

**ANALISIS PENETAPAN HARGA TIKET MASUK PADA OBJEK WISATA HUTAN PINUS  
BULU TANAH DESA MATTAMPA WALIE KECAMATAN LAPPARIAJA  
KABUPATEN BONE**

Ratna<sup>1</sup>, Abdulhanaa<sup>2</sup>, Muhammad Abdi Buhasyim<sup>3</sup>

Institut Agama Islam Negeri Bone<sup>1,2,3</sup>

ratnahh10@gmail.com<sup>1</sup>, abdulhanaa@gmail.com<sup>2</sup>, abdibuhasyim07@gmail.com<sup>3</sup>

Received: 27-02-2026

Revised: 24-02-2026

Approved: 31-03-2026

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penetapan harga tiket masuk pada objek wisata Hutan Pinus Bulu Tanah serta menilai kesesuaiannya dengan kondisi fasilitas dan persepsi pengunjung. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta dianalisis menggunakan model analisis interaktif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga tiket belum menggunakan pendekatan cost-based pricing secara sistematis karena tidak adanya perhitungan biaya operasional yang rinci dan penentuan margin keuntungan, melainkan lebih didasarkan pada kondisi fasilitas, kemampuan daya beli masyarakat, serta perbandingan dengan objek wisata sejenis sehingga mencerminkan kombinasi value-based pricing dan competition-based pricing. Harga tiket yang relatif murah mampu meningkatkan jumlah kunjungan dan pendapatan, namun kesesuaian antara harga dan fasilitas masih belum optimal karena beberapa fasilitas belum memadai. Simpulan penelitian ini adalah penetapan harga tiket sudah efektif dalam menarik pengunjung, tetapi perlu diimbangi dengan perbaikan fasilitas serta penerapan sistem penetapan harga yang lebih terstruktur dan berbasis biaya untuk menjaga keberlanjutan dan kepuasan pengunjung.

**Kata Kunci:** Penetapan Harga, Tiket Masuk, Objek Wisata, Fasilitas, Kepuasan Pengunjung

**PENDAHULUAN**

Perekonomian suatu negara dapat tumbuh dan berkembang melalui berbagai sektor, salah satunya adalah sektor pariwisata. Pariwisata merupakan salah satu sarana untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, baik dalam lingkup lokal maupun global. Dalam konteks ini, penting untuk memahami konsep pariwisata dan peranannya dalam perekonomian, serta bagaimana mengelola dan memanfaatkan sumber daya pariwisata secara efektif dan efisien (Indriani Cindy Dwi 2023). Dalam perspektif ekonomi Islam, harta dan sumber daya alam merupakan amanah dari Allah yang dipercayakan kepada manusia untuk dimanfaatkan demi kemaslahatan hidup. Pengelolaan dan pemanfaatan harta dan sumber daya alam harus mengikuti aturan syariat dan bertujuan untuk memberikan manfaat serta kebaikan hidup. Dengan demikian, kepemilikan dan pengelolaan pariwisata harus sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Industri pariwisata mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti harga tiket dan ketersediaan fasilitas di lokasi wisata. Di Indonesia, laju perkembangan sektor ini tergolong cepat dan memberikan dampak besar terhadap perekonomian serta kesejahteraan masyarakat di berbagai bidang. Destinasi wisata merupakan kombinasi produk dan jasa yang disediakan untuk menarik minat wisatawan. Saat ini, aktivitas berwisata telah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat sebagai bentuk pemenuhan kebutuhan maupun keinginan (Rinaldi et al. 2024). Sektor pariwisata juga menjadi salah satu fokus utama pemerintah karena kontribusinya yang besar dalam menyumbang devisa negara. Perhatian khusus terus

diberikan terhadap sektor ini seiring dengan pesatnya pertumbuhan yang ditunjukkan. Kemajuan pariwisata saat ini turut didorong oleh meningkatnya antusiasme masyarakat terhadap berbagai objek wisata. Ragam destinasi yang ditawarkan Indonesia mulai dari wisata alam, buatan, budaya, religi, hingga kuliner berhasil menarik minat wisatawan dari dalam dan luar negeri untuk berkunjung ke tanah air. (Rinaldi et al. 2024) .

Sulawesi Selatan adalah salah satu provinsi di Pulau Sulawesi yang kaya akan keindahan alam dan keberagaman budaya. Wilayah ini tidak hanya dikenal karena tradisi dan kearifan lokalnya, tetapi juga karena potensi pariwisata yang sangat menjanjikan. Baik wisata alam maupun buatan, Sulawesi Selatan memiliki banyak destinasi menarik yang mampu memikat wisatawan lokal maupun mancanegara. Setiap tempat wisata menyimpan daya tarik unik yang menawarkan pengalaman berbeda bagi setiap pengunjung. Salah satu destinasi alam yang patut dikunjungi di Sulawesi Selatan adalah Hutan Pinus bulu tanah di Desa Mattampawalie, Kecamatan Lappariaja, Kabupaten Bone. Tempat ini merupakan surga tersembunyi yang menawarkan keindahan alam yang masih asri dan belum banyak tersentuh pembangunan modern. Hutan pinus ini dikenal dengan suasananya yang tenang dan sejuk, sangat cocok bagi siapa saja yang ingin beristirahat sejenak dari kesibukan dan keramaian kota. Deretan pohon pinus yang menjulang tinggi membentuk naungan alami yang melindungi area di bawahnya dari teriknya matahari. Cahaya yang menyelinap di antara celah-celah dedaunan menciptakan efek visual yang indah dan memukau, menjadikannya tempat yang sangat Instagramable dan ideal untuk fotografi alam. Udara di kawasan ini pun terasa segar dan dingin, memberi ketenangan jiwa dan menyegarkan pikiran.

Tak hanya cocok untuk bersantai, kawasan hutan pinus ini juga menawarkan berbagai aktivitas menarik seperti berkemah, piknik keluarga, berjalan menyusuri jalur alam, hingga menjadi lokasi favorit komunitas pecinta alam. Suasananya yang damai membuatnya ideal untuk refleksi diri atau menghabiskan waktu bersama orang-orang terdekat. Masyarakat setempat terus berupaya mengembangkan potensi wisata ini melalui pembangunan fasilitas pendukung seperti tempat duduk, spot foto kreatif, wc, vila dan mushallah. Objek wisata hutan pinus banyak diminati karena suasananya yang sejuk dan adanya spot foto menarik. Namun, berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, pada wisata hutan pinus sering ditemukan banyak spot foto yang rusak dan tidak terawat, bahkan dibiarkan tanpa perbaikan. Kondisi ini bisa menimbulkan kekecewaan pengunjung karena tidak sebanding dengan harga tiket masuk yang tetap normal. Ketidaksesuaian antara harga dan kualitas fasilitas ini memunculkan pertanyaan tentang kewajaran harga tiket yang diberlakukan. Jika dibiarkan, hal ini bisa menurunkan minat kunjungan dan citra objek wisata. Oleh karena itu, dapat diidentifikasi adanya *research gap* berdasarkan Penjelasan di atas penting untuk dianalisis apakah penetapan harga tiket sudah sesuai dengan kondisi aktual di lapangan.

Penelitian ini memiliki novelty (kebaruan) dibandingkan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Muhammad Hadid, Dan Priyon Wibisono , yang berjudul “*Analisis Biaya Operasional Kapal Untuk Penentuan Tarif Dasar Transportasi Sungai dan Pesisir di Kabupaten Paser , Kalimantan Timur*” Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa Hasil menunjukkan bahwa BOK per tahun untuk transportasi sungai dan pesisir sebesar Rp. 874.495.665. Hasil lain adalah tarif dasar angkutan sungai untuk rute Tanah Grogot (Senaken) – Muara Paser untuk penumpang dan

kendaraan roda dua/motor adalah Rp. 19.101 dan Rp. 14.824. Sedangkan, tarif dasar penumpang dan kendaraan roda dua/motor untuk rute Senaken –Tanjung Aru adalah Rp. 47.752 dan Rp. 37.061. Penentuan load factor dalam penetapan tarif dasar tergantung dari potensi demand yang akan menggunakan angkutan dan dapat menjadi pertimbangan seberapa besar alokasi subsidi yang dapat diberikan oleh pengatur kebijakan (Hadid and Wibisono 2022).

Penelitian ini berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan karena sama-sama berfokus pada penentuan harga yang ideal dan seimbang antara biaya pengelolaan dengan manfaat yang dirasakan pengguna. Keduanya menggunakan pendekatan berbasis biaya operasional serta mempertimbangkan faktor permintaan, di mana penelitian transportasi memperhitungkan load factor sebagai representasi jumlah penumpang, sedangkan penelitian wisata memperhatikan jumlah kunjungan wisatawan. Selain itu, kedua penelitian sama-sama berhubungan erat dengan kebijakan publik karena hasilnya dapat menjadi dasar pertimbangan penetapan tarif resmi, sekaligus berupaya menciptakan keseimbangan antara keberlanjutan pengelolaan dan keterjangkauan bagi masyarakat atau pengunjung, Namun terdapat perbedaan sudut pandang. Kebaruan dalam penelitian ini terletak pada fokusnya yang lebih spesifik, yaitu pada objek wisata hutan pinus dengan mempertimbangkan kondisi fasilitas utama yang rusak dan tidak terawat, seperti spot foto yang menjadi daya tarik utama. Penelitian-penelitian sebelumnya umumnya hanya membahas hubungan antara harga tiket, fasilitas, dan minat kunjungan secara umum, tanpa menyoroti dampak kerusakan fasilitas terhadap kelayakan harga tiket. Oleh karena itu, penelitian ini memberikan kontribusi baru dengan menilai apakah harga tiket yang berlaku masih layak jika sebagian fasilitas utama berada dalam kondisi tidak memadai. Temuan ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pengelola wisata alam dalam menentukan kebijakan harga tiket yang adil dan sesuai dengan kualitas layanan yang tersedia di lapangan.

## **KAJIAN TEORI**

### **Penetapan harga**

Harga merupakan salah satu elemen paling mudah dikombinasikan dalam strategi pemasaran karena secara langsung menghasilkan pendapatan. Dalam konteks bauran pemasaran, harga juga dianggap sebagai komponen yang paling fleksibel karena dapat dengan cepat menyesuaikan diri terhadap karakteristik produk, saluran distribusi, maupun strategi komunikasi, yang umumnya membutuhkan waktu lebih lama untuk berubah. Lebih dari itu, harga berfungsi sebagai representasi posisi nilai suatu produk atau merek di mata pasar. Produk hasil rekayasa, misalnya, dapat dipasarkan dengan harga relatif tinggi dan tetap berhasil menarik konsumen, sehingga menghasilkan keuntungan yang signifikan. Oleh karena itu, strategi penetapan harga menjadi penting untuk menentukan tingkat harga yang tepat serta menilai sejauh mana pelanggan bersedia membayar suatu produk (Pebrianti et al. 2023).

Penetapan harga merupakan persoalan yang cukup rumit dan menantang bagi perusahaan. Keputusan mengenai harga sangat krusial karena dapat menentukan keberhasilan organisasi, baik yang berorientasi pada profit maupun yang bersifat non-profit. Menentukan harga tidak bisa dilakukan secara sembarangan. Di satu sisi, harga yang terlalu tinggi mungkin akan segera meningkatkan laba jangka pendek, namun bisa mengurangi daya beli konsumen. Sebaliknya, jika harga terlalu rendah, pangsa pasar mungkin meningkat, tetapi margin keuntungan dan laba bersih akan menurun. Selain

itu, konsumen bisa saja menganggap bahwa produk yang terlalu murah memiliki kualitas rendah. Oleh karena itu, informasi mengenai harga sangat penting dalam proses pengambilan keputusan pembelian. Informasi ini akan diperhatikan, dipahami, dan dimaknai oleh konsumen, sehingga turut memengaruhi perilaku mereka dalam membeli (Faisal Amir 2019).

### Objek Wisata

Wisata merupakan suatu bentuk aktivitas perjalanan yang dilakukan oleh individu maupun kelompok dengan tujuan mengunjungi lokasi tertentu dalam kurun waktu tertentu. Tujuan dari kegiatan ini bisa berupa rekreasi, pengembangan diri, atau untuk memahami dan mempelajari keunikan dari daya tarik wisata yang dikunjungi Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 1979, objek wisata didefinisikan sebagai segala bentuk perwujudan dari hasil ciptaan manusia, pola kehidupan sosial, seni dan budaya, serta warisan sejarah bangsa dan kondisi lingkungan yang memiliki daya tarik sehingga layak untuk dikunjungi (Albasir 2019). Dengan merujuk pada pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa objek wisata adalah suatu tempat, baik yang bersumber dari alam maupun buatan, yang memiliki potensi sumber daya wisata yang telah dikembangkan serta dikelola untuk menciptakan daya tarik bagi para wisatawan. Selain itu, dalam perspektif Islam yang tercantum dalam Al-Qur'an, perjalanan atau kegiatan bepergian memiliki makna yang lebih mendalam. Ia merupakan perintah Allah yang bertujuan agar manusia dapat merenungkan, mengambil pelajaran (i'tibar), dan memahami kebesaran serta keagungan Sang Pencipta melalui pengamatan terhadap alam semesta. Allah SWT menciptakan segala sesuatu di bumi ini sebagai sarana pemenuhan kebutuhan makhluk-Nya dan untuk kesejahteraan umat manusia. Setiap ciptaan-Nya memiliki fungsi tertentu dan tidak ada yang diciptakan dengan sia-sia. Sebagaimana Firman Allah SWT dalam QS.Al-A'raf:56.

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ

#### Terjemahan

*Janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi setelah diatur dengan baik. Berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut dan penuh harap. Sesungguhnya rahmat Allah sangat dekat dengan orang-orang yang berbuat baik.* ("Al-Qur'an Kemenag Dan Terjemahannya," n.d.)

Berdasarkan ayat, dapat dipahami bahwa Allah menciptakan alam semesta sebagai bentuk kasih sayang-Nya untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan seluruh makhluk, terutama manusia. Oleh karena itu, segala sesuatu yang ada di bumi sepatutnya dikelola dan dimanfaatkan secara bijaksana demi kemaslahatan bersama. Selain itu, manusia juga bertanggung jawab untuk menjaga dan melestarikan lingkungan guna mencegah terjadinya kerusakan di muka bumi.

### Strategi Penetapan Harga (Pricing )

#### 1) Strategi Harga Berbasis Biaya (Cost-Based Pricing)

Strategi ini menetapkan harga dengan menghitung seluruh biaya operasional lembaga pendidikan, yang terdiri dari biaya tetap maupun variabel. (Ramdhani et al. 2025) *Ratna Dwi Ramdhani and others, 'Strategi Penentuan Harga Dalam Pemasaran Jasa Pendidikan', Jurnal Ilmiah Multidisiplin, Vol.2, No.01, Januari- April 2025, h. 84-85.* Biaya tetap meliputi pengeluaran yang tidak berubah meskipun jumlah siswa berfluktuasi, seperti gaji tenaga pengajar, perawatan gedung, dan pajak, sedangkan biaya

variabel mencakup pengeluaran yang berubah sesuai jumlah siswa, misalnya bahan ajar, perlengkapan, laboratorium, dan kegiatan tambahan. Setelah total biaya diperoleh, lembaga menambahkan margin keuntungan sesuai target yang ditetapkan untuk menentukan harga akhir. Kelebihan strategi ini terletak pada kemudahan penerapan karena menggunakan data yang jelas dan terukur, sekaligus menjamin biaya operasional tertutupi sehingga keberlanjutan finansial terjaga. Namun, kelemahannya adalah kurang responsif terhadap kondisi pasar. Jika harga yang ditetapkan lebih tinggi dari persepsi konsumen, daya saing lembaga bisa menurun, sementara harga yang terlalu rendah dapat mengurangi margin keuntungan. Selain itu, strategi ini belum sepenuhnya memperhitungkan nilai subjektif yang dirasakan konsumen terhadap layanan pendidikan.

2) Strategi Harga Berbasis Nilai (*Value-Based Pricing*)

Strategi ini menetapkan harga berdasarkan nilai atau manfaat yang dirasakan konsumen atas layanan pendidikan yang diberikan. (Ramdhani et al. 2025) Nilai tersebut dapat bersumber dari kualitas pengajaran (kompetensi guru dan kurikulum), fasilitas pendukung (laboratorium modern, teknologi pembelajaran), reputasi lembaga (akreditasi dan penghargaan), hingga hasil yang diharapkan, seperti tingkat kelulusan, peluang kerja, maupun akses ke perguruan tinggi ternama. Lembaga pendidikan yang menerapkan strategi ini biasanya menetapkan harga lebih tinggi ketika mampu menunjukkan keunggulan atau diferensiasi dibanding pesaing. Contohnya, sekolah internasional dengan kurikulum global dan pengajaran bilingual cenderung menarik segmen tertentu dengan tarif premium. Keunggulan strategi ini adalah peluang memperoleh margin keuntungan lebih besar karena konsumen bersedia membayar lebih untuk nilai yang dianggap penting. Namun, tantangannya terletak pada pemahaman mendalam terhadap kebutuhan, preferensi, serta persepsi konsumen, sehingga diperlukan riset pasar yang berkesinambungan serta upaya menjaga kualitas dan reputasi agar nilai yang ditawarkan tetap relevan.

Strategi Harga Berbasis Kompetisi (*Competition-Based Pricing*)

3) Strategi ini menetapkan harga dengan mengacu pada tarif yang berlaku di pasar dan mempertimbangkan kebijakan harga pesaing. (Ramdhani et al. 2025) Analisis dilakukan untuk menilai sejauh mana harga pesaing memengaruhi keputusan konsumen serta menentukan posisi lembaga di antara kompetitor. Berdasarkan hasil analisis, terdapat tiga pendekatan yang dapat dipilih Harga lebih rendah, ditujukan untuk menarik konsumen yang sensitif terhadap harga, khususnya pada segmen menengah ke bawah, dengan syarat pengendalian biaya tetap terjaga; Harga seimbang, yaitu penetapan harga setara dengan pesaing namun didukung keunggulan nilai yang membedakan lembaga dari lainnya dan Harga lebih tinggi, biasanya diterapkan oleh lembaga yang memiliki reputasi kuat atau menawarkan layanan unik yang sulit ditiru kompetitor.

### Alat Ukur Keberhasilan Penetapan Harga

Alat ukur keberhasilan penetapan harga dalam bidang wisata adalah indikator atau ukuran yang digunakan untuk menilai seberapa efektif harga tiket atau jasa wisata

yang ditetapkan dalam mencapai tujuan pengelolaan objek wisata, seperti meningkatkan jumlah pengunjung, memperoleh pendapatan optimal, serta menciptakan kepuasan dan loyalitas wisatawan. Salah satu ukuran keberhasilan yang penting adalah loyalitas pelanggan, karena harga yang tepat dapat mempengaruhi apakah pelanggan akan membeli kembali (*repeat order*) dan merekomendasikan produk ke orang lain. Loyalitas pelanggan merupakan kecenderungan seseorang untuk terus membeli dan menggunakan produk atau layanan dari suatu perusahaan secara konsisten. Loyalitas ini sangat penting karena semakin lama pelanggan bertahan, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh perusahaan. Selain itu, pelanggan yang loyal juga memberikan nilai lebih berupa kesetiaan jangka panjang.

Menurut Kotler dan Keller dalam Jordan Bastian, loyalitas pelanggan diartikan sebagai komitmen seseorang untuk membeli kembali produk atau jasa yang disukai dan ditawarkan oleh perusahaan. Sementara itu, Dharmmesta dalam T.N. Aini menjelaskan bahwa loyalitas pelanggan adalah kondisi di mana konsumen memiliki sikap positif terhadap merek tertentu dan berencana untuk terus membelinya di masa mendatang. Kesetiaan pelanggan atau *customer loyalty* juga dapat diartikan sebagai bentuk kepercayaan konsumen terhadap suatu produk atau merek. Ketika kepercayaan sudah terbentuk, konsumen tidak akan mudah beralih ke merek lain dan akan tetap memilih produk atau jasa yang telah dipercaya. Oleh karena itu, kepercayaan menjadi faktor penting yang mendukung terbentuknya loyalitas pelanggan (Andayani Melia, Rusilawati Tri, Hestin 2023). Adapun indikator loyalitas pelanggan yaitu.

a. *Buying*

Menurut Mulyadi *Buying* atau Pembelian merupakan serangkaian tindakan yang dilakukan untuk memperoleh barang atau jasa melalui proses pertukaran, dengan tujuan untuk digunakan sendiri atau di jual kembali (Dian, Endang, and Darwin Ahmad La Ode 2024).

2) *Repeat Order*

*Repeat order* merupakan salah satu indikator penting dalam menilai tingkat kepuasan dan loyalitas konsumen terhadap suatu produk atau layanan. Istilah ini menggambarkan perilaku konsumen yang melakukan pembelian kembali secara berulang pada tempat atau merek yang sama. Terjadinya *repeat order* menunjukkan adanya kepercayaan dan kepuasan konsumen terhadap kualitas produk yang telah dikonsumsi sebelumnya, sehingga mendorong mereka untuk melakukan pembelian ulang tanpa adanya paksaan dari pihak produsen (Maulana and Nurbaiti 2024).

3) *Referral*

*Referral* merupakan tindakan seseorang dalam memberikan saran atau rekomendasi positif kepada orang lain mengenai produk atau jasa yang telah digunakannya (Faisal Amir 2019).

Adapun Hal-hal yang mempengaruhi loyalitas konsumen Menurut Swastha dan Handoko yang dikutip oleh Tufiqurrahman dan Wijayanto, Loyalitas Konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu :

- 1) kualitas produk
- 2) kualitas pelayanan
- 3) faktor emosional
- 4) harga serta biaya (Maisaroh and Nurhidayati 2021)

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif, yaitu jenis penelitian yang bertujuan menggambarkan objek atau subjek penelitian sebagaimana adanya. Tujuan dari metode ini adalah untuk menyajikan fakta dan karakteristik objek secara sistematis serta memahami setiap konteks fenomena secara menyeluruh (Saputra and Khaidir 2020). Pendekatan Penelitian, Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu memungkinkan peneliti menggali makna di balik keputusan manajerial dan strategi harga melalui wawancara mendalam, observasi langsung di lapangan, dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan bersifat naratif dan akan dianalisis secara tematik untuk menemukan pola, tema, serta interpretasi yang relevan terhadap tujuan penelitian. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif yang terdiri dari tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilih dan menyederhanakan informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Selanjutnya data disajikan dalam bentuk uraian deskriptif agar mudah dipahami. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan berdasarkan pola dan hubungan yang ditemukan dari data penelitian.

Alur penelitian dalam penelitian ini dimulai dengan observasi awal pada objek wisata Hutan Pinus Bulu Tanah untuk mengetahui kondisi lokasi serta memperoleh gambaran umum mengenai system penetapan harga tiket yang berlaku. Selanjutnya dilakukan identifikasi masalah yang berkaitan dengan proses penetapan harga tiket masuk dan persepsi pengunjung terhadap harga serta fasilitas wisata yang tersedia. Setelah masalah penelitian ditetapkan, tahap berikutnya adalah pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi, wawancara dengan pengelola dan pengunjung, serta dokumentasi yang berkaitan dengan objek penelitian. Data yang telah diperoleh kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis data kualitatif yang meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil dari proses analisis tersebut kemudian disusun dalam bentuk hasil penelitian, yang selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam merumuskan kesimpulan dan saran dari penelitian yang dilakukan.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Sejarah Singkat Objek Wisata Hutan Pinus Bulu Tanah**

Wisata Hutan Pinus Bulu Tanah terletak di Dusun Bulu Tanah, Desa Mattampawalie, Kecamatan Lappariaja, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan. Lokasi wisata ini berjarak sekitar 70 kilometer dari pusat Kota Watampone dan dapat diakses melalui jalan Poros Bone–Makassar, sehingga relatif mudah dijangkau oleh pengunjung baik dari dalam Kabupaten Bone maupun dari daerah sekitarnya. Akses jalan menuju lokasi wisata tergolong cukup baik dan memungkinkan kendaraan roda dua maupun roda empat untuk mencapai area wisata. Kawasan wisata ini mulai dikenal oleh masyarakat luas sejak awal tahun 2020, seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap wisata alam terbuka. Melihat potensi tersebut, pemerintah desa bersama masyarakat setempat kemudian mengembangkan kawasan ini sebagai destinasi wisata, yang selanjutnya diresmikan secara resmi pada tanggal 30 Oktober 2020. Sejak saat itu, wisata Hutan Pinus Bulu Tanah terus mengalami perkembangan, baik dari segi jumlah pengunjung maupun fasilitas pendukung yang tersedia.

### **Hasil Wawancara dengan Pengelola Wisata**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak pengelola, diketahui bahwa penetapan harga tiket masuk dilakukan melalui musyawarah bersama yang melibatkan pengurus koperasi, tokoh masyarakat, dan pemerintah desa. Dengan demikian, penetapan harga tidak dilakukan secara sepihak, melainkan berdasarkan kesepakatan bersama. Dalam menentukan harga tiket, berdasarkan hasil wawancara dengan Rustan selaku pengelola mempertimbangkan beberapa faktor utama, antara lain kondisi fasilitas yang masih terbatas, status wisata yang masih dalam tahap pengembangan, serta kemampuan daya beli masyarakat. Pada awal pembukaan wisata, harga tiket ditetapkan sebesar Rp3.000 karena fasilitas yang tersedia masih minim dan tujuan utama pengelola adalah menarik minat pengunjung. Seiring dengan penambahan fasilitas, harga tiket kemudian dinaikkan menjadi Rp5.000. Pengelola juga menyatakan bahwa harga tiket ditetapkan lebih rendah dibandingkan objek wisata sejenis. Kebijakan ini bertujuan agar wisata Hutan Pinus Bulu Tanah dapat diakses oleh seluruh masyarakat, baik anak-anak maupun orang dewasa, serta menarik pengunjung dari dalam maupun luar daerah. Penetapan harga tidak didasarkan pada perhitungan baku atau standar tertentu, melainkan disesuaikan dengan kondisi lapangan.

Terkait biaya operasional, pengelola mengungkapkan bahwa pendapatan dari tiket masuk belum sepenuhnya mencukupi seluruh biaya operasional secara ideal, namun dinilai cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional harian, seperti kebersihan dan keamanan. Dalam penetapan harga tiket, pengelola juga tidak menetapkan persentase keuntungan tertentu, melainkan lebih menekankan pada keberlangsungan operasional dan pemeliharaan wisata. Selain itu, pengelola menjelaskan bahwa pendapatan dari penjualan karcis setiap bulan dibagi sebesar 30%, yang kemudian dialokasikan kepada beberapa pihak, yaitu:

- 1) Kehutanan sebesar 10%,
- 2) KPH sebesar 8%,
- 3) Pemerintah Kabupaten sebesar 7%, dan
- 4) Pemerintah Desa sebesar 5%.

Sisa pendapatan digunakan untuk operasional dan pengembangan wisata. Pengelola menilai bahwa harga tiket yang terjangkau memberikan dampak positif terhadap peningkatan jumlah kunjungan setiap tahun. (Rustan Pale 2025.)

### **Hasil Wawancara dengan Pengunjung**

Hasil wawancara dengan pengunjung menunjukkan bahwa sebagian besar responden menilai harga tiket masuk sebesar Rp5.000 tergolong murah dan terjangkau. Pengunjung merasa harga tersebut sesuai dengan kemampuan ekonomi masyarakat dan tidak memberatkan. Namun, terkait kesesuaian antara harga dan fasilitas, terdapat perbedaan pendapat. Sebagian pengunjung menilai bahwa harga tiket yang dibayarkan sudah sepadan dengan fasilitas yang tersedia saat ini (Marwah and Nasrun 2025) Sementara itu, sebagian pengunjung lainnya berpendapat bahwa fasilitas wisata masih perlu ditambah dan ditingkatkan agar lebih sesuai dengan harga tiket yang dibayarkan. Secara umum, pengunjung mengakui bahwa harga tiket yang murah menjadi daya tarik utama wisata Hutan Pinus Bulu Tanah. Meskipun demikian, pengunjung juga berharap adanya perbaikan dan penambahan fasilitas di masa mendatang untuk meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pengunjung.

### Hasil wawancara Salah satu karyawan di wisata hutan pinus

Mengatakan bahwa Pengunjung memiliki pendapat yang beragam terkait harga tiket Rp. 5000 sebagian pengunjung menilai harga tiket murah dan terjangkau, namun masih mengharapkan penambahan fasilitas di hutan pinus bulu tanah ada juga pengunjung yang menilai harga tiket mahal, tetapi ada pula yang merasa harga tiket sudah sesuai dengan fasilitas yang diberikan ,secara umum tidak ada keluhan signifikan terkait harga tiket, namun pengunjung masih berharap adanya peningkatan fasilitas untuk meningkatkan pengalaman wisata dan menurut petugas lapangan harga tiket sudah sesuai fasilitas yang ada (Supri2025). Jumlah kunjungan Wisatawan Pada Objek Wisata Hutan Pinus Bulu Tanah di kec. Lappariaja kab. Bone Pada tahun 2023-2025.

**Tabel 1.**

**Data Rekapitulasi Penerimaan Kas Wisata Hutan Pinus Bulu Tanah Tahun 2023**

No.	Tahun	Jumlah kunjungan ( Jiwa)
1.	2023	24.096
2.	2024	28.523
3	2025	28.918

No	Sumber Penerimaan	Jumlah (Rp)
1	Karcis masuk umum	176.686.000
2	parkir	67.479.000
3	Camp	75.579.000
4	wedding	1.050.000
5	Paket camp	680.000
6	Lain lain	5.915.000
7	Catering	590.000
	<b>Total Penerimaan Kas</b>	<b>351.785.500</b>

Berdasarkan Tabel di atas total penerimaan kas wisata Hutan Pinus Bulu Tanah selama tahun 2023 sebesar Rp351.785.500. Penerimaan terbesar berasal dari karcis masuk umum, yang menunjukkan bahwa pendapatan wisata masih didominasi oleh tiket masuk pengunjung. Sementara itu, penerimaan dari layanan tambahan seperti wedding, paket camp, dan catering masih relatif kecil.

**Tabel 2.**

**Data Rekapitulasi Pengeluaran Kas Wisata Hutan Pinus Bulu Tanah Tahun 2023**

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah (Rp)
1	PAD	28.584.400
2	Listrik	9.465.000
3	konsumsi	11.806.000
4	Upah petugas	173.488.000
5	ATK	2.377.000
6	Lain- lain	102.025.000
	<b>Total pengeluaran kas</b>	<b>327.745.500</b>

Berdasarkan Tabel di atas total pengeluaran kas wisata Hutan Pinus Bulu Tanah selama tahun 2023 sebesar Rp327.745.500. Pengeluaran terbesar berasal dari upah petugas, yang menunjukkan bahwa biaya operasional wisata lebih banyak dialokasikan untuk tenaga kerja dan pengelolaan harian. Selain itu, terdapat pengeluaran lain-lain yang cukup besar, yang mencakup kebutuhan operasional tidak rutin seperti perawatan, perbaikan fasilitas, dan kebutuhan pendukung lainnya.

**Tabel 3.**

Data Rekapitulasi Penerimaan Kas Wisata Hutan Pinus Bulu Tanah Tahun 2024

No	Sumber penerimaan	Jumlah (Rp)
1	Karcis masuk umum	195.838.000
2	parkir	73.498.000
3	camp	81.483.000
4	wedding	4.050.000
5	Paket camp	3.315.000
6	Lain lain	180.000
7	Catering	755.000
	Total Penerimaan Kas	420.389.500

Berdasarkan Tabel di atas total penerimaan kas wisata Hutan Pinus Bulu Tanah selama tahun 2024 sebesar Rp420.389.500 Penerimaan terbesar berasal dari karcis masuk umum, yang menunjukkan bahwa pendapatan wisata masih didominasi oleh tiket masuk pengunjung. Sementara itu, penerimaan dari layanan tambahan seperti wedding, paket camp, dan catering masih relatif kecil.

**Tabel 4.**

Data Rekapitulasi Pengeluaran Kas Wisata Hutan Pinus Bulu Tanah Tahun 2024

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah (Rp)
	PAD	48.052.900
	Listrik	14.057.000
	konsumsi	15.204.500
	Upah petugas	175.454.500
	ATK	3.072.000
	Lain- lain	104.809.000
	Total pengeluaran kas	360.650.400

Berdasarkan Tabel di atas total pengeluaran kas wisata Hutan Pinus Bulu Tanah selama tahun 2024 sebesar Rp360.650.400 Pengeluaran terbesar berasal dari upah petugas, yang menunjukkan bahwa biaya operasional wisata lebih banyak dialokasikan untuk tenaga kerja dan pengelolaan harian. Selain itu, terdapat pengeluaran lain-lain yang cukup besar, yang mencakup kebutuhan operasional tidak rutin seperti perawatan, perbaikan fasilitas, dan kebutuhan pendukung lainnya.

## **PEMBAHASAN**

### **Analisis Penetapan Harga Tiket Masuk oleh Pengelola**

Berdasarkan hasil penelitian, penetapan harga tiket masuk pada wisata Hutan Pinus Bulu Tanah tidak sepenuhnya menggunakan pendekatan cost-based pricing.

Pengelola tidak melakukan perhitungan biaya operasional secara rinci yang kemudian ditambahkan dengan margin keuntungan tertentu. Sebaliknya, penetapan harga lebih didasarkan pada kondisi fasilitas, tahap pengembangan wisata, serta perbandingan harga dengan objek wisata sejenis. Penetapan harga yang lebih rendah dibandingkan pesaing menunjukkan bahwa pengelola cenderung menggunakan pendekatan *competition-based pricing* dengan tujuan menarik lebih banyak pengunjung. Selain itu, pertimbangan kemampuan daya beli masyarakat menunjukkan adanya unsur *value-based pricing*, di mana harga ditetapkan berdasarkan persepsi nilai yang dirasakan pengunjung. Dengan demikian, kebijakan harga yang diterapkan merupakan kombinasi dari beberapa pendekatan penetapan harga, meskipun tidak diterapkan secara formal.

### **Analisis Persepsi Pengunjung terhadap Harga Tiket**

Persepsi pengunjung yang menilai harga tiket tergolong murah menunjukkan bahwa kebijakan harga yang diterapkan telah sesuai dengan kemampuan ekonomi pengunjung. Harga tiket yang terjangkau menjadi salah satu faktor penting yang mendorong minat kunjungan dan meningkatkan jumlah pengunjung dari waktu ke waktu. Namun, persepsi harga yang murah juga diikuti dengan harapan terhadap peningkatan fasilitas. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pengunjung merasa harga tiket terjangkau, nilai yang diterima belum sepenuhnya optimal, terutama dari segi kelengkapan dan kualitas fasilitas.

### **Kesesuaian Harga Tiket dengan Fasilitas yang Disediakan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kesesuaian antara harga tiket dan fasilitas masih bersifat relatif. Sebagian pengunjung menilai harga tiket sudah sepadan dengan fasilitas yang tersedia, sedangkan sebagian lainnya menilai fasilitas masih belum memadai. Kondisi ini menunjukkan bahwa wisata Hutan Pinus Bulu Tanah masih berada pada tahap pengembangan. Harga tiket yang rendah dapat diterima oleh pengunjung sebagai kompensasi atas keterbatasan fasilitas. Namun, apabila pengelola berencana untuk meningkatkan harga tiket di masa mendatang, maka peningkatan kualitas dan kuantitas fasilitas menjadi hal yang sangat penting agar tetap sesuai dengan persepsi nilai pengunjung.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan penetapan harga tiket perlu diimbangi dengan perbaikan fasilitas secara bertahap. Dengan strategi tersebut, pengelola dapat mempertahankan persepsi harga yang terjangkau sekaligus meningkatkan kepuasan pengunjung. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pengelola dalam merumuskan kebijakan harga dan pengembangan fasilitas, sehingga wisata Hutan Pinus Bulu Tanah dapat berkembang secara berkelanjutan. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga tiket masuk pada objek wisata Hutan Pinus belum sepenuhnya menerapkan metode *cost-based pricing* sebagaimana yang dijelaskan dalam teori akuntansi biaya. Secara teoritis, *metode cost-based pricing* mensyaratkan adanya perhitungan biaya yang sistematis dengan memisahkan biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya *variabel* (*variable cost*), serta penentuan persentase keuntungan (*markup*) yang ditambahkan di atas total biaya sebagai dasar dalam menetapkan harga tiket masuk. Namun, berdasarkan hasil penelitian di lapangan, laporan keuangan yang dimiliki oleh pengelola wisata Hutan Pinus belum memisahkan biaya tetap dan biaya

variabel secara jelas dan terperinci. Biaya operasional masih dicatat secara sederhana tanpa klasifikasi biaya yang memadai.

Selain itu, pengelola tidak menetapkan persentase keuntungan tertentu dalam menentukan harga tiket masuk. Harga yang ditetapkan tidak berasal dari perhitungan total biaya ditambah margin laba yang terukur, melainkan ditentukan secara praktis berdasarkan pertimbangan kondisi lapangan dan kebutuhan operasional sehari-hari. Ketiadaan pemisahan biaya dan tidak adanya penetapan persentase keuntungan tersebut menyebabkan metode *cost-based pricing* tidak dapat diterapkan secara optimal maupun konsisten. Pengelola tidak memiliki dasar perhitungan yang jelas untuk mengetahui secara pasti apakah harga tiket yang ditetapkan telah mampu menutup seluruh biaya operasional serta menghasilkan keuntungan yang terukur dan berkelanjutan. Meskipun demikian, berdasarkan data keuangan dan laporan jumlah pengunjung yang tersedia, diketahui bahwa jumlah pengunjung wisata Hutan Pinus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Seiring dengan peningkatan jumlah pengunjung tersebut, pendapatan yang diperoleh dari penjualan tiket masuk juga menunjukkan kecenderungan meningkat. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun harga tiket relatif rendah dan tidak ditetapkan berdasarkan perhitungan biaya secara formal, strategi penetapan harga yang diterapkan mampu mendorong pertumbuhan kunjungan dan meningkatkan total pendapatan secara agregat. Dalam praktiknya, penetapan harga tiket masuk lebih banyak dipengaruhi oleh pertimbangan kemampuan bayar pengunjung, sehingga menunjukkan penerapan *value-based pricing*, di mana harga disesuaikan dengan nilai dan manfaat yang dirasakan oleh pengunjung. Selain itu, pengelola juga menetapkan harga tiket masuk di bawah harga pesaing atau objek wisata sejenis di wilayah sekitar dengan tujuan meningkatkan daya saing dan menarik minat pengunjung. Kebijakan ini mencerminkan penerapan *competition-based pricing*, yaitu penetapan harga berdasarkan perbandingan dengan harga pesaing.

## KESIMPULAN

Bahwa penetapan harga tiket masuk pada objek wisata Hutan Pinus Bulu Tanah belum dilakukan secara sistematis dengan pendekatan *cost-based pricing*, karena pengelola tidak melakukan perhitungan biaya operasional secara rinci maupun penentuan margin keuntungan yang jelas. Sebaliknya, penetapan harga lebih didasarkan pada pertimbangan kondisi fasilitas, kemampuan daya beli masyarakat, serta perbandingan dengan harga objek wisata sejenis, sehingga mencerminkan kombinasi *value-based pricing* dan *competition-based pricing*. Harga tiket yang relatif murah terbukti mampu meningkatkan jumlah kunjungan dan pendapatan secara keseluruhan, namun kesesuaian antara harga dan fasilitas masih belum optimal karena sebagian fasilitas belum memadai. Oleh karena itu, agar keberlanjutan dan kepuasan pengunjung dapat terjaga, pengelola perlu melakukan perbaikan dan pengembangan fasilitas secara bertahap serta mempertimbangkan penerapan sistem penetapan harga yang lebih terstruktur dan berbasis biaya.

## DAFTAR PUSTAKA

Albasir, Dedek. 2019. "Pengembangan Objek Wisata Bukit Pangonan Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Pajaresuk Pringsewu Lampung)."

- Andayani Melia, Rusilawati Tri, Hestin, Saparudin. 2023. “Meningkatkan Kesetiaan Pelanggan Melalui Kualitas Layanan Dan Kepercayaan Pelanggan Pada PT . Mastratech Indonesia Cabang Lahat.” *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, Vol. 19 No. 4. Januari 2023 :644-656 19 (4): 646.
- Dian, Purwati Ninik Endang, and Darwin Ahmad La Ode. 2024. “Efektivitas Penjualan Produk Pada Media Sosial Terhadap Pembelian Produk ( Studi Kasus Perumahan As Tamrin Residen , Kendari ).” *Administrasi Bisnis* 9 (2): 623–34.
- Faisal Amir. 2019. “Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Tiket Bis Sindoro Sariammas Semarang.”
- Hadid, Muhammad, and Priyo Wibisono. 2022. “Analisis Biaya Operasional Kapal Untuk Penentuan Tarif Dasar Transportasi Sungai Dan Pesisir Di Kabupaten Paser , Kalimantan Timur.” *Jurnal Aplikasi Teknik Sipil* 20 (4): 431–38.
- Indriani Cindy Dwi. 2023. Pengaruh Harga Tiket , Fasilitas Dan Daya Tarik Terhadap Kepuasan Wisata Wan Di Pantai Pangandaran Provinsi Jawa Barat.
- Maisaroh, Ridha, and Maulida Nurhidayati. 2021. “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumen Toko Stars Madiun 2.” *Jurnal Of Economics and Business Research* 1 (2): 197–216.
- Maulana, Syahlaa, and Maidalena Nurbaiti. 2024. “Analisis Pengaruh Ulasan, Responsif, Dan Hari Aktif Terhadap Keputusan Repeat Order (Studi Kasus User Lita).” *Jurnal Manajemen Tearapan Dan Keuangan (Mankeu)* Vol. 13 No. 02, Juni 2024 13 (02): 614.
- Marwah, Syamsidar, Sagena, Nasrun , Ardhy ( 26 Desember 2025 ) Hasil Wawancara
- Pebrianti, Yulia, Keti Purnamasari, Andre Mariza Putra, Alditia Detmuliati, Gusti Ayu, Oka Windarti, Siti Kamilah, Sahfina Izun, Al Khansa, and A Shalsabila. 2023. “Sosialisasi Penentuan Harga Tiket Masuk Pada Agrowisata Tekno 44 Desa Gelebak Dalam Kabupaten Banyuasin , Sumatera Selatan.” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa* 1 (4): 88–95.
- Ramdhani, Ratna Dwi, Haenul Jarya, Siti Nur Patimah, and Mahfud Ifendi. 2025. “Strategi Penentuan Harga Dalam Pemasaran Jasa Pendidikan.” *Jurnal Ilmiah Multidisiplin* 02 (01): 84–85.
- Rinaldi, Afdhol, Risa Juita, Jonnius, Bambang Hermanto, and Afifah Dhiya Dwi. 2024. “Pengaruh Harga Tiket Dan Fasilitas Terhadap Minat Berkunjung Di Objek Wiasata Pantai Gandoriah Kota Pariaman Menurut Perspektif Ekonomi Syariah.” *Jurnal Audit, Akuntansi, Manajemen Terintragasi* 2 (2): 509.
- Rustan Pale (25 Desember 2025.)“Hasil Wawancara
- Saputra, Agung Pengelolaan, and Ali Khaidir. 2020. “Analisis Kebijakan Pariwisata Terhadap Pengelolaan Objek Wisata Di Kabupaten Samosir” 14 (4): 572.
- Supri (25 Desember. 2025 ). “Hasil Wawancara