangan, penginapan, penyedia jasa wisata, hingga berbagai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataan juga menegaskan bahwa pembangunan kepariwisataan diarahkan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, kesejahteraan masyarakat, membuka kesempatan kerja, melestarikan alam dan lingkungan, serta mengembangkan kebudayaan. Oleh karena itu, pengembangan destinasi wisata yang memanfaatkan potensi lokal dapat menjadi salah satu instrumen pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Perkembangan teknologi informasi turut mengubah pola pengembangan dan pemasaran destinasi wisata. Jika sebelumnya promosi wisata banyak mengandalkan media konvensional seperti brosur, spanduk, baliho, serta informasi dari mulut ke mulut, saat ini wisatawan semakin banyak memperoleh informasi melalui media digital. Media sosial, mesin pencari, Google Business Profile, situs web, dan berbagai platform digital memungkinkan calon wisatawan mencari informasi mengenai lokasi, fasilitas, harga, aktivitas, ulasan pengunjung, hingga gambaran visual suatu destinasi sebelum mengambil keputusan untuk berkunjung. Perubahan

tersebut menyebabkan kemampuan pengelola destinasi dalam memanfaatkan media digital menjadi semakin penting dalam meningkatkan visibilitas dan daya saing destinasi.

Pemasaran digital memiliki keunggulan karena memungkinkan informasi mengenai suatu destinasi disebarluaskan secara lebih cepat, luas, interaktif, dan relatif efisien. Menurut Chaffey (2022), pemanfaatan kanal digital memungkinkan organisasi membangun komunikasi dengan konsumen melalui berbagai titik interaksi serta meningkatkan jangkauan pemasaran. Dalam konteks pariwisata, keberadaan konten visual menjadi semakin penting karena keputusan wisatawan sering kali diawali oleh ketertarikan terhadap foto, video, ulasan, dan pengalaman yang ditampilkan melalui platform digital. Destinasi wisata berskala lokal dengan sumber daya promosi yang terbatas pun memiliki kesempatan untuk menjangkau pasar yang lebih luas apabila mampu mengelola konten digital secara konsisten dan sesuai dengan karakteristik calon wisatawan yang menjadi sasaran. Namun demikian, keberhasilan pengembangan destinasi wisata tidak cukup hanya ditentukan oleh aktivitas promosi. Promosi yang baik perlu didukung oleh tata kelola destinasi yang memadai. Tata kelola tersebut mencakup perencanaan pengembangan, pembagian tugas, administrasi, dokumentasi kegiatan, pencatatan keuangan, pengelolaan informasi, serta kemampuan pengelola dalam mengevaluasi aktivitas yang telah dilakukan. Tanpa tata kelola yang memadai, peningkatan eksposur dan kunjungan wisatawan berpotensi tidak diikuti oleh peningkatan kualitas pengelolaan destinasi. Oleh sebab itu, pengembangan wisata idealnya mengintegrasikan aspek pemasaran dengan peningkatan kapasitas pengelola agar destinasi dapat berkembang secara profesional dan berkelanjutan.

Kebutuhan terhadap integrasi promosi dan tata kelola tersebut juga relevan dalam pengembangan wisata berbasis potensi lokal. Pedoman Pengembangan Desa Wisata yang diterbitkan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia (2021) menempatkan potensi lokal dan keterlibatan masyarakat sebagai bagian penting dalam pengembangan destinasi wisata. Pengembangan pariwisata berbasis masyarakat tidak hanya berorientasi pada peningkatan jumlah wisatawan, tetapi juga pada peningkatan kapasitas masyarakat dan pengelola agar mampu memanfaatkan sumber daya lokal secara produktif sekaligus menjaga keberlanjutannya. Dengan demikian, peningkatan kemampuan pemasaran perlu berjalan beriringan dengan penguatan kapasitas organisasi dan pengelolaan destinasi.

Salah satu destinasi yang memiliki potensi untuk dikembangkan melalui pendekatan tersebut adalah Pesona Sagatan Jonggol yang berlokasi di Desa Sukasirna, Kecamatan Jonggol, Kabupaten Bogor. Berdasarkan hasil observasi awal tim Kuliah Kerja Nyata (KKN) STEBIS Bina Mandiri, Pesona Sagatan Jonggol memiliki karakteristik wisata alam yang cukup beragam. Kawasan ini menawarkan *camping ground*, jalur *tracking*, sungai yang dapat dimanfaatkan untuk aktivitas *outbound* dan *rafting*, serta kegiatan edukasi alam. Kondisi lingkungan yang relatif alami dan lanskap perbukitan menjadi daya tarik tambahan yang dapat dikembangkan sebagai bagian dari pengalaman wisata berbasis alam. Selain itu, lokasinya yang berada di wilayah Kabupaten Bogor memberikan peluang untuk menjangkau wisatawan dari kawasan Jabodetabek dan wilayah sekitarnya.

Tabel 1. Potensi Utama Sagatan Jonggol

Aspek Potensi	Kondisi Pesona Sagatan Jonggol	Peluang Pengembangan
Sumber daya alam	Perbukitan, kawasan hijau, sungai, dan lingkungan yang relatif alami	Wisata alam dan wisata berbasis pengalaman
Fasilitas/aktivitas	<i>Camping ground</i> , <i>tracking</i> , <i>outbound</i> , dan <i>rafting</i>	Paket wisata individu, keluarga, komunitas, dan kelompok
Edukasi	Tersedia potensi kegiatan edukasi alam	Paket wisata sekolah dan kegiatan pembelajaran luar ruang

Aspek Potensi	Kondisi Pesona Sagatan Jonggol	Peluang Pengembangan
Aksesibilitas	Akses menuju kawasan relatif memadai berdasarkan observasi lapangan	Potensi pasar wisatawan Jabodetabek dan wilayah sekitar
Pasar potensial	Individu, keluarga, sekolah, komunitas, instansi, dan perusahaan	Diversifikasi paket dan segmentasi pemasaran
Media digital	Tersedia peluang penggunaan media sosial dan <i>Google Business Profile</i>	Perluasan jangkauan informasi dan promosi destinasi

Sumber: Hasil observasi tim KKN STEBIS Bina Mandiri, 2026.

Meskipun memiliki potensi wisata yang cukup beragam, hasil observasi dan diskusi awal dengan pengelola menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi destinasi dengan pengelolaannya. Salah satu persoalan utama adalah pemanfaatan media digital yang belum optimal sebagai sarana promosi. Informasi mengenai daya tarik, aktivitas, fasilitas, dan pengalaman yang dapat diperoleh wisatawan belum dikomunikasikan secara konsisten melalui kanal digital. Kondisi tersebut menyebabkan jangkauan informasi mengenai Pesona Sagatan Jonggol masih terbatas, padahal karakteristik destinasi memiliki peluang untuk dipromosikan melalui konten visual yang menarik. *Google Business Profile* juga memiliki peran penting bagi destinasi wisata karena menjadi salah satu sumber informasi ketika calon pengunjung melakukan pencarian melalui *Google* maupun *Google Maps*. Informasi lokasi, foto, ulasan, dan berbagai informasi dasar lainnya dapat memengaruhi persepsi awal calon wisatawan terhadap sebuah destinasi. Demikian pula dengan TikTok dan media sosial berbasis video pendek yang memberikan peluang bagi pengelola untuk memperlihatkan suasana destinasi, kegiatan wisata, kondisi alam, serta pengalaman pengunjung secara lebih menarik. Pemanfaatan kanal tersebut tidak semata-mata bertujuan menambah jumlah unggahan, tetapi menjadi bagian dari upaya membangun identitas digital dan meningkatkan keterjangkauan informasi mengenai destinasi.

Selain persoalan promosi, hasil identifikasi awal menunjukkan bahwa pengelolaan administrasi dan pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana. Pada tahap awal perkembangan destinasi, pola pengelolaan sederhana mungkin masih dapat digunakan. Namun, ketika aktivitas wisata berkembang, pengelola memerlukan pencatatan yang lebih sistematis agar informasi mengenai pemasukan, pengeluaran, kegiatan operasional, dan kebutuhan pengembangan dapat diketahui dengan lebih baik. Pencatatan keuangan yang tertib juga dapat membantu pengelola mengevaluasi kondisi usaha dan menjadi dasar dalam mengambil keputusan pengembangan destinasi. Permasalahan lain adalah belum tersusunnya arah pengembangan destinasi secara sistematis. Potensi yang beragam membutuhkan prioritas dan perencanaan agar pengembangan tidak hanya bergantung pada aktivitas yang bersifat insidental. Pengelola perlu mengidentifikasi pasar sasaran, daya tarik utama yang akan ditawarkan, media promosi yang digunakan, bentuk paket wisata yang dapat dikembangkan, serta kebutuhan penguatan internal. Dalam konteks ini, penyusunan strategi pengembangan menjadi penting untuk menghubungkan potensi alam yang tersedia dengan kebutuhan pasar dan kapasitas pengelola.

Berdasarkan tabel 2, menunjukkan bahwa permasalahan Pesona Sagatan Jonggol tidak semata-mata terletak pada kurangnya potensi wisata, tetapi lebih pada bagaimana potensi yang tersedia dapat dikomunikasikan kepada pasar dan dikelola secara lebih terstruktur. Dengan kata lain, terdapat dua kebutuhan yang saling berkaitan, yaitu peningkatan visibilitas destinasi melalui promosi digital dan peningkatan kapasitas internal melalui penguatan tata kelola. Promosi digital diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar, sedangkan penguatan tata

kelola diperlukan agar pengelola memiliki kapasitas untuk mendukung perkembangan destinasi secara berkelanjutan.

Tabel 2. Kondisi dan Kebutuhan Pengembangan Pesona Sagatan Jonggol

Aspek	Kondisi Awal	Permasalahan/Kesenjangan	Kebutuhan Pengembangan
Promosi digital	Pemanfaatan kanal digital masih terbatas	Jangkauan informasi destinasi belum optimal	Penguatan konten dan pengelolaan media digital
TikTok/media social	Belum dimanfaatkan secara optimal	Potensi visual destinasi belum terekspos secara luas	Pembuatan dan pengelolaan konten promosi
Google Business Profile	Masih dapat dioptimalkan	Informasi dan interaksi digital belum maksimal	Optimalisasi profil, informasi, foto, dan ulasan
Materi promosi	Materi untuk menawarkan destinasi masih terbatas	Informasi untuk calon mitra/kelompok belum tersusun optimal	Penyusunan materi promosi yang informatif
Perencanaan	Arah pengembangan belum tersusun secara sistematis	Pengembangan berpotensi bersifat <i>incidental</i>	Penyusunan strategi pengembangan destinasi
Administrasi	Masih dilakukan secara sederhana	Dokumentasi dan pengelolaan data belum tertata optimal	Penguatan sistem administrasi
Kuangan	Pencatatan pemasukan dan pengeluaran masih sederhana	Informasi keuangan belum terdokumentasi secara sistematis	Pencatatan keuangan sederhana dan mudah diterapkan

Sumber: Hasil observasi dan diskusi dengan pengelola Pesona Sagatan Jonggol, 2026.

Perguruan tinggi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat mengambil peran dalam membantu menjawab kebutuhan tersebut. Kuliah Kerja Nyata merupakan salah satu bentuk implementasi pengabdian kepada masyarakat yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama perkuliahan dalam menyelesaikan permasalahan nyata di masyarakat. Pendekatan KKN yang bersifat partisipatif memungkinkan program tidak hanya berorientasi pada kegiatan yang dilakukan mahasiswa, tetapi juga pada proses transfer pengetahuan dan keterampilan kepada mitra. Dengan pendekatan tersebut, keberhasilan kegiatan tidak hanya dinilai berdasarkan terselesaikannya program selama periode KKN, tetapi juga dari sejauh mana pengelola dapat melanjutkan praktik yang telah diperkenalkan secara mandiri. Atas dasar kondisi tersebut, tim KKN STEBIS Bina Mandiri melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat di Pesona Sagatan Jonggol dengan fokus pada optimalisasi promosi digital dan penguatan tata kelola destinasi. Optimalisasi promosi digital dilakukan melalui pembuatan konten, pengelolaan TikTok, optimalisasi *Google Business Profile*, serta penyusunan materi promosi untuk mendukung pemasaran kepada calon wisatawan, sekolah, komunitas, instansi, dan perusahaan. Sementara itu, penguatan tata kelola dilakukan melalui pendampingan administrasi,

penyusunan pencatatan keuangan sederhana, serta penyusunan strategi pengembangan destinasi yang dapat digunakan sebagai arah pengembangan selanjutnya.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengelola Pesona Sagatan Jonggol dalam memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi sekaligus memperkuat tata kelola administrasi dan keuangan destinasi. Integrasi kedua aspek tersebut diharapkan dapat menjadi fondasi awal bagi pengembangan Pesona Sagatan Jonggol sebagai destinasi wisata alam yang lebih dikenal, dikelola secara profesional, memiliki daya saing, dan mampu berkembang secara berkelanjutan. Selain memberikan manfaat praktis bagi pengelola, kegiatan ini diharapkan dapat menjadi contoh penerapan program KKN yang mengintegrasikan pemberdayaan mitra, pemasaran digital, dan penguatan tata kelola dalam pengembangan destinasi wisata berbasis potensi lokal.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan pelaksanaan yang bersifat partisipatif. Pendekatan partisipatif dipilih karena kegiatan tidak hanya menempatkan pengelola Pesona Sagatan Jonggol sebagai penerima program, tetapi juga melibatkan pengelola secara aktif dalam proses identifikasi permasalahan, penyusunan program, pelaksanaan kegiatan, hingga evaluasi. Kegiatan dilaksanakan di Pesona Sagatan Jonggol, Desa Sukasirna, Kecamatan Jonggol, Kabupaten Bogor, selama periode Kuliah Kerja Nyata (KKN) STEBIS Bina Mandiri pada Mei–Juni 2026. Sasaran utama kegiatan adalah pengelola Pesona Sagatan Jonggol, khususnya dalam peningkatan kemampuan promosi digital serta penguatan tata kelola administrasi dan pencatatan keuangan destinasi wisata.

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan observasi lapangan untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi aktual Pesona Sagatan Jonggol. Observasi dilakukan terhadap kondisi fisik kawasan, fasilitas dan aktivitas wisata yang tersedia, aksesibilitas, media promosi yang telah digunakan, serta praktik pengelolaan destinasi. Melalui kegiatan ini, tim KKN mengidentifikasi potensi yang dapat dikembangkan sekaligus berbagai permasalahan yang masih dihadapi dalam pengelolaan destinasi. Hasil observasi kemudian digunakan sebagai dasar untuk memperdalam identifikasi kebutuhan melalui wawancara dan diskusi bersama pengelola.

Wawancara dan diskusi dilakukan secara langsung dengan pengelola Pesona Sagatan Jonggol untuk memperoleh informasi mengenai sistem pengelolaan yang telah berjalan, pola promosi yang selama ini digunakan, kondisi administrasi dan pencatatan keuangan, serta kebutuhan pengembangan yang dirasakan oleh pengelola. Proses tersebut juga digunakan untuk mengonfirmasi temuan hasil observasi sehingga program yang disusun dapat disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan aktual mitra. Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan diskusi, ditemukan bahwa kebutuhan pengembangan terutama berkaitan dengan belum optimalnya pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi, perlunya materi promosi yang lebih terstruktur, serta perlunya penguatan administrasi dan pencatatan keuangan sederhana.

Tahap berikutnya adalah perencanaan program yang dilakukan berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan tersebut. Perencanaan difokuskan pada dua bidang utama, yaitu optimalisasi promosi digital dan penguatan tata kelola destinasi. Pada aspek promosi digital, program diarahkan pada pemanfaatan media sosial dan *Google Business Profile*, pembuatan konten digital, serta penyusunan materi promosi yang dapat digunakan untuk memperkenalkan Pesona Sagatan Jonggol kepada calon pengunjung maupun kelompok potensial seperti sekolah, komunitas, instansi, dan perusahaan. Sementara itu, pada aspek tata kelola, program diarahkan pada pembenahan administrasi dan penyusunan sistem pencatatan keuangan sederhana yang mudah dipahami serta dapat dilanjutkan secara mandiri oleh pengelola.

Implementasi program dilakukan melalui pendampingan secara langsung bersama pengelola. Pada bidang promosi digital, kegiatan meliputi pembuatan konten promosi, pembuatan dan pengelolaan akun TikTok, optimalisasi *Google Business Profile*, serta penyusunan materi promosi yang menampilkan potensi dan aktivitas wisata Pesona Sagatan Jonggol. Selain promosi melalui kanal digital, tim KKN juga mendukung penyediaan informasi di lokasi melalui pembuatan papan informasi. Pada bidang tata kelola, pendampingan dilakukan melalui penataan administrasi serta penyusunan format pencatatan keuangan sederhana untuk membantu pengelola mencatat pemasukan dan pengeluaran secara lebih sistematis. Pendampingan dilakukan dengan melibatkan pengelola dalam proses penggunaannya agar sistem yang diperkenalkan tidak hanya digunakan selama periode KKN, tetapi dapat diterapkan secara mandiri setelah kegiatan berakhir.

Evaluasi dilakukan pada tahap akhir melalui observasi terhadap pelaksanaan program dan diskusi bersama pengelola. Evaluasi diarahkan untuk mengetahui keterlaksanaan program, manfaat awal yang dirasakan oleh pengelola, serta kemungkinan keberlanjutan kegiatan setelah periode KKN berakhir. Penilaian terutama dilakukan secara kualitatif dengan memperhatikan perubahan pada pemahaman dan keterampilan pengelola dalam memanfaatkan media digital, ketersediaan materi promosi, serta mulai digunakannya sistem administrasi dan pencatatan keuangan yang lebih tertata. Hasil evaluasi selanjutnya digunakan untuk mengidentifikasi aspek yang masih memerlukan pengembangan dan pendampingan lanjutan sehingga program yang telah dilaksanakan dapat memberikan manfaat secara berkelanjutan bagi pengelolaan Pesona Sagatan Jonggol.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) STEBIS Bina Mandiri di Pesona Sagatan Jonggol diawali dengan identifikasi kondisi aktual destinasi melalui observasi lapangan serta diskusi bersama pengelola. Hasil observasi menunjukkan bahwa Pesona Sagatan Jonggol memiliki potensi sumber daya wisata alam yang cukup beragam. Kawasan ini didukung oleh bentang alam berupa perbukitan, kawasan hijau, sungai, serta area *camping ground* yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai aktivitas luar ruang. Selain itu, terdapat potensi kegiatan *tracking*, *outbound*, *rafting*, dan edukasi alam yang memungkinkan destinasi ini dikembangkan tidak hanya sebagai tempat rekreasi, tetapi juga sebagai destinasi wisata berbasis pengalaman (*experience-based tourism*).

Keberagaman aktivitas tersebut menjadi salah satu kekuatan Pesona Sagatan Jonggol. Wisatawan tidak hanya memperoleh pengalaman menikmati pemandangan alam, tetapi juga dapat terlibat dalam berbagai aktivitas di kawasan wisata. Potensi ini membuka peluang segmentasi pasar yang cukup luas, mulai dari wisatawan individu dan keluarga hingga sekolah, komunitas, instansi, dan perusahaan. Kegiatan *camping* dan wisata alam dapat ditawarkan kepada keluarga maupun komunitas, kegiatan edukasi alam dapat diarahkan kepada sekolah, sedangkan aktivitas *outbound* dan kegiatan kelompok berpotensi dikembangkan untuk kebutuhan organisasi maupun perusahaan.

Meskipun memiliki potensi tersebut, hasil observasi dan diskusi dengan pengelola menunjukkan bahwa potensi yang tersedia belum sepenuhnya didukung oleh promosi dan tata kelola yang optimal. Informasi mengenai destinasi masih memiliki jangkauan yang terbatas, sedangkan pemanfaatan platform digital sebagai media untuk memperkenalkan aktivitas dan daya tarik wisata belum dilakukan secara maksimal. Kondisi ini menjadi persoalan penting karena calon wisatawan membutuhkan informasi yang mudah ditemukan sebelum menentukan destinasi yang akan dikunjungi. Dengan demikian, persoalan yang dihadapi bukan semata-mata kurangnya daya tarik wisata, tetapi adanya kesenjangan antara potensi yang dimiliki dengan kemampuan destinasi dalam mengomunikasikan potensi tersebut kepada pasar.

Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, tim KKN memfokuskan program pada dua bidang yang saling berkaitan, yaitu optimalisasi promosi digital dan penguatan tata kelola destinasi. Kedua bidang tersebut dipilih karena promosi diperlukan untuk memperluas jangkauan informasi dan menarik calon wisatawan, sedangkan tata kelola diperlukan agar peningkatan aktivitas wisata dapat didukung oleh sistem pengelolaan yang lebih tertata.

Tabel 3. Hasil Pelaksanaan Program

Bidang Kegiatan	Kondisi Awal	Intervensi KKN	Hasil Awal
Promosi media social	Pemanfaatan media sosial belum optimal	Pembuatan konten dan akun TikTok	Tersedianya kanal dan materi promosi digital
Google Business Profile	Pemanfaatan profil digital masih dapat ditingkatkan	Optimalisasi informasi dan interaksi pada profil	Informasi destinasi lebih siap ditemukan calon pengunjung
Materi promosi	Materi untuk menawarkan destinasi masih terbatas	Penyusunan materi promosi	Tersedianya bahan promosi untuk sekolah, komunitas, instansi, dan perusahaan
Informasi di Lokasi	Informasi pendukung masih perlu diperkuat	Pembuatan papan informasi	Tersedianya media informasi tambahan di lokasi
Administrasi	Pengelolaan masih sederhana	Pendampingan penataan administrasi	Administrasi mulai lebih tertata
Pencatatan keuangan	Pemasukan dan pengeluaran dicatat secara sederhana	Penyusunan format pencatatan keuangan	Tersedianya sistem pencatatan yang lebih sistematis
Perencanaan pengembangan	Arah pengembangan belum tersusun secara sistematis	Penyusunan strategi pengembangan wisata	Tersedianya arah awal pengembangan destinasi

Sumber: Hasil pelaksanaan KKN STEBIS Bina Mandiri, 2026.

Optimalisasi Promosi Digital

Optimalisasi promosi digital menjadi salah satu kegiatan utama karena hasil identifikasi awal menunjukkan bahwa eksposur Pesona Sagatan Jonggol kepada masyarakat masih terbatas. Padahal, karakteristik kawasan yang didominasi oleh pemandangan alam dan aktivitas luar ruang memiliki potensi yang cukup kuat untuk dikomunikasikan melalui media berbasis visual. Atas dasar tersebut, tim KKN melakukan pembuatan konten promosi dan mendukung pengelolaan media sosial sebagai sarana memperkenalkan destinasi kepada masyarakat yang lebih luas. Salah satu kegiatan yang dilakukan adalah pembuatan akun dan konten TikTok. Platform ini dipilih sebagai salah satu media untuk menampilkan suasana kawasan, aktivitas wisata, dan daya tarik alam dalam format video singkat. Penggunaan konten visual memberikan kesempatan kepada calon pengunjung untuk memperoleh gambaran mengenai pengalaman yang dapat diperoleh ketika mengunjungi Pesona Sagatan Jonggol. Konten promosi diarahkan agar tidak hanya menampilkan lokasi, tetapi juga mengomunikasikan aktivitas yang tersedia sehingga calon pengunjung dapat memahami karakter destinasi secara lebih jelas.

Hasil langsung dari kegiatan ini adalah tersedianya kanal dan materi promosi digital yang dapat digunakan oleh pengelola untuk memperkenalkan destinasi. Selain menghasilkan konten, proses pendampingan juga memberikan pengalaman kepada pengelola mengenai

pemanfaatan media sosial sebagai bagian dari kegiatan pemasaran. Hal ini penting karena keberlanjutan promosi digital tidak hanya bergantung pada keberadaan akun, tetapi juga pada kemampuan pengelola untuk memperbarui informasi dan menghasilkan konten secara konsisten setelah program KKN berakhir.

Selain media sosial, optimalisasi juga dilakukan terhadap *Google Business Profile*. Platform ini memiliki fungsi yang berbeda dengan media sosial karena berkaitan langsung dengan proses pencarian informasi mengenai lokasi destinasi. Ketika calon pengunjung mencari Pesona Sagatan Jonggol melalui mesin pencari atau Google Maps, informasi yang tersedia pada profil tersebut dapat menjadi salah satu titik kontak pertama antara calon wisatawan dengan destinasi. Oleh karena itu, keberadaan informasi yang relevan, foto, lokasi, dan interaksi pengguna menjadi bagian penting dalam membangun kehadiran digital destinasi. Tim KKN mendukung optimalisasi *Google Business Profile* agar informasi mengenai Pesona Sagatan Jonggol dapat lebih mudah ditemukan dan memberikan gambaran yang lebih baik mengenai karakter kawasan. Upaya tersebut juga didukung dengan interaksi pada profil dan penyampaian informasi mengenai karakter destinasi, seperti suasana yang sejuk dan tenang serta aktivitas yang dapat dilakukan di lokasi. Namun demikian, pengelolaan ulasan dan komentar perlu tetap dilakukan secara autentik dan transparan. Ulasan sebaiknya berasal dari pengalaman pengunjung yang sebenarnya, sedangkan pengelola dapat berperan dengan memberikan respons terhadap ulasan, memperbarui informasi, dan mengunggah dokumentasi yang relevan. Pendekatan ini lebih berkelanjutan untuk membangun kredibilitas digital destinasi.

Optimalisasi media digital yang dilakukan selama program KKN dapat dipandang sebagai tahap awal pembentukan identitas digital Pesona Sagatan Jonggol. Dalam pemasaran modern, konsumen semakin sering mencari informasi melalui kanal digital sebelum mengambil keputusan. Kotler dan Keller (2022) menjelaskan bahwa komunikasi pemasaran perlu hadir pada berbagai titik interaksi konsumen. Dalam konteks wisata, media sosial dan platform pencarian dapat menjadi titik awal bagi calon pengunjung dalam mengenali, mengevaluasi, dan mempertimbangkan suatu destinasi. Dengan demikian, keberadaan Pesona Sagatan Jonggol pada kanal digital berpotensi memperluas jangkauan komunikasi yang sebelumnya lebih terbatas.

Pengembangan Materi dan Sasaran Promosi

Program promosi tidak hanya diarahkan kepada wisatawan individual melalui media sosial. Berdasarkan karakter fasilitas dan aktivitas yang tersedia, Pesona Sagatan Jonggol juga memiliki peluang untuk menyasar pasar kelompok, seperti sekolah, komunitas, instansi, dan perusahaan. Kelompok tersebut umumnya membutuhkan informasi yang lebih terstruktur sebelum menentukan lokasi kegiatan, misalnya informasi mengenai jenis aktivitas, fasilitas, lokasi, serta bentuk kegiatan yang dapat dilaksanakan. Untuk mendukung kebutuhan tersebut, tim KKN membantu penyusunan materi promosi yang dapat digunakan pengelola ketika menawarkan Pesona Sagatan Jonggol kepada calon mitra atau pengunjung kelompok. Penyediaan materi promosi menjadi penting karena komunikasi kepada pasar institusional berbeda dengan promosi kepada wisatawan individu. Calon pengunjung dari sekolah atau perusahaan membutuhkan gambaran yang lebih sistematis mengenai aktivitas yang tersedia sebelum melakukan pemesanan atau mengadakan kegiatan.

Strategi tersebut sekaligus memperluas perspektif pengelola bahwa pemasaran destinasi tidak harus bergantung pada satu kelompok konsumen. Keberadaan *camping ground*, kegiatan *outbound*, wisata edukasi, *tracking*, dan aktivitas sungai memungkinkan pengelola mengembangkan berbagai bentuk penawaran berdasarkan karakteristik calon pengunjung. Diversifikasi sasaran tersebut dapat menjadi salah satu arah pengembangan Pesona Sagatan Jonggol pada masa mendatang.

Penguatan Administrasi dan Pencatatan Keuangan

Selain aspek pemasaran, hasil observasi menunjukkan bahwa tata kelola internal juga memerlukan penguatan. Administrasi dan pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana sehingga informasi mengenai kegiatan, pemasukan, dan pengeluaran belum terdokumentasi secara optimal. Kondisi tersebut cukup umum pada destinasi atau usaha yang masih berkembang, tetapi dapat menjadi kendala ketika aktivitas operasional semakin meningkat. Untuk menjawab kebutuhan tersebut, tim KKN melakukan pendampingan penataan administrasi dan menyusun format pencatatan keuangan sederhana. Sistem yang dibuat tidak diarahkan menjadi sistem akuntansi yang kompleks, tetapi disesuaikan dengan kebutuhan dan kapasitas pengelola. Fokus utama adalah membangun kebiasaan mencatat pemasukan dan pengeluaran secara lebih teratur sehingga pengelola memiliki informasi dasar mengenai aktivitas keuangan destinasi.

Pendekatan sederhana dipilih dengan mempertimbangkan keberlanjutan penerapannya. Sistem yang terlalu kompleks berisiko tidak digunakan setelah pendampingan berakhir, terutama apabila membutuhkan kemampuan teknis atau aplikasi tertentu yang belum dikuasai pengelola. Sebaliknya, sistem pencatatan sederhana yang mudah dipahami memiliki peluang lebih besar untuk diterapkan secara konsisten. Dalam konteks pemberdayaan, keberhasilan program bukan ditentukan oleh kecanggihan instrumen yang dibuat, tetapi oleh kesesuaiannya dengan kebutuhan mitra dan kemampuan mitra untuk melanjutkan penggunaannya secara mandiri. Pencatatan keuangan yang lebih teratur dapat memberikan beberapa manfaat bagi pengelola. Informasi mengenai pemasukan dan pengeluaran memungkinkan pengelola melihat arus keuangan kegiatan secara lebih jelas, mengidentifikasi jenis biaya yang dikeluarkan, dan menjadi dasar untuk mengevaluasi kebutuhan operasional. Dalam jangka lebih panjang, dokumentasi yang lebih tertib juga dapat membantu pengelola ketika akan menyusun rencana pengembangan atau bekerja sama dengan pihak lain.

Penguatan Arah Pengembangan Destinasi

Kegiatan KKN juga menghasilkan penyusunan arah awal pengembangan wisata. Kegiatan ini dilakukan karena potensi Pesona Sagatan Jonggol cukup beragam, tetapi pengembangannya memerlukan prioritas agar sumber daya yang terbatas dapat digunakan secara lebih efektif. Strategi pengembangan disusun dengan mempertimbangkan potensi alam, jenis aktivitas yang tersedia, sasaran calon pengunjung, kebutuhan promosi, dan penguatan pengelolaan internal. Arah pengembangan ini penting agar kegiatan promosi tidak berjalan terpisah dari pengembangan destinasi. Promosi yang berhasil meningkatkan ketertarikan calon wisatawan perlu diikuti kesiapan pengelola dalam menyediakan informasi, mengelola aktivitas, mencatat transaksi, dan menjaga kualitas pengalaman pengunjung. Dengan demikian, pengembangan Pesona Sagatan Jonggol memerlukan keterkaitan antara aspek pemasaran eksternal dan kapasitas pengelolaan internal.

Secara konseptual, pendekatan tersebut sejalan dengan pengembangan destinasi yang berkelanjutan. Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia (2021) menekankan pentingnya pengembangan potensi lokal dan peningkatan kapasitas pengelola dalam pengembangan desa wisata. Dalam konteks Pesona Sagatan Jonggol, potensi alam merupakan modal utama, sedangkan kemampuan pengelola dalam memasarkan dan mengelola potensi tersebut merupakan faktor yang menentukan apakah modal tersebut dapat berkembang menjadi aktivitas wisata yang berkelanjutan.

Faktor Pendukung dan Hambatan Pelaksanaan

Pelaksanaan program secara umum dapat dilakukan sesuai dengan rencana karena adanya keterlibatan pengelola selama kegiatan. Sikap terbuka pengelola terhadap masukan dan kesediaan untuk terlibat dalam proses pendampingan menjadi faktor penting dalam mendukung implementasi program. Pendekatan partisipatif memungkinkan tim KKN tidak hanya menyerahkan produk akhir, tetapi juga memberikan pendampingan mengenai cara

menggunakan dan melanjutkan beberapa hasil program. Potensi alam kawasan juga menjadi faktor pendukung karena tim memiliki materi yang cukup kuat untuk dikembangkan menjadi konten promosi. Pemandangan alam, kawasan hijau, sungai, *camping ground*, dan berbagai aktivitas luar ruang merupakan aset visual yang dapat dikomunikasikan melalui media digital. Selain itu, tersedianya platform digital yang dapat digunakan dengan biaya relatif rendah memberikan peluang bagi pengelola untuk melanjutkan promosi tanpa membutuhkan investasi promosi yang terlalu besar.

Di sisi lain, program juga menghadapi sejumlah keterbatasan. Periode KKN yang berlangsung pada Mei–Juni 2026 relatif singkat untuk menilai dampak jangka panjang dari strategi promosi digital maupun pembenahan tata kelola. Promosi digital pada dasarnya membutuhkan konsistensi dan waktu sebelum dampaknya terhadap jangkauan informasi dan kunjungan wisatawan dapat dievaluasi secara lebih komprehensif. Oleh karena itu, hasil program pada tahap ini lebih tepat dipahami sebagai peningkatan kesiapan dan kapasitas awal pengelola daripada sebagai bukti peningkatan jumlah kunjungan wisatawan. Keterbatasan sumber daya manusia di tingkat pengelola juga menjadi aspek yang perlu diperhatikan. Pengelolaan konten media sosial, pembaruan *Google Business Profile*, pelayanan pengunjung, administrasi, serta pencatatan keuangan membutuhkan pembagian waktu dan tanggung jawab yang jelas. Apabila seluruh aktivitas tersebut hanya bergantung pada sedikit orang, konsistensi pelaksanaannya dapat menjadi tantangan. Karena itu, keberlanjutan program memerlukan pembagian tugas internal sehingga fungsi promosi dan administrasi tidak berhenti setelah program KKN selesai.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan adanya perubahan terutama pada aspek kesiapan pengelola dan tersedianya perangkat pendukung pengelolaan destinasi. Pada aspek promosi, kegiatan menghasilkan kanal dan materi digital yang dapat digunakan untuk memperluas jangkauan informasi mengenai Pesona Sagatan Jonggol. Pada aspek tata kelola, tersedia format administrasi dan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur dibandingkan kondisi awal. Selain itu, penyusunan arah pengembangan memberikan kerangka awal bagi pengelola untuk menentukan prioritas pengembangan destinasi. Perubahan tersebut belum dapat secara langsung diinterpretasikan sebagai peningkatan jumlah wisatawan atau pendapatan karena periode pengamatan setelah implementasi program masih terbatas dan belum dilakukan pengukuran kuantitatif terhadap indikator tersebut. Hal ini menjadi keterbatasan sekaligus peluang untuk kegiatan pengabdian atau penelitian lanjutan. Evaluasi berikutnya dapat menggunakan indikator yang lebih terukur, seperti jumlah dan pertumbuhan pengikut media sosial, jangkauan dan interaksi konten, jumlah pencarian dan interaksi melalui *Google Business Profile*, jumlah pertanyaan atau pemesanan yang diterima, jumlah kunjungan wisatawan, serta perubahan pendapatan destinasi sebelum dan setelah program.

Dengan demikian, kontribusi utama program KKN ini terletak pada pembentukan fondasi awal bagi pengembangan Pesona Sagatan Jonggol melalui integrasi antara promosi digital dan penguatan tata kelola. Promosi digital membuka peluang agar potensi destinasi lebih mudah ditemukan dan dikenal calon wisatawan, sedangkan administrasi dan pencatatan keuangan yang lebih tertata memperkuat kapasitas internal pengelola. Apabila kedua aspek tersebut dapat dilanjutkan secara konsisten, Pesona Sagatan Jonggol memiliki peluang untuk meningkatkan daya saing sebagai destinasi wisata alam sekaligus memperkuat keberlanjutan pengelolaannya pada masa mendatang.



Gambar 1. Tim KKN STEBIS Bina Mandiri bersama pengelola Pesona Sagatan Jonggol
Sumber: Dokumentasi Tim KKN STEBIS Bina Mandiri, 2026.

SIMPULAN

Program Kuliah Kerja Nyata di Pesona Sagatan Jonggol membantu mendorong pengembangan destinasi lewat dua jalur utama, yaitu optimalisasi promosi digital dan penguatan tata kelola pengelolaan wisata. Promosi berbasis media digital membuat pengelola lebih siap memperluas jangkauan pemasarannya, sementara sistem administrasi dan pencatatan keuangan sederhana yang disusun menjadi langkah awal menuju pengelolaan yang lebih profesional dan bisa dipertanggungjawabkan.

Meski pelaksanaannya tidak lepas dari keterbatasan waktu dan sumber daya manusia, seluruh rangkaian kegiatan tetap bisa diselesaikan berkat koordinasi yang cukup baik antara tim KKN dan pengelola. Ke depan, pendampingan lanjutan tetap diperlukan supaya strategi promosi digital dan sistem tata kelola yang sudah dibangun benar-benar dipakai secara konsisten, bukan berhenti begitu saja setelah tim KKN pulang. Kalau itu bisa dijaga, ada peluang nyata bagi jumlah kunjungan wisatawan untuk naik, daya saing destinasi menguat, dan manfaat ekonominya ikut dirasakan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaffey, D. (2022). *Digital Business and E-Commerce Management*. Pearson.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia. (2021). *Pedoman Pengembangan Desa Wisata*. Jakarta: Kemenparekraf.
- Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia. (2022). *Panduan Kuliah Kerja Nyata Berbasis Pengabdian kepada Masyarakat*. Jakarta: Kemendikbudristek.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson.
- Pemerintah Republik Indonesia. (2009). *Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataaan*.
- Pemerintah Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM*.
- UN Tourism. (2022). *Global Tourism Trends and Sustainable Tourism Development*.