



Penyuluhan Peningkatan Pendapatan dan Pengembangan Pasar Wisata Ladang Edukasi

M. Safii Murad Daulay¹, Uswatun Hasanah², Oki Prayogi³, Ayunda
Fatmasari⁴

Program Studi Manajemen, Universitas Tjut yak Dhien
e-mail: uswatun.hasanah@utnd.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu pengelola Wisata Ladang Edukasi meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar. Tim dosen Universitas Tjut Nyak Dhien bersama mahasiswa Prodi Manajemen memberikan pendampingan sebagai bentuk kontribusi akademik bagi masyarakat. Kawasan wisata ini menggabungkan unsur pendidikan dan rekreasi, namun masih menghadapi kendala dalam pemasaran dan pengelolaan usaha. Metode yang digunakan adalah penyuluhan melalui dialog, pemberian materi pemasaran, dan diskusi interaktif. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengelola lebih memahami segmentasi pasar, pentingnya promosi digital, dan cara meningkatkan layanan sesuai kebutuhan pengunjung. Kegiatan ini juga meningkatkan kesadaran masyarakat akan potensi wisata edukatif sebagai sumber penghasilan. Bagi mahasiswa, kegiatan ini menjadi pengalaman langsung dalam menerapkan ilmu manajemen dan melatih soft skills. Secara keseluruhan, kegiatan ini membantu meningkatkan kapasitas mitra dan memperkuat peran perguruan tinggi dalam pengembangan masyarakat.

Kata Kunci: *Penyuluhan, Wisata Edukasi, Peningkatan Pendapatan, Pengembangan Pasar.*

Abstract

This community service activity aims to assist the managers of Wisata Ladang Edukasi in increasing income and expanding market reach. A team of lecturers from Universitas Tjut Nyak Dhien, supported by Management students, provided guidance as a form of academic contribution to society. Wisata Ladang Edukasi combines elements of education and recreation but still faces challenges in marketing strategies and business management. The method used was counseling through direct dialogue, delivery of marketing materials, and interactive discussions. The results showed that the managers gained new insights on market segmentation, the importance of digital promotion, and improving services based on visitor needs. The activity also raised community awareness of the potential of educational tourism as a sustainable income source. For students, this was a valuable opportunity to apply management theories in real situations and develop soft skills such as communication and teamwork. Overall, the activity contributed to enhancing the partners' capacity and strengthening the university's role in community development.

Kata Kunci: *Counseling, Educational Tourism, Income Enhancement, Market Development.*

PENDAHULUAN

Kawasan Wisata Ladang Edukasi merupakan salah satu bentuk destinasi wisata berbasis pendidikan nonformal yang memiliki potensi besar dalam mendukung pembelajaran kontekstual dan pemberdayaan ekonomi masyarakat. Namun, berdasarkan observasi awal dan wawancara dengan pengelola, kawasan ini menghadapi tantangan serius dalam mengoptimalkan potensi pasar dan meningkatkan pendapatan yang berkelanjutan. Sejak pandemi COVID-19, beberapa wahana dan fasilitas mengalami kerusakan serta penurunan jumlah pengunjung, yang berdampak langsung pada pendapatan usaha dan kontribusinya terhadap masyarakat sekitar.

Isu utama yang menjadi fokus pengabdian ini adalah kurangnya strategi pemasaran yang efektif dan terbatasnya kapasitas pengelolaan usaha dalam menarik segmentasi pasar baru. Kondisi ini juga diperkuat dengan belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital dalam promosi serta kurangnya inovasi dalam pelayanan wisata. Berdasarkan studi terdahulu, pengembangan strategi pemasaran dan pemberdayaan usaha lokal terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan menggerakkan potensi ekonomi wilayah (Nainggolan et al., 2021; Kurniati et al., 2024; Rahmadani, 2021).

Pemilihan Wisata Ladang Edukasi sebagai subjek pengabdian didasarkan pada kombinasi faktor strategis, antara lain potensi kawasan sebagai sarana edukatif yang belum sepenuhnya tergarap, keterlibatan masyarakat lokal yang tinggi, serta urgensi peningkatan kapasitas manajerial. Selain itu, lokasi yang relatif mudah dijangkau dan telah memiliki komunitas dampingan menjadikan kawasan ini layak untuk dijadikan mitra pengabdian.

Kegiatan pengabdian ini memiliki perbedaan dengan pengabdian sebelumnya, misalnya pengabdian kepada pedagang pasar tradisional dan UMKM, yang lebih berfokus pada peningkatan penjualan produk dan pengelolaan usaha kecil (Astono et al., 2024; Yunita et al., 2025; Ajiningrum et al., 2024). Sementara itu, pengabdian pada Wisata Ladang Edukasi lebih menekankan integrasi antara aspek edukatif dan wisata sebagai daya tarik utama, serta pemberdayaan komunitas dalam konteks pengelolaan kawasan wisata berbasis pengalaman. Berbeda pula dengan pengabdian yang hanya berfokus pada pelatihan keuangan UMKM (Kurniati et al., 2024), kegiatan ini mencakup strategi promosi dan pemasaran dalam skala lebih luas, termasuk peningkatan daya tarik destinasi dan diversifikasi layanan.

Selain itu, pengabdian ini menambahkan dimensi strategis yang unik, yaitu pengembangan potensi wisata sebagai sarana pendidikan nonformal sekaligus pendorong ekonomi lokal, yang belum banyak disentuh oleh pengabdian masyarakat sebelumnya di bidang pariwisata edukatif (Joandani et al., 2019; Zed et al., 2024; Rismayani et al., 2024). Oleh karena itu, pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini tidak hanya bersifat praktis, tetapi juga inovatif dalam merancang solusi berbasis lokal untuk mendorong keberlanjutan usaha wisata edukasi.

Tujuan dari pengabdian ini adalah memberikan penyuluhan strategis yang relevan, praktis, dan aplikatif guna meningkatkan pendapatan dan memperluas jangkauan pasar melalui pengembangan strategi pemasaran, promosi berbasis media sosial, serta penguatan citra kawasan sebagai wisata edukatif yang inovatif. Harapan sosial yang diusung adalah terjadinya transformasi ekonomi lokal melalui peningkatan keterampilan pengelola dan terciptanya ekosistem wisata yang berkelanjutan.

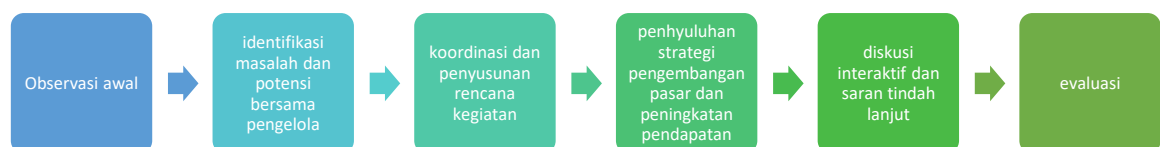
METODE

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan metode penyuluhan partisipatif yang melibatkan subjek dampingan secara aktif dalam proses perencanaan dan pelaksanaan kegiatan. Subjek pengabdian adalah pengelola dan komunitas sekitar Wisata Ladang Edukasi, yang berlokasi di Jl. Jati Pasar IV Gg. Harjo, Sei Mencirim, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Komunitas ini terdiri dari pengelola wisata, staf lapangan, serta masyarakat lokal yang turut serta dalam aktivitas wisata dan pemanfaatan fasilitas yang tersedia.

Perencanaan kegiatan dilakukan melalui proses pengorganisasian komunitas yang diawali dengan pemetaan permasalahan dan potensi yang dimiliki kawasan Wisata Ladang Edukasi. Dalam proses ini, pengelola wisata dilibatkan dalam identifikasi kebutuhan utama, seperti strategi peningkatan pendapatan dan perluasan pasar. Selanjutnya, disusun rencana aksi bersama yang melibatkan mahasiswa, dosen, dan mitra dampingan.

Strategi riset pengabdian yang digunakan mencakup observasi lapangan, wawancara dengan pengelola, diskusi kelompok terarah (FGD), dan penyuluhan secara langsung. Penyuluhan difokuskan pada topik pengembangan strategi pemasaran berbasis digital, peningkatan kualitas layanan wisata, serta inovasi dalam pengelolaan destinasi edukatif.

Tahapan-tahapan kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai observasi awal dan identifikasi masalah, koordinasi dan perencanaan aksi bersama komunitas, pelaksanaan penyuluhan dan diskusi interaktif, evaluasi dan refleksi hasil penyuluhan. Berikut ini adalah *flowchart* metode pengabdian:



Gambar 1. Flowchart metode pengabdian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil dilaksanakan sesuai dengan tahapan perencanaan. Penyuluhan yang dilakukan berlangsung pada tanggal 16 Januari 2025 di lokasi Wisata Ladang Edukasi, Sei Mencirim, Deli Serdang.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan menghasilkan beberapa capaian penting yang mendukung upaya peningkatan pendapatan dan pengembangan pasar pada Wisata Ladang Edukasi.

Proses pendampingan dimulai dengan pemetaan masalah dan potensi yang dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pengelola wisata. Dari hasil wawancara, teridentifikasi bahwa masalah utama yang dihadapi adalah menurunnya jumlah pengunjung pasca pandemi, terbatasnya fasilitas yang memadai, serta minimnya kemampuan promosi yang efektif. Namun, di sisi lain, terdapat potensi besar seperti keberagaman wahana edukatif, luasnya lahan untuk aktivitas wisata, dan keterlibatan komunitas lokal yang antusias.

Setelah pemetaan, dilakukan penyuluhan strategi pemasaran yang difokuskan pada pentingnya promosi berbasis digital. Tim pengabdian memberikan pemahaman kepada pengelola tentang bagaimana media sosial dapat dimanfaatkan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Strategi seperti pembuatan konten visual menarik, penggunaan *platform* seperti *Instagram* dan *TikTok*, serta optimalisasi pencarian lokasi di *Google Maps* menjadi poin penting dalam penyuluhan. Selanjutnya, dilakukan diskusi interaktif dengan pengelola dan komunitas lokal untuk merumuskan solusi atas berbagai hambatan yang dihadapi. Dalam diskusi ini, muncul beberapa ide dan usulan seperti perlunya perbaikan fasilitas secara bertahap, pelatihan promosi digital bagi staf, serta penyusunan paket wisata edukatif yang lebih menarik. Diskusi ini juga mendorong partisipasi aktif komunitas dalam upaya pengembangan kawasan wisata, sehingga tercipta rasa memiliki dan tanggung jawab bersama.

Sebagai tindak lanjut, tim pengabdian memberikan rekomendasi strategi diversifikasi layanan dan peningkatan kualitas fasilitas wisata. Rekomendasi tersebut meliputi penambahan wahana baru seperti kolam renang edukatif, peningkatan sarana penunjang seperti aula dan *area camping*, serta penguatan kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk kunjungan belajar. Selain itu, pengelola didorong untuk membuat kalender promosi dan aktif mempublikasikan kegiatan wisata secara rutin di media sosial. Hasil kegiatan ini menunjukkan adanya perubahan positif, yaitu meningkatnya kesadaran pengelola terhadap pentingnya inovasi dalam pelayanan dan pemasaran, serta terbangunnya komitmen untuk mengembangkan kawasan wisata secara berkelanjutan. Berikut dokumentasi kegiatan:



Gambar 2. Kegiatan pengabdian masyarakat

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pendekatan penyuluhan partisipatif efektif dalam mendorong keterlibatan aktif komunitas lokal dalam mengidentifikasi dan menyelesaikan permasalahan ekonomi yang dihadapi. Partisipasi pengelola dalam seluruh tahapan kegiatan, mulai dari pemetaan masalah hingga penyusunan rencana tindak lanjut, mencerminkan adanya peningkatan kapasitas berpikir strategis dalam mengelola usaha wisata. Salah satu indikator keberhasilan penyuluhan ini adalah terjadinya perubahan paradigma pengelola, yang sebelumnya hanya berorientasi pada pelaksanaan operasional rutin, kini mulai memahami pentingnya penerapan strategi pemasaran digital serta inovasi layanan sebagai instrumen untuk meningkatkan pendapatan usaha.

Temuan ini mendukung hasil penelitian Kurniati et al. (2024) yang menyatakan bahwa pelatihan finansial dan penguatan strategi usaha berperan signifikan dalam meningkatkan pendapatan komunitas, khususnya dalam konteks ekonomi berbasis sumber daya lokal. Selain itu, keberhasilan pengabdian ini juga dipengaruhi oleh semangat kolaboratif yang ditunjukkan oleh komunitas dampingan. Hal ini sejalan dengan Joandani et al. (2019), yang menekankan bahwa partisipasi aktif masyarakat dalam pengelolaan kawasan ekowisata berkontribusi terhadap keberhasilan konservasi lingkungan sekaligus peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat.

Pengabdian ini juga telah membentuk kesadaran kolektif mengenai pentingnya pengembangan wisata berbasis edukasi sebagai sarana pemberdayaan ekonomi dan sosial. Sebagaimana dikemukakan oleh Rahmadani (2021), strategi pengembangan usaha kecil dan menengah harus bertumpu pada penguatan potensi lokal dan inovasi yang kontekstual dengan kebutuhan masyarakat. Dalam hal ini, pengelola Wisata Ladang Edukasi mulai menunjukkan inisiatif untuk melakukan diversifikasi layanan dan memanfaatkan media digital dalam promosi, sebagai bagian dari adaptasi terhadap tuntutan pasar yang dinamis.

Lebih jauh, dalam konteks transformasi sosial, kegiatan pengabdian ini telah menumbuhkan cikal bakal kepemimpinan lokal yang ditandai dengan munculnya figur pengelola yang visioner dan adaptif terhadap perubahan. Fenomena ini mendukung gagasan Zed et al. (2024), yang menyatakan bahwa penguatan kapasitas lokal melalui program pengabdian dapat melahirkan pemimpin komunitas yang mampu mendorong perubahan berkelanjutan. Dengan demikian, transformasi sosial yang diharapkan dari kegiatan ini adalah meningkatnya kesejahteraan masyarakat melalui penguatan sektor pariwisata edukatif, yang tidak hanya memberikan nilai ekonomi tetapi juga nilai edukatif dan sosial bagi masyarakat di sekitarnya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan di Wisata Ladang Edukasi, dapat disimpulkan bahwa pendekatan penyuluhan partisipatif berhasil mendorong keterlibatan aktif pengelola dan

komunitas dalam upaya peningkatan pendapatan dan pengembangan pasar wisata. Penyuluhan yang difokuskan pada strategi pemasaran digital, diversifikasi layanan, dan penguatan promosi berbasis media sosial mampu membentuk kesadaran baru bagi pengelola tentang pentingnya inovasi dalam pengelolaan wisata edukatif. Selain itu, kegiatan ini juga mendorong lahirnya semangat kolaboratif dan inisiatif perbaikan berkelanjutan yang menjadi awal dari transformasi sosial di komunitas dampingan. Rekomendasi yang dapat diberikan adalah perlunya tindak lanjut dalam bentuk pelatihan lanjutan terkait keterampilan digital dan manajerial, serta penguatan jejaring kerja sama antara pengelola wisata dengan berbagai pihak, termasuk lembaga pendidikan dan komunitas lokal, guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing wisata. Pendampingan berkelanjutan disarankan untuk memastikan bahwa strategi yang telah dirumuskan dapat diimplementasikan secara konsisten dan memberikan manfaat jangka panjang bagi kesejahteraan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajiningrum, D. A., Putri, I., Maulida, I., Asviani, N. O., Nurusyifa, P. A., Purwati, S., ... & Nurrahim, S. (2024). Pendampingan Umkm Dalam Meningkatkan Penghasilan Usaha "Laundry Express Ocean" Di Sampit. *Profit: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 156-162.
- Arianty, N., & Masyhura, M. (2019). Strategi Pemasaran Susu Kedelai Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga. In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* (Vol. 1, No. 1, pp. 257-264).
- Astono, A. D., Firdaus, F., Nurhayati, N., Wulandari, N. A., & Felda, E. (2024). Pengembangan Potensi Pasar Tradisional BUMDes Ngareanak, kecamatan singorojo, kabupaten kendal. *Jurnal Abdimas UM Jambi*, 1(2), 162-170.
- Daulay, M. S. M., Yudhira, A., Fatmasari, A., Yunita, M., Lubis, I. S. L., & Nadhira, A. (2024). Menggali Potensi Pasar Dan Strategi Peningkatan Omset Bagi Pedagang Pasar Melati. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tjut Nyak Dhien*, 3(2), 18-25
- Joandani, G. K. J., Pribadi, R., & Suryono, C. A. (2019). Kajian potensi pengembangan ekowisata sebagai upaya konservasi mangrove di Desa Pasar Banggi, Kabupaten Rembang. *Journal of marine Research*, 8(1), 117-126.
- Kurniati, D., Suyatno, A., Permatasari, N., & Indrawati, U. S. Y. V. (2024). Pelatihan Analisis Finansial Pada Usaha Pembuatan Biochar Dari Sekam Padi Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Petani Di Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 1660-1666.
- Nainggolan, H. L., Aritonang, J., Ginting, A., Sihotang, M. R., & Gea, M. A. P. (2021). Analisis dan strategi peningkatan pendapatan nelayan tradisional di kawasan pesisir Kabupaten Serdang Bedagai Sumatera Utara. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 16(2), 237-256.
- Purbaningsih, Y., Bahari, D. I., Husnaeni, H., Adi, Q. F., Salam, L. O. M. A., Jannah, R., ... & Nur, A. (2024). Penyuluhan Strategi Pengembangan Usaha Melalui Pemanfaatan Lahan Bagi Peternak Kambing Di Kecamatan Toari Kabupaten Kolaka. *Indonesian Collaboration Journal of Community Services*

(ICJCS), 4(1), 54-63.

- Qonita, S. M., Purwono, J., & Feryanto, F. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vannamei Dalam Meningkatkan Pendapatan Petambak di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 12(1), 163-174.
- Rahmadani, S. (2021). Analisis strategi pengembangan umkm dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa padang brahrang kec. selesai kab. langkat (studi kasus pada home industri krupuk & keripik). *Maslahah: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 115-129.
- Rismayani, R., Tricahyono, D., & Manuel, B. (2024). Pengembangan Kompetensi Manajemen Strategi untuk Pengelola Pasar Rakyat di Kabupaten Bandung. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(3), 355-360.
- Sari, B., Rufial, R., Effendi, J., Wanialisa, M., Alam, I. K., & Sarpan, S. (2025). Penyuluhan Lingkungan Pasar Kondusif Untuk Mendukung Pasar Sebagai Pilar Ekonomi Kerakyatan Kepada Pedagang Pasar Tradisional Wisma Asri Teluk Pucung Bekasi Utara. *IKRA-ITH ABDIMAS*, 9(1), 143-152.
- Yunita, M., Elyani, E., Fatmasari, A., Tanjung, O. M., & Lubis, H. (2025). Penyuluhan Strategi Peningkatan Penjualan Bagi Pedagang Pasar Sukaramai Medan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tjut Nyak Dhien*, 4(1), 12-21.
- Zed, E. Z., Maryam, N., Darnis, O. C., & Sanjaya, A. (2024). Pengabdian Penyuluhan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Di Desa Waluya. *Jurnal Perubahan Ekonomi*, 8(12).