



Pendampingan Pembuatan Legalitas Usaha dan Pemasaran Digital Guesthouse Di Wisata Tematik Mulyaharja

Yulianti^{1*}, F.X Setiyo Wibowo², Anik Yuniati³, Yuni Deviyanti⁴, Ria Aryani⁵

^{1,2,3,4,5}**Politeknik Sahid**

E-mail: yulianti@polteksahid.ac.id ^{1*}, fxsetiyowibowo@polteksahid.ac.id ²,
anikyuniati@polteksahid.ac.id ³, riaaryani@polteksahid.ac.id ⁴,
yuni@polteksahid.ac.id ⁵

Diajukan 28-06-2026	Direvisi 15-08-2028	Diterima 16-08-2026
------------------------	------------------------	------------------------

ABSTRACT

The low occupancy rate of guesthouses around the AEWOMulyaharja Thematic Tourism Area in Bogor is a major problem, even though the area sees a steady stream of daily visitors. Tourists are generally unaware of these local accommodations due to limited and still conventional marketing efforts. The significance of this community service project lies in its effort to address this issue by leveraging the digital ecosystem to boost the local economy. This initiative aims to provide education on business legality and digital marketing, facilitate the application for a Taxpayer Identification Number (NPWP) and a Business Identification Number (NIB) via the Online Single Submission (OSS) system, and assist with account registration on Online Travel Agent (OTA) platforms such as OYO. The methods employed included training and hands-on guidance (action learning), combining visual demonstrations using TV with intensive one-on-one mentoring. The results showed that the concepts of digitalization were successfully introduced to 30 MSME owners. However, the success indicators only reached the initial registration stage. Only 2 out of 30 participants completed the registration process due to digital infrastructure constraints (internet signal and data limits) as well as psychological barriers, namely residents' fear of tax burdens following the issuance of their Taxpayer Identification Numbers (NPWP). As a short-term solution, the team provided internet access (Wi-Fi sharing) and persuasive education on tax regulations. In conclusion, this initiative is crucial as the initial foundation for digitalization, but it requires adequate internet access and ongoing door-to-door support to ensure that all business owners are successfully integrated into the OTA platform.

Keywords: Guesthouse, Business Legality, NIB, Online Travel Agent, Digital Marketing.

ABSTRAK

Rendahnya tingkat hunian (*occupancy rate*) guesthouse di sekitar Kawasan Wisata Tematik AEWOMulyaharja, Bogor, menjadi masalah utama meskipun kunjungan wisatawan reguler harian selalu ramai. Wisatawan umumnya tidak mengetahui keberadaan penginapan lokal tersebut akibat keterbatasan pemasaran yang masih konvensional. Pentingnya topik pengabdian masyarakat ini terletak pada upaya pengentasan masalah tersebut melalui pemanfaatan ekosistem digital untuk mendorong perekonomian warga. Kegiatan ini bertujuan memberikan edukasi legalitas usaha dan pemasaran digital, memfasilitasi pembuatan NPWP dan Nomor Induk Berusaha (NIB) via sistem Online Single Submission (OSS), serta mendampingi pendaftaran akun pada platform Online Travel Agent (OTA) seperti OYO. Metode yang diterapkan adalah pelatihan dan pendampingan langsung (*action learning*) dengan kombinasi demonstrasi visual menggunakan media TV dan bimbingan intensif secara personal (*one-on-one mentoring*). Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemahaman aspek digitalisasi berhasil diperkenalkan kepada 30 pelaku UMKM. Namun, indikator keberhasilan baru mencapai tahap registrasi awal. Hanya 2 dari 30 peserta yang menyelesaikan pendaftaran hingga final akibat kendala infrastruktur digital (sinyal dan kuota internet) serta hambatan psikologis berupa ketakutan warga terhadap beban pajak pasca-pembuatan NPWP. Sebagai solusi jangka pendek, tim memberikan akses internet (*sharing wifi*) dan edukasi persuasif regulasi pajak. Kesimpulannya, pengabdian ini krusial sebagai fondasi awal digitalisasi, namun memerlukan sarana internet yang memadai serta pendampingan berkelanjutan secara door-to-door untuk memastikan seluruh pelaku usaha sukses terintegrasi di platform OTA.

Kata Kunci: Guesthouse, Legalitas Usaha, NIB, Online Travel Agent, Pemasaran Digital.



PENDAHULUAN

Kawasan Wisata Tematik AEWOW Mulyaharja di Bogor merupakan destinasi berbasis agro-edukasi yang memiliki daya tarik tinggi dengan kunjungan wisatawan yang konsisten setiap harinya. Mayoritas pengunjung datang untuk menikmati suasana persawahan, berswafoto, serta berkuliner di kafe lokal. Sayangnya, tingginya volume kunjungan ini belum berdampak optimal pada tingkat hunian guesthouse yang dikelola oleh warga sekitar. Selama ini, guesthouse hanya menerima tamu saat ada kunjungan asal dari sekolah atau kampus yang melakukan studi pertanian organik. Sementara itu, wisatawan reguler yang ingin menikmati suasana alam dan kebudayaan Sunda justru memilih menginap di luar kawasan wisata yang jaraknya cukup jauh.

Homestay merupakan komponen strategis dalam pariwisata desa berkelanjutan karena tidak hanya menyediakan akomodasi, tetapi juga menjaga budaya lokal, menggerakkan ekonomi, dan mendukung pelestarian lingkungan melalui keterlibatan aktif masyarakat. Keberlanjutan ini memerlukan kolaborasi antara masyarakat, pemerintah, swasta, dan akademisi untuk pelatihan, promosi, pembangunan infrastruktur, serta pemberdayaan perempuan sebagai motor ekonomi lokal (Yulianti et al., n.d.).

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan para pengunjung, ditemukan fakta bahwa mereka sama sekali tidak mengetahui keberadaan guesthouse di sekitar lokasi wisata. Masalah utama yang dihadapi oleh mitra UMKM adalah keterbatasan jangkauan pemasaran yang masih bersifat konvensional dan belum menyentuh ranah digital. Menurut Sindhuja(2022) Di era modern, pemasaran digital telah merevolusi cara bisnis beroperasi, mempengaruhi perilaku konsumen, serta meningkatkan kapasitas kompetitif pelaku usaha. Trung & Thanh(2022) mengungkapkan Informasi yang mudah diakses melalui teknologi baru menjadi kunci utama dalam interaksi bisnis saat ini (Sono et al., 2023). Oleh karena itu, digitalisasi pemasaran melalui Online Travel Agent (OTA) seperti OYO dan RedDoorz menjadi solusi mumpuni karena menawarkan budget terjangkau, jangkauan luas, dan audiens yang beragam. Namun, untuk dapat bermitra dengan platform OTA, pelaku usaha diwajibkan memenuhi regulasi legalitas berupa NPWP dan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem Online Single Submission (OSS) Berbasis Risiko yang diluncurkan oleh Kementerian Investasi/BKPM <https://oss.go.id/id>.

Data situasi masalah yang ditemukan di lapangan adalah sebagai berikut:

1. Mengapa tingkat hunian (occupancy rate) guesthouse di sekitar Wisata Tematik AEWOW Mulyaharja masih rendah meskipun kunjungan wisatawan ke lokasi wisata selalu ramai?
2. Bagaimana cara mengatasi kendala administratif para pelaku UMKM guesthouse dalam pembuatan legalitas usaha (NPWP dan NIB) sebagai syarat integrasi ke platform digital?
3. Bagaimana efektivitas pelatihan pembuatan akun Online Travel Agent (OTA) dalam memperluas jangkauan pemasaran guesthouse di Mulyaharja?

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh Tim Dosen Politeknik Sahid pada tanggal 2–3 Juni 2026 ini bertujuan untuk:

1. Memberikan edukasi dan pendampingan langsung kepada pelaku UMKM mengenai pentingnya legalitas usaha dan pemasaran digital.
2. Memfasilitasi warga dalam pembuatan NPWP dan NIB secara cepat, aman, dan real-time melalui sistem OSS.
3. Mendampingi proses pendaftaran dan pembuatan akun akomodasi pada platform OTA (seperti OYO dan RedDoorz).

4. Meningkatkan jumlah kunjungan menginap yang pada akhirnya bermuara pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi warga lokal di sekitar Wisata AEWOW Mulyaharja.

Sanjaya dan Tarigan(2009) mendefinisikan pemasaran digital sebagai kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media, seperti blog, website, e-mail, adwords, dan berbagai macam jaringan media sosial (Sundari & Lestari, 2022). Strengthening overall brand equity requires an integrated approach that not only focuses on visuals and ambience, but also includes service consistency, community engagement, and structured marketing campaigns (Yulianti & Yuniati, 2025). Trung dan Thanh(2022) mengungkapkan dalam perkembangannya, pemasaran digital secara signifikan memengaruhi cara informasi diakses dan mengubah perilaku konsumen dalam menentukan akomodasi(Sono et al., 2023). Platform Online Travel Agent (OTA) hadir sebagai salah satu bentuk pemasaran digital yang mampu memberikan visibilitas tinggi bagi akomodasi lokal dengan biaya yang terjangkau namun memiliki jangkauan pasar yang masif dan variatif (Indrayani et al., 2024).

Legalitas usaha merupakan pondasi utama bagi UMKM untuk naik kelas dan masuk ke dalam ekosistem digital. Guna mempercepat pertumbuhan ekonomi dan mempermudah sistem perizinan berusaha di Indonesia, Pemerintah melalui Kementerian Investasi/Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) meluncurkan sistem OSS Berbasis Risiko <https://oss.go.id/id> (Saefullah & Ruvi, 2022). Menurut Nathanael dan Puspita(2021) Manfaat utama dari kepemilikan izin resmi ini adalah mengubah status pelaku usaha dari yang semula stakeholder tidak resmi menjadi pemegang izin secara sah dan aman. Selain memberikan kepastian hukum, sistem OSS memberikan fasilitas perizinan yang cepat, membantu memecahkan masalah birokrasi, serta mengintegrasikan data perizinan dalam satu identitas berusaha yaitu NIB (Nadhiroh et al., 2022), yang menjadi syarat mutlak dalam pengisian formulir kemitraan pada platform OTA.

METODE

Kegiatan pengabdian ini menerapkan metode pelatihan dan pendampingan secara langsung (action learning). Proses pelatihan diawali dengan pemaparan materi dan demonstrasi langkah-langkah teknis oleh narasumber yang ditampilkan melalui media layar TV. Setelah sesi pemaparan, para peserta langsung melakukan praktik mandiri menggunakan ponsel (smartphone), KTP dan KK masing-masing peserta pelatihan. Selama proses praktik berlangsung, para peserta mendapatkan bimbingan intensif secara personal (one-on-one mentoring) oleh tim dosen pendamping. Pendekatan interaktif ini terbukti efektif mempermudah peserta dalam memahami materi serta mempercepat proses penguasaan teknis pembuatan legalitas dan akun OTA.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uraian kegiatan dilakukan secara langsung di saung yang tersedia dekat objek wisata AEWOW. untuk mencapai tujuan keberhasilan pelatihan, mentor atau narasumber memberikan contohnya melalui layar TV yang kemudian dijelaskan mulai dari pembuatann NPWP melalui portal <https://coretaxdj.pajak.go.id/> dimana langkah-langkahnya berikut ini;

1. Siapkan Dokumen Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Kartu Keluarga (KK).
2. Buka Akses Portal Coretax <https://coretaxdj.pajak.go.id/>
3. Buka peramban di HP
4. Daftar Akun dengan Klik menu Daftar di Sini dan pilih kategori Perorangan.

5. Validasi NIK dengan memasukkan NIK, nomor KK, dan ikuti instruksi hingga proses verifikasi berhasil.
6. Verifikasi Kontak melalui Sistem akan mengirimkan kode verifikasi (OTP) ke email dan nomor HP. Pastikan keduanya aktif.
7. Isi Formulir dengan melengkapi data identitas, sumber penghasilan (pekerjaan), dan alamat sesuai KTP.
8. Unggah Foto dengan mengambil foto atau unggah swafoto dengan memegang KTP sesuai petunjuk di layar.
9. Ajukan Permohonan dengan mengkonfirmasi pernyataan dan klik tombol Submit atau ajukan permohonan

Setelah NPWP diterbitkan maka langkah selanjutnya adalah pendaftaran NIB melalui portal <https://oss.go.id/id>. Sebelum mendaftar, pastikan peserta pelatihan sudah menyiapkan dokumen berikut:

- Nomor Induk Kependudukan (NIK): Pastikan data di KTP peserta masih valid.
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Pribadi: (Disarankan sudah memiliki, meskipun untuk jenis usaha tertentu opsional).
- Alamat Email dan Nomor HP aktif: Untuk menerima kode verifikasi (OTP).
- Detail Usaha: Nama usaha, alamat lokasi usaha, koordinat lokasi (bisa dicek di Google Maps), dan modal awal.
- Kode KBLI: Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (d disesuaikan dengan jenis usaha Guesthouse) untuk Guest House adalah 55199

Langkah-Langkah Pendaftaran NIB

1. Akses Portal OSS dengan membuka situs web resmi <https://oss.go.id/id>.
2. Daftar Akun dengan mengklik tombol Daftar di pojok kanan atas, lalu pilih skala usaha UMK (Usaha Mikro Kecil).
3. Pilih Jenis Pelaku Usaha dengan memilih kategori Perseorangan.
4. Verifikasi Data dengan memasukkan NIK dan nomor HP aktif. Peserta kemudian menerima kode verifikasi (OTP) melalui WhatsApp atau SMS.
5. Buat Kata Sandi dengan membuat password untuk akun OSSnya.
6. Isi Profil dengan melengkapi profil pelaku usaha sesuai dengan data di KTP peserta.
7. Tambah Bidang Usaha dengan masuk ke menu Perizinan Berusaha, klik Permohonan Baru, lalu lengkapi data usaha dan cari kode KBLI yang sesuai dengan Guesthouse.
8. Terbitkan NIB dengan periksa kembali draf data usaha. Jika sudah sesuai, klik Proses Permohonan dan setuju pernyataan untuk menerbitkan NIB.

Setelah Pendaftaran NPWP dan NIB selesai maka langkah terakhir adalah pendaftaran OTA dengan OYO, dimana langkah pendaftarannya adalah sebagai berikut;

1. Buka Situs OYO dengan mengklik tautan berikut <https://patron.oyorooms.com/id>. Pilih Menu Pendaftaran kemudian klik menu "Bergabung dengan OYO" atau daftar melalui fitur OYO 360.
2. Isi Data Properti dengan melengkapi detail dasar properti seperti jumlah dan kategori kamar, fasilitas yang tersedia, serta foto-foto properti peserta.
3. Verifikasi data dengan menyiapkan kartu identitas (KTP) pemilik. Selanjutnya Tim internal OYO akan melakukan validasi data dan survei lokasi.

Indikator keberhasilan kegiatan pengabdian ini diukur hingga pada tahap pendaftaran akun dan legalitas, sehingga dampak jangka panjang terhadap performa operasional guesthouse pada platform OTA belum dapat dimonitor secara komprehensif.

Dalam pelaksanaannya, terdapat beberapa kendala teknis dan psikologis yang dihadapi di lapangan. Dari aspek teknis, keterbatasan stabilitas sinyal jaringan internet dan ketersediaan kuota data masing-masing peserta menjadi hambatan utama saat pelatihan berlangsung. Faktor ini menyebabkan deviasi yang signifikan pada hasil praktik, di mana dari total 30 peserta yang hadir, hanya 2 peserta yang berhasil menyelesaikan seluruh tahapan pendaftaran hingga selesai. Sementara dari aspek psikologis, tingkat kesulitan pelaksanaan diperberat oleh adanya persepsi keliru dari sebagian besar peserta. Warga merasa khawatir dan takut untuk mendaftarkan NPWP karena adanya asumsi akan langsung dikenakan beban pajak, di saat omset usaha guesthouse mereka sendiri belum menunjukkan perkembangan yang signifikan.

Tabel dan Gambar



Gambar 1. Penulis sedang mengajarkan tahapan pendaftaran NPWP, NIB dan OTA
(Sumber: Dokumentasi Penulis, 2026)



Gambar 2. Peserta Pelatihan Pembuatan Legalitas dan OTA
(Sumber: Dokumentasi Penulis, 2026)

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di kawasan Wisata Tematik AEWO Mulyaharja berhasil mengidentifikasi akar masalah rendahnya tingkat hunian guesthouse warga, yaitu akibat keterbatasan jangkauan pemasaran konvensional dan minimnya pemahaman mengenai legalitas usaha digital. Upaya digitalisasi melalui pelatihan pembuatan akun Online Travel Agent (OTA) serta pengurusan legalitas dasar (NPWP dan NIB) telah berhasil diperkenalkan kepada 30 pelaku UMKM setempat.

Namun, hasil akhir kegiatan menunjukkan bahwa indikator ketercapaian baru menyentuh tahap registrasi awal dan belum dapat mengukur dampak keberlanjutan

terhadap peningkatan okupansi. Selain itu, efektivitas pelatihan langsung secara teknis mengalami hambatan besar akibat kendala infrastruktur digital (sinyal dan kuota internet peserta) sehingga hanya 2 dari 30 peserta yang berhasil menyelesaikan seluruh tahapan pendaftaran. Hambatan psikologis berupa ketakutan warga terhadap beban pajak pasca-pembuatan NPWP di tengah kondisi usaha yang masih sepi juga menjadi faktor penentu rendahnya konversi keberhasilan pelatihan ini.

Untuk mengatasi kendala tersebut, tim pengabdian memberikan solusi jangka pendek berupa penyediaan sarana berbagi internet (tethering/wi-fi) serta memberikan edukasi persuasif bahwa kepemilikan NPWP untuk UMKM dengan omset di bawah regulasi tertentu tidak langsung dikenakan pajak progresif, guna menumbuhkan rasa aman bagi para pelaku usaha.

Untuk mengoptimalkan dampak pengabdian masyarakat dan menjamin keberlanjutan program di masa mendatang, beberapa rekomendasi strategis yang diusulkan adalah:

1. Penyediaan Sarana Infrastruktur Pendukung: Pelaksanaan pelatihan teknologi di masa depan wajib memastikan ketersediaan fasilitas internet yang memadai (seperti Wi-Fi portabel berkecepatan tinggi) dari tim pengabdian untuk mengantisipasi keterbatasan kuota dan ketidakstabilan sinyal peserta.
2. Edukasi Regulasi Perpajakan UMKM: Perlu dilakukan sosialisasi khusus dan persuasif mengenai regulasi pajak bagi UMKM sebelum pelatihan legalitas dimulai. Warga perlu diberikan pemahaman berdasarkan aturan pemerintah bahwa pelaku usaha mikro dengan omzet di bawah batas tertentu (PTKP/regulasi UMKM terbaru) bebas dari beban pajak, guna mengikis ketakutan psikologis mereka.
3. Pendampingan Berkelanjutan (Follow-up Mentoring): Mengingat hanya 2 peserta yang berhasil mencapai tahap final, tim pengabdian disarankan melakukan metode jemput bola melalui pendampingan skala kecil secara door-to-door atau kelompok kecil pasca-pelatihan untuk menyelesaikan pendaftaran 28 peserta lainnya.
4. Monitoring Dampak Ekonomi: Penelitian atau pengabdian selanjutnya perlu diarahkan pada fase evaluasi pasca-pendaftaran untuk mengukur efektivitas akun OTA yang telah aktif terhadap volume pemesanan (booking) kamar dan peningkatan pendapatan riil masyarakat Mulyaharja.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Sahid dan *Highline College U.S* yang telah memberi dukungan pendanaan terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Indrayani, I. G. Ay. P. W., Pitanatri, M. U., Priliani, N. L. D., Venysia, N. P. S., Yanti, N. L. P. D. T., & Putri, W. A. M. (2024). Manajemen Homestay : Membangun Inovasi Digital Melalui Sistem Informasi. *Tekiba*, 4(2), 112–119. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.36526/tekiba.v4i2.4478>
- Nadhiroh, U., Ambarwati, D., & Srikalimah. (2022). Pelatihan Pembuatan Nomor Ijin Berusaha untuk Kelegalitasan Usaha pada Pelaku Usaha di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri. *Sinergi Cendikia*, 1(3), 351–368. <https://doi.org/https://doi.org/10.55983/empjcs.v1i3.115>
- Saefullah, A., & Ruvi, M. (2022). PENGUATAN LEGALITAS USAHA PELAKU UMKM



-
- MELALUI PEMBUATAN NIB DI LOKASI WISATA CIUNG WANARA CIAMIS. *Pundimas*, 105–111.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37010/pnd.v1i3.918>
- Sono, M. G., Erwin, E., & Muhtadi, M. A. (2023). Strategi Pemasaran Digital dalam Mendorong Keberhasilan Wirausaha di Era Digital. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan West Science*, 1(04), 312–324. <https://kripasta.wordpress.com/wp-content/uploads/2024/04/pemasaran-digital.pdf>
- Sundari, S., & Lestari, H. D. (2022). Pemasaran digital dalam kewirausahaan. *WIKUACITYA*, 1(1), 94–99.
https://pdfs.semanticscholar.org/a489/5f5ed901150d3a6110b9630b071d1902e0b8.pdf?_gl=112peb67_gaODExNTEwNzUzLjE3MTM1ODIyNDY._ga_H7P4ZT52H5*MTcxMzU4NDE0NC4yLjEuMTcxMzU4NDgyOC41OC4wLjA
- Yulianti, & Yuniati, A. (2025). Persona Branding in Building Customer-Based Brand Equity (CBBE) at Gibly Themed Cafe Giyanti Coffee Roastery Menteng. *IJOTHE*, 4(3), 193–202. <https://doi.org/10.56743/ijothe.v4i3>
- Yulianti, Yuniati, A., Wibowo, F. S., Toro, S., Sulaeman, E., & Asmawih. (n.d.). *Pengelolaan Homestay Berbasis Kearifan Lokal* (F. S. Wibowo (ed.); 1st ed.). Penamuda Media.