

Penyuluhan Perencanaan dan Tata Kelola Pembangunan Rintisan Kawasan Desa Wisata Terpadu Lontrong Anggur Kelurahan Debong Tengah Kecamatan Tegal Selatan

Agus Prasetyo Utomo¹, Novita Mariana², Saefurrohman³

^{1,2}Sistem Informasi, Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang

Email: mustagus@edu.unisbank.ac.id

Email: novita_mariana@edu.unisbank.ac.id

³Teknik Informatika, Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang

Email: saefurr@edu.unisbank.ac.id

Submitted: 01-12-2022

Revised: 18-07-2023

Accepted: 21-12-2023

Abstract

Indonesia has significant potential for driving transformation in social, cultural, and economic aspects with its numerous villages and urban communities. The number of tourist villages has grown from 1,302 in 2014 to 1,734 in 2018, indicating their evolution. However, villages still need to recognize the untapped potential and underutilized infrastructure that can be utilized for progress. The UNISBANK Semarang community engagement initiative seeks to empower villages, such as the Kelompok Wanita Tani (KWT) Lestari Barokah in Tegal Selatan, Kota Tegal. The project aims to boost local inspiration and aspirations while supporting the creation of Lontrong Anggur, a rural tourism initiative. The project divides into three main phases: enhancing skills and assistance, ongoing evaluation of Lontrong Anggur's advancement, and optimizing local resources. The project has facilitated the identification and optimization of local potential in KWT Lestari Barokah and similar villages. This has led to the development of ventures such as oyster mushroom cultivation, vegetable farming, and Arabian chicken breeding. Additionally, it has supported the establishment of Lontrong Anggur. This initiative aims to improve the self-sufficiency and overall growth of villages in economic, social, and cultural aspects.

Keywords: Rural Transformation; Community Empowerment; Village Tourism Development; Sustainable Agriculture; Socioeconomic Growth.

Abstrak

Indonesia memiliki potensi besar untuk mendorong transformasi dalam aspek sosial, budaya, dan ekonomi dengan banyaknya komunitas desa dan perkotaan. Jumlah desa wisata meningkat dari 1.302 pada tahun 2014 menjadi 1.734 pada tahun 2018, yang menunjukkan adanya evolusi. Namun, desa masih perlu menyadari potensi yang belum dimanfaatkan dan infrastruktur yang belum dimanfaatkan untuk mencapai kemajuan. Inisiatif pelibatan masyarakat UNISBANK Semarang berupaya untuk memberdayakan desa, seperti Kelompok Wanita Tani (KWT) Lestari Barokah di Tegal Selatan, Kota Tegal. Proyek ini bertujuan untuk meningkatkan inspirasi dan aspirasi lokal sekaligus mendukung penciptaan Lontrong Anggur, sebuah inisiatif wisata pedesaan. Proyek ini dibagi menjadi tiga fase utama: peningkatan keterampilan dan bantuan, evaluasi berkelanjutan terhadap kemajuan Lontrong Anggur, dan optimalisasi sumber daya lokal. Proyek ini telah memfasilitasi identifikasi dan optimalisasi potensi lokal di KWT Lestari Barokah dan desa-desa serupa. Hal ini mendorong berkembangnya usaha seperti budidaya jamur tiram, budidaya sayuran, dan peternakan ayam arab. Selain itu juga mendukung berdirinya Lontrong Anggur. Inisiatif ini bertujuan untuk meningkatkan kemandirian dan pertumbuhan desa secara keseluruhan dalam aspek ekonomi, sosial, dan budaya.

Kata Kunci: Transformasi Perdesaan; Pemberdayaan Masyarakat; Pengembangan Desa Wisata; Pertanian Berkelanjutan; Pertumbuhan Sosial Ekonomi.

1. PENDAHULUAN

Rintisan Desa Wisata Lontrong Anggur Debong Tengah yang selanjutnya disebut RDW LAdongah, hadir dan muncul di tengah perkembangan dan pertumbuhan masyarakat perkotaan yang sarat dengan berbagai macam problematika dan dinamika para pelaku serta warganya (Luthfi, 2023). Pengetahuan, pemahaman bahkan kesadaran potensi yang ada dan kekayaan lokal pun pada awalnya dipandang sebelah mata (Juzer & Sri Darma, 2019). Diawali hadirnya para ibu rumah tangga yang secara keseharian melakukan kegiatan rumah tangga seperti biasa, mulai dari penjual jamu, pemilik toko kelontong, perias pengantin, pengrajin tempe hingga para tokoh dan penggerak masyarakat desa seperti halnya daerah dan desa perkotaan lainnya. Tolak ukur pengembangan, pendampingan RDW LAdongah (Anwar, et al. 2023), dibangun secara mandiri dan bersinergi berbasis kewirausahaan yang terbentuk dan terbangun sebagai aliran informasi yang didapatkan dari para pemangku kebijakan, penggerak (Mariana et al., 2022) dan tokoh masyarakat yang mendapatkan informasi dan pencerahan dari beberapa program pemerintah yang merasa perlu dan pantas untuk diduplikasi dari hasil

kunjungan dan percontohan profil-profil kesuksesan dan keberhasilan daerah dan desa wisata yang ada (Saefurrohman et al., 2023). Gayung bersambut ide, gagasan, keinginan dan harapan untuk membangun dan menggerakkan kevakuman kegiatan utamanya ibu-ibu Kelurahan Debong Tengah Kecamatan Tegal Selatan Kota Tegal tepatnya (Lestariningsih, 2021), untuk menjadikan percontohan-percontohan desa wisata tersebut diterapkan dan diwujudkan, dengan salah satu program rintisan dan alternatif serta pendampingan dari Tim PKM FTII UNISBANK Semarang yang diharapkan dapat memberikan dorongan bagi pembangunan pedesaan dan pertumbuhan desa wisata dari sektor ekonomi yang berkelanjutan serta memiliki prinsip-prinsip pengelolaan di antaranya;

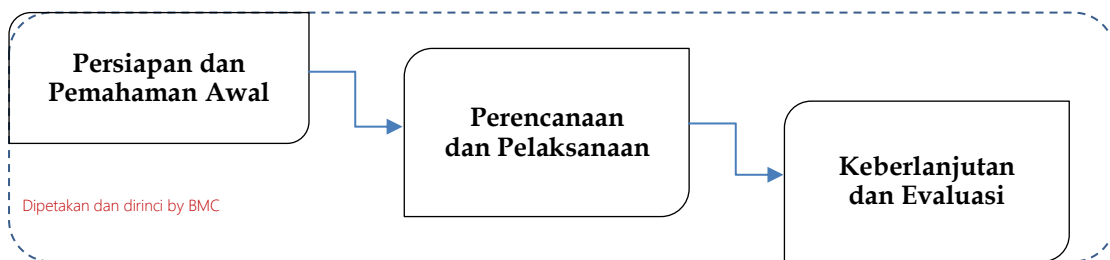
1. Memaksimalkan dan memanfaatkan sarana dan prasarana masyarakat setempat,
2. Memberikan keuntungan secara langsung bagi masyarakat setempat,
3. Memudahkan terjalinnya hubungan timbal balik dengan masyarakat setempat
4. Melibatkan masyarakat setempat secara proaktif dan berkelanjutan

Potret Kelurahan Debong Tengah dengan luas 1.11 KM²,

13,374 Jumlah penduduk dengan kepadatan 12,049 per KM2 seperti ditampakkan pada gambar 1. Gambaran berikutnya potensi RDW LADongah dengan beberapa aset yang telah dirintis, dimiliki dan dikelola oleh ibu-ibu yang tergabung dalam Kelompok Wanita Tani (KWT) Lestari Barokah antara lain; yang selama ini telah berhasil panen bahkan masuk di tahun kedua, berikutnya Budidaya Ayam Arab yang menghasilkan panen harian berupa Telur Ayam Arab, serta baru saja dirilis dan difasilitasinya pembangunan Lontrong Anggur harapannya dapat dijadikan sebagai percontohan bagi kelurahan dan desa lainnya yang ingin tumbuh dan berkembang.

2. METODE PELAKSANAAN

Proses membangun dan mengembangkan RDW LADongah terbagi dalam tiga tahap utama, yaitu *pelatihan dan pendampingan kepada masyarakat* (Pramularso et al., 2022) setempat untuk mengoptimalkan potensi yang ada, *monitoring melibatkan pemantauan terus-menerus* dan berkelanjutan terhadap perkembangan Rintisan Desa Wisata (Mariana et al., 2022) Lontrong Anggur, dan evaluasi pentingnya *memanfaatkan potensi lokal dan hasil upaya pemberdayaan* yang dilakukan. Sebagai gambaran masing-masing tahap dan kegiatan yang dilakukan dapat disampaikan sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan dan Pemetaan langkah konkrit Pembangunan RDW LADongah

Tahap 1: Persiapan dan Pemahaman Awal

Analisis Awal: Memetakan potensi desa, survei pemangku kepentingan, dan mengevaluasi potensi wisata, budaya, dan alam

yang ada di sekitar lokasi. Tim Pengabdian dan Penggerak RDW LADongah berkoordinasi dan menggali lebih jauh potensi yang dimiliki mulai dari: Kearifan lokal lingkungan yang sudah mulai

terbangun dan munculnya kesadaran untuk berbuah. Budidaya yang sudah berjalan seperti; Jamur Tiram, Ayam Arab dan sayur mayur maupun tanaman obat keluarga yang sudah mulai dirasakan manfaatnya.

Tahap berikutnya edukasi dan Kesadaran: Menyelenggarakan *workshop* pendidikan dan kampanye sosialisasi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang potensi desa wisata oleh Tim Pengabdian UNISBANK Semarang. Penerjemahan langkah awal pada tahap ini menjadi kunci untuk merumuskan pelatihan yang paling tepat dan cocok untuk bisa dilakukan serta mudah dipraktikkan. Walhasil pelatihan seperti pemetaan potensi dengan BMC (*Business Model Canvas*), Pelatihan Pembuatan Foto Produk yang diisi langsung oleh Anggota Tim yaitu Bapak Saefurrohman sekaligus memberikan penggambaran bagaimana membangun dan membuat akun media sosial yang tepat dan efektif untuk memperkenalkan ke khalayak pengguna.

Tahap 2 : Perencanaan dan Pelaksanaan

Pengembangan Rencana Strategis (Ningsih et al., 2022) : Kolaborasi dengan komunitas untuk merumuskan rencana strategis yang mencakup pengembangan

infrastruktur, pendanaan, dan promosi wisata. Koneksitas dan menjalin hubungan dengan para mitra juga digali lebih dalam lagi, setelah Tahap 1 dirasa sudah mulai dilakukan dan berjalan, berikutnya *linkin match* dengan jejaring yang serupa atau komunitas, instansi dan lembaga terkait guna lebih menguatkan dan mengenalkan potensi dan perubahan RDW LAdongah yang mulai terlihat dan dirasakan.

Sesi berikutnya pembangunan dan promosi: Membangun sarana prasarana yang diperlukan, sambil melakukan promosi wisata secara aktif. Gayung bersambut dari komunitas, instansi dan jejaring yang mulai terbangun, ditambah menggeliatnya kesadaran para pihak terkait promosi dalam bentuk publikasi menggunakan akun sosial media RDW LAdongah semakin digencarkan guna menjangkau pengguna lebih efektif dan terarah. Tentunya tidak kalah penting adalah peran para pihak jejaring yang juga ikut mengenalkan dan menyebarluaskan potensi-potensi yang ada.

Tahap 3 : Keberlanjutan dan Evaluasi

Tahapan pemeliharaan dan diversifikasi diperinci dalam beberapa langkah seperti: Memberikan pelatihan tentang pemeliharaan, dan terus

diversifikasi pengalaman wisata digawangi oleh Ketua Tim yaitu Bapak Agus Prasetyo Utomo.

Koordinasi terstruktur dan berkelanjutan menjadi kunci dalam menjaga stamina dan semangat para penggerak dalam mewujudkan RDW LAdongah lebih baik dan terus berbenah dalam bentuk pertemuan rutin mingguan dan evaluasi bulanan disarankan dan diterapkan tim pengabdian untuk para pihak yang terlibat. Selanjutnya proses dan tahapan pengukuran keberhasilan: Menentukan indikator keberhasilan dan melakukan evaluasi berkala untuk memastikan keberlanjutan dan perkembangan proyek (Utomo et al., 2023).

Pengakuan dan raihan tahap demi tahap yang dilakukan secara

berkesinambungan dipantau, didampingi dan terus berkoordinasi dengan tim pengabdian selama proses berlangsung baik dalam bentuk pertemuan *offline* maupun *online* yang memungkinkan bisa mempertemukan dan menjadi mediasi yang efektif dan memberi solusi bagi para penggerak.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Target pelaksanaan beberapa program yang dicanangkan harapannya dapat terealisasi dalam kurun waktu kurang lebih 3 bulan berjalan dari bulan Juli Agustus hingga September 2022. Detail urutan dan realisasi yang disusun tersebut dapat kami uraikan dalam konteks pelaksanaan sebagai berikut:

Tabel 1. Data potret dan kondisi Kelurahan Debong Tengah

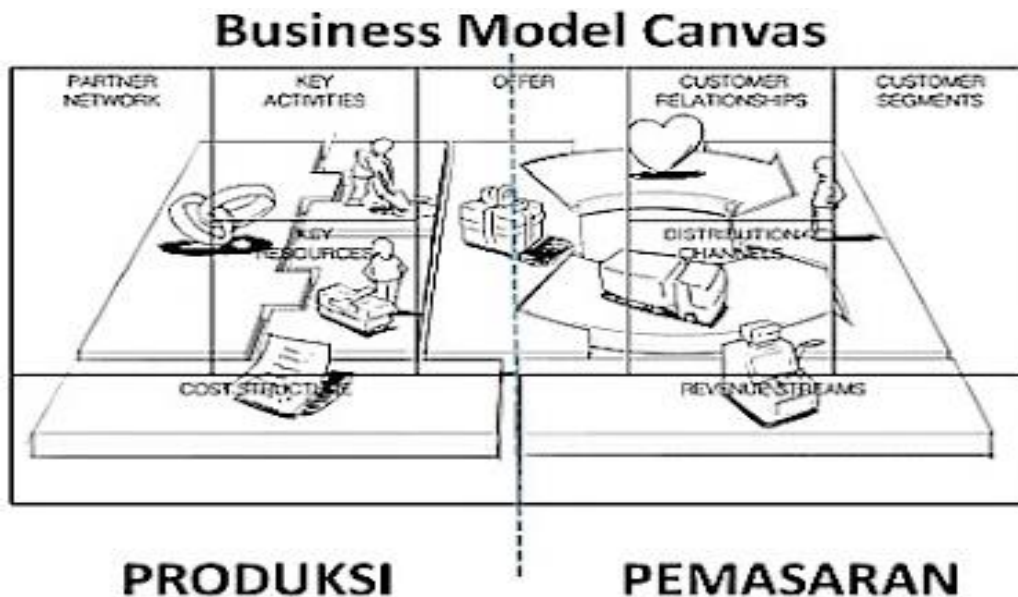
Kecamatan/Kelurahan <i>Sub Districts/Villages</i>		Luas Daerah <i>Area (km²)</i>	Jumlah Penduduk <i>Number of Population</i>	Kepadatan Penduduk per km ² <i>Population Density</i>
(1)	(2)	(3)	(4)	
I	TEGAL SELATAN	6.43	65,906	10,250
1.	Kalinyamat Wetan	0.89	5,357	6,019
2.	Bandung	0.59	6,165	10,449
3.	Debong Kidul	0.35	5,541	15,831
4.	Tunon	0.75	6,530	8,707
5.	Keturen	0.62	4,928	7,948
6.	Debong Kulon	0.74	4,923	6,653
7.	Debong Tengah	1.11	13,374	12,049

Sumber: BPS-Statistics of Tegal Municipality, 2015

3.1. Perancangan Model Bisnis RDW LAdongah Kota Tegal

Pendefinisian temuan dan sinkronisasi potensi antara Tim PKM FTII dan RDW LAdongah dijabarkan dengan sebuah alat analisa yakni BMC (Business Model Canvas). Konsentrasi di tahap awal, tim menyampaikan kepada RDW LAdongah dititikberatkan pada pengenalan dan pemahaman potensi produksi yang sudah ada, seperti; Usaha Jamur Tiram, Telur Ayam Arab hingga Potensi Lontrong Anggur. Tahap berikutnya juga pendefinisian

aktivitas yang harus dilakukan selama proses membangun RDW LAdongah sesuai tugas pokok dan fungsi masing-masing personil yang tergabung di KWT Lestari Barokah agar sinkron, kompak dan terarah. Kemitraan dan sumber daya (Djoko Kurniawan, n.d.) yang tersosialisasi agar dapat dipahami sedini mungkin, bahwa RDW LAdongah jangan hanya sendiri bahkan merasa ditinggal sendirian dalam merintisnya, ada banyak pihak yang bisa dan mampu untuk diajak bersinergi dengan RDW LAdongah.



Gambar 2. Pemetaan dan pembagian konsentrasi kegiatan ala BMC

Kendala dan hasil yang telah diraih selama ini, ternyata menjadikan ibu-ibu KWT Lestari Barokah semakin tumbuh keinginan untuk mengembangkan dan menjadikan RDW LAdongah lebih

dikenal dan dikunjungi setelah Tim PKM FTII menggambarkan dan menyampaikan analisa potensi dan capaian yang ada.

Dorongan, keinginan dan harapan yang disampaikan kepada

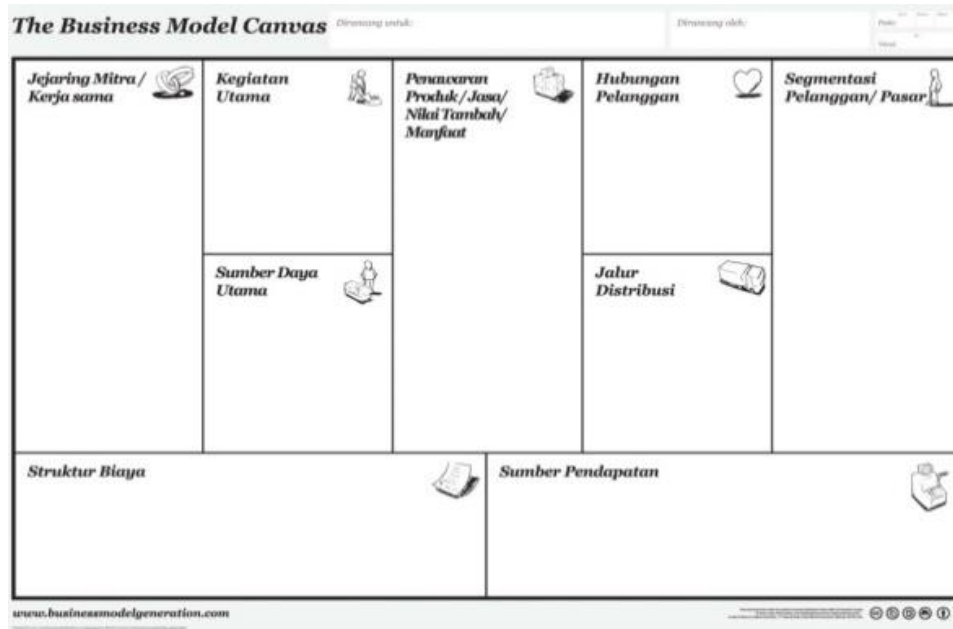
Tim PKM FTII gayung bersambut agar RDW LAdongah lebih dikenal dan dikunjungi menginspirasi munculnya beberapa alternatif usulan yang disampaikan antara lain;

3.2. Perancangan model Bisnis RDW LAdongah Kota Tegal

Proses pengenalan dan pendefinisian masing-masing kolom dimulai dengan beberapa tahap antara lain;

a. Pemetaan dan pengenalan dasar tentang BMC

Bisnis Model Kanvas (Trisman et al., 2021) yang dirancang dan dikenalkan Alexander Osterwalder memuat tentang strategi, inovasi, dan kewirausahaan secara sederhana, praktis, dan dapat diterapkan sebagai alat yang dapat dipakai membuat bisnis baru dan juga menganalisis bisnis yang sudah berjalan (*existing business*). Bisnis Model Kanvas membuat usaha menjadi lebih terstruktur sehingga lebih mudah dalam eksekusi dan pengembangannya (Herawati et al., 2019).



Gambar 3. Bisnis Model Kanvas

Sumber: Hanshaw, Natasha; Osterwalder, 2015

b. Fungsi dan manfaat masing-masing kolom

BMC dipetakan dan dinegasikan beberapa kolom yang menggambarkan dan memosisikan

definisi masing-masing aksi yang seharusnya dipersiapkan oleh pengguna dalam merancang maupun memetakan target,

segmentasi hingga koneksi yang ada di antaranya;

1) *Customer Segments*

Komponen *business model canvas* yang pertama adalah *Customer Segment* atau target pasar. Ketika hendak membangun bisnis, kamu harus tahu betul target pasar mana yang akan kamu fokuskan (Aorinka Anendya, 2022).

2) *Value Propositions*

Salah satu yang membuat *customer* selalu ingat pada sebuah merek (brand), yaitu karena kelebihan yang ditawarkan. Apabila sebuah bisnis tidak memiliki nilai lebih atau pembeda dari yang lain, maka akan sulit diingat pelanggan.

3) *Channels*

Channels merupakan medium yang digunakan untuk menjangkau *customer segment* yang sudah kamu tentukan tadi. Medium di sini maksudnya sarana yang bisa digunakan untuk menyampaikan produk kamu ke konsumen.

4) *Customer Relation*

Menjaga hubungan agar tetap baik merupakan kunci keberhasilan bisnis kamu juga. Banyak *brand* yang memilih mencari pelanggan baru, dan kurang peduli terhadap pelanggan lama. Padahal, akan lebih baik jika kamu melakukan keduanya.

5) *Revenue Streams*

Sebagai pebisnis, kamu dituntut untuk terus berpikir kreatif agar meningkatkan angka pembelian dari pelanggan. Tidak hanya itu, keberhasilan bisnis dalam mencapai target pendapatannya juga dipengaruhi oleh harga jual. Sumber pendapatan yang dihasilkan bisnis. Apakah hanya dari penjualan produk, atau ada dari sumber lain.

6) *Key Resources*

Merupakan elemen yang berisi daftar sumber daya utama yang harus dimiliki bisnis tersebut. Pasti akan banyak sumber daya yang dibutuhkan, seperti SDM yang berkualitas, peralatan yang canggih, pemasok barang dan masih banyak yang lain (Herawati et al., 2019).

7) *Key Activities*

Key activities merupakan elemen yang berisikan kegiatan utama dari sebuah usaha. Pada elemen ini kamu harus menjabarkan apa saja aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis.

8) *Key Partners*

Key partners merupakan elemen yang berisikan sumber daya eksternal dari luar perusahaan atau mitra kerja. Tujuan dari *key partners* ini tentu agar membantu berjalannya bisnis

kamu sehari-hari, sehingga kamu dapat mencapai *key activities* yang sudah ditentukan.

9) *Cost Structure*

Cost Structure, yaitu elemen yang berisikan fokus pembiayaan agar usaha tersebut dapat berjalan. Dalam elemen tersebut, kamu harus menjabarkan biaya apa saja yang sekiranya dibutuhkan untuk menjalankan usaha.

c. Pengisian masing-masing kolom

Proses generalisasi dan *breakdown* dari masing-masing tabel pada *bisnis model canvas* untuk memudahkan tim pengabdian menggali informasi dan potensi yang dimiliki ditemukan beberapa fakta yang menjadi daya tarik dan bisa dioptimasi agar mendukung daya tarik RDW LAdongah lebih dikenal dan dikunjungi banyak wisatawan di antaranya;

- 1) Usaha Jamur Tiram yang selama ini telah berhasil panen bahkan masuk di tahun kedua,
- 2) Budidaya Ayam Arab yang menghasilkan panen harian berupa Telur Ayam Arab, serta baru saja dirilis dan difasilitasinya RDW LAdongah lebih dikenal dan dikunjungi banyak wisatawan.
- 3) Pembangunan Lontrong Anggur

Berdasarkan temuan dan komoditi yang dimiliki, berikutnya tim pengabdian memasukkan potensi-potensi tersebut ke dalam beberapa kolom yang sekiranya mampu memberikan arahan, isian dan rencana-rencana RDW LAdongah lebih dikenal dan dikunjungi banyak wisatawan dengan membagi dua peta yang menggambarkan aktivitas dan pendanaan yang diperlukan.

3.3. Kelompok aktivitas

Tabel 2. Pengelompokan dua kolom sisi kanan dan kiri Tabel BMC

Jejaring Mitra/Kerjasama	Kegiatan Utama
1. Desa dan kelurahan setempat	1. Budidaya Jamur Tiram dan Telor Ayam Arab
2. Dinas terkait (Pendidikan, Perindustrian, Pariwisata)	2. Budidaya Sayuran Hidroponik
3. Pengepul/agen telur ayam arab, jamur tiram dan sayuran hidroponik	3. Pertemuan rutin anggota
4. Jejaring komunitas	

		Sumber Daya Utama 1. Perangkat dan unsur pelengkap KWT 2. Aset budidaya yang sudah berjalan
Penawaran Produk/Jasa/Nilai Tambah/Manfaat 1. KWT Lestari Barokah 2. Lontrong Anggur 3. Budidaya Jamur dan Telor Ayam Arab 4. Budidaya Sayuran Hidroponik 5. Keinginan bertumbuh dari para tokoh dan anggota KWT 6. Lokasi tengah kota dan terjangkau	Hubungan Pelanggan 1. Agenda tetap, Temu kangen, Jejaring komunitas dan Harlah KWT 2. Paket wisata, <i>Gift bundle</i> Jalur Distribusi 1. Pengelolaan sosial media dan markom yang tertata dan ter-monitoring 2. Korespondensi dengan mitra 3. Web	Segmentasi Pelanggan/Pasar 1. Jejaring komunitas 2. Masyarakat awam 3. Anak sekolah (TK s.d SMA) 4. Instansi terkait

a. *Customer Segments*

Kolektif dan mengumpulkan beberapa Jejaring Komunitas, Masyarakat awam, Anak sekolah (TK s.d SMA), Instansi terkait guna menguatkan dan menyiapkan potensi yang paling tepat untuk RDW LADongah.

b. *Value Propositions*

Potensi KWT Lestari Barokah selain Lontrong Anggur, Budidaya Jamur dan Telor Arab, Budidaya sayuran Hidroponik juga adanya Keinginan bertumbuh dari para tokoh dan anggota KWT dengan strategis posisi dengan lokasi tengah kota dan terjangkau untuk khalayak menjadi sebuah gambaran nilai yang bisa dijual dan ditampilkan.

c. *Channels'*

Pengelolaan sosmed dan markom yang tertata dan termonitoring, ditunjang Korespondensi dengan mitra dan harapannya kedepan pembangunan Web yang lebih bisa menysasar customer baru dan lebih jauh dari lokasi RDWLADongah.

d. *Customer Relation*

Pendelegasian dan peran anggota yang berpotensi untuk bisa menyiapkan, mengagendakan secara tetap Temu kangen jejaring komunitas atau berupa pelaksanaan Hari Lahir KWT maupun penerbitan Paket wisata, *gift bundle* dan produk pendukung lainnya yang kiranya mampu menarik secara lebih persuasif pelanggan.

e. *Key Resources*

Pemberdayaan Perangkat dan unsur pelengkap KWT, hingga kolektif dari segenap aset budidaya yang sudah berjalan menjadi kunci utama apa yang harus disiapkan dan digerakkan lebih optimal dan profesional.

f. *Key Activities*

Kegiatan seperti; Budidaya Jamur Tiram dan Telur Ayam Arab, Budidaya sayuran hidroponik, hingga Pertemuan rutin anggota perlu lebih digalakkan agar aktivitas ini punya dampak strategis baik untuk kelangsungan maupun untuk pengembangan tahap berikutnya.

g. *Key Partners*

Pemahaman sedini mungkin bahwa perangkat desa dan kelurahan setempat, Dinas terkait (Pendidikan, Perindustrian, Pariwisata), Pengepul/agen telur ayam arab, jamur tiram dan sayuran hidroponik, Sekolah (TK, SD, SMP dan SMA), Jejaring komunitas adalah para mitra yang harus selalu dijaga, dilibatkan bahkan disampaikan juga ke khalayak bahwa RDWLADongah ada dan hadir karena kontribusi mereka.

3.4. Kelompok Pendanaan

a. *Cost Structure*

Investasi dan *save deposit* perawatan aset (Ayam Arab, Jamur Tiram, Peralatan Hidroponik), Markom dan distribusi delegasi yang ditugaskan saat adanya kunjungan, *Fix Cost* Bulanan (Listrik, Air)

b. *Revenue Streams*

Kunjungan wisatawan, Produksi potensi yang dikelola (Telur Ayam Arab, Jamur Tiram, Sayur Hidroponik), Studi banding dan Kunjungan kerja

3.5. Pelatihan, pendampingan dan Pengawasan

Pelatihan dalam bentuk penyampaian materi secara langsung kepada khalayak yang ditawarkan berupa aktivitas edukasi dan penalaran untuk mengisi dan persiapan menerima para tamu yang datang, Tim PKM FTII mengusulkan beberapa pelatihan antara lain; Pelatihan Tata kelola dan Manajerial RDW LADongah menggunakan BMC, Pelatihan Foto Produk (Arianto et al., 2023), Pelatihan Tata laksana Standarisasi *Good Food* . Pelatihan Desain Produk menggunakan CANVA.



Gambar. 4. Suasana Pelatihan BMC



Gambar 5. Bahan Presentasi Produk dan Foto Produk

3.6. Monitoring dan Evaluasi

Pelaksanaan sebuah program akan menjadi sebuah rutinitas dan sebatas menggurukan kewajiban, ketika monitoring dan evaluasi tidak dilakukan (Azmi et al., 2019). PKM FTII yang menggelar beberapa program dan aplikasi baik pelatihan, pendampingan dan pengawasan dengan perangkat BMC semakin memudahkan dalam melihat secara global capaian apa

yang telah didapatkan serta mencari solusi bersama guna mendapatkan hasil yang diinginkan.

4. PENUTUP

Kegiatan-kegiatan yang telah dilaksanakan mulai dari koordinasi, negosiasi legalitas pelaksanaan hingga pelaksanaan program memberikan efek yang sangat signifikan bagi pengembangan

perencanaan dan tata kelola pembangunan rintisan kawasan desa wisata terpadu Lontrong Anggur Kelurahan Debong tengah kecamatan Tegal Selatan.

4.1. SIMPULAN

Kegiatan pelatihan geliat desa wisata sebagai upaya tumbuh kembang ekonomi masyarakat di era pandemi dengan sosialisasi dan uji coba pemanfaatan BMC di RDW LAdongah Kota Tegal dapat dikatakan;

- 1) Berhasil memberikan persepsi positif yang sama tentang potensi usaha yang tepat baik dalam pengelolaan maupun upaya mewujudkannya.
- 2) Cukup dan bisa memberikan wawasan tentang bagaimana memetakan potensi, merencanakan aksi dan merinci *step by step* langkah konkret yang terstruktur dan terukur.
- 3) Memberikan semangat para ibu-ibu untuk bisa berkarya dan memaksimalkan potensi yang ada untuk mendulang dan melakukan usaha sesuai dengan kemampuan peserta.

4.2. SARAN

Beberapa temuan dan indikasi perlunya perbaikan antara lain;

- 1) Perlunya tahap pelatihan lebih intensif dan terus dicoba bagi para pengguna mendapatkan

manfaat dan hasil nyata dari pelaksanaan *workshop*.

- 2) Pendampingan, Pelatihan lebih lanjut dan berkesinambungan demi terwujudnya para pelaku desa wisata terpadu yang semakin bertumbuh dan berkembang.
- 3) Pengembangan pemanfaatan perencanaan seperti BMC agar dapat lebih mengarahkan, menggambarkan sekaligus merinci aksi yang lebih *powerful* dan berdaya guna untuk masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, S. N., Khristianto, T., Eniyati, S, & Saefurrohman, S. (2023). Sosialisasi Penerapan GMP pada Hasil Olahan Jamur Tiram Bagi Kwt Lestari Barokah. *PENAMAS, Vol 7 No 2*.
<https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/penamas/article/view/9260>
- Aorinka Anendya. (2022). 9 *Komponen Terpenting dalam Business Model Canvas*. March 31, 2022.
<https://www.dewaweb.com/blog/komponen-business-model-canvas/>
- Arianto, T., Candra, R., Santi, N., & Stikubank, U. (2023). *Pendampingan pembuatan foto produk bagi kwt lestari barokah*. 7(2), 162-169.
- Azmi, M., Kharisma, A. P., & Akbar,

- M. A. (2019). *Evaluasi User Experience Aplikasi Mobile Pemesanan Makanan Online dengan Metode Design Thinking (Studi Kasus GrabFood)*. 3(8), 7963–7972.
- BPS-Statistics of Tegal Municipality. (2015). *Luas daerah, Kepadatan, Jumlah Penduduk, dan Rumah Tangga Menurut Kecamatan/Kelurahan di Kota Tegal Tahun 2015*. 05 Jan 2017. <https://tegalkota.bps.go.id/statisticstable/2017/01/05/200/luas-daerah-kepadatan-jumlah-penduduk-dan-rumah-tangga-menurut-kecamatan-kelurahan-di-kota-tegal-tahun-2015.html>
- Djoko Kurniawan. (n.d.). *Business Model Canvas: Definition and Supporting Components*. <https://www.ireappos.com/news/business-model-canvas/>
- Hanshaw, Natasha; Osterwalder, A. (2015). The Business Model Canvas. *Vitattu*, 94105. http://scholar.google.com.au/scholar?q=business+model+canvas&btnG=&hl=en&as_sdt=0,5#7
- Herawati, N., Lindriati, T., & Suryaningrat, I. B. (2019). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng. *Jurnal Agroteknologi*, 13(01), 42. <https://doi.org/10.19184/j-agt.v13i01.8554>
- Juzer, J., & Sri Darma, G. (2019). Strategic Supply Chain Management in the Era of Industry Revolution 4.0: A Study of Textile Industry in Bali. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 16(3), 1. <https://doi.org/10.38043/jmb.v16i3.2228>
- Lestariningsih, A. P. U. N. M. S. S. E. (2021). Pendampingan Teknis Pembuatan Motif Etnic Dengan Metode Lipat Shibori dengan Pewarna Alam Indigofera. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(Vol 4 No 3 (2021): IKRAITH-ABDIMAS No 3 Vol 4 November 2021), 95–99. <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/view/1530/1250>
- Luthfi, W. (2023). *Jumlah Desa Wisata Kian Meningkat dan Bentuk Sinergi banyak Pihak Kelola Potensi Desa*. www.Goodnewsfromindonesia.Id. <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/167638/341506.pdf?sequence=1&isAllowed=y%0Ahttps://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/8314/LOEBLEIN%2C%20LUCINEIA%20CARLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y%0Ahttps://antigo.mdr.gov.br/saneamento/proeoes>
- Mariana, N., Saefurrohman, S., U. N., D. H., & Utomo, A. P. (2022). Mindset Sadar Wisata Dalam Tatanan Kehidupan Baru Yang Produktif dan Berdaya Guna Menuju Kemandirian Masyarakat Bagi Penggerak Desa wisata Jatirejo

- Gunungpati. *Ikra-Ith Abdimas*, 6(1), 210-219. <https://doi.org/10.37817/ikra-ithabdimas.v6i1.2396>
- Ningsih, D. H. U., Santoso, D. B., Mariana, N., & Saefurrohman. (2022). Model Search Engine Optimization (SEO) bagi UMKM Untuk Meningkatkan Popularitas dan Pengunjung Website. *JURNAL SISFOKOM (Sistem Informasi dan Komputer)*, Vol 11, No, 415-422. <http://jurnal.atmaluhur.ac.id/index.php/sisfokom/article/view/1505/867>
- Pramularso, E. Y., Nurhayaty, E., Susilowati, I. H., & Marginingsih, R. (2022). Pelatihan Pembuatan Business Plan Dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas (Bmc) Pada Komunitas Perempuan Indonesia Maju. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(2), 726. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i2.8335>
- Saefurrohman, S., Mariana, N., & Khristianto, T. (2023). Integrasi Teknologi Untuk Memudahkan Partisipasi dan Transparansi Dalam Pelayanan Pasien Baksos Kemasyarakatan. *Ikra-Ith Abdimas*, 7(3), 265-272. <https://doi.org/10.37817/ikra-ithabdimas.v7i3.3052>
- Trisman, I., Hadiwijaya, P. R., Achmad, F., & Linda, H. (2021). Strategi Pengembangan Business Model Canvas Pada Program Sapi Kerbau Komoditas Andalan Negeri (Sikomandan). *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 7(2), 1488. <https://doi.org/10.25157/ma.v7i2.5453>
- Utomo, A. P., Mariana, N., & Saefurrohman. (2023). Evaluasi Keberhasilan Sistem Informasi Universitas. *JATISI (Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi)*, 10(1), 565-579. <https://jurnal.mdp.ac.id/index.php/jatisi/article/view/3604>