

Pelatihan pengelolaan housekeeping dan administrasi keuangan homestay di Kota Cimahi

Rieke Sri Rizki Asti Karini^{1*}, Erie Hidayat Sukriadi¹

^{1*}Program Studi Manajemen dan Perhotelan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Yapari, Jl. Prof Dr Sutami 81 – 83 Bandung, Jawa Barat, Indonesia 40152

INFORMASI ARTIKEL

Article History:

Submission: 08-05-2023

Revised: 25-05-2023

Accepted: 26-05-2023

* Korespondensi:

Rieke Sri Rizki Asti Karini
rsrak17@yahoo.com

ABSTRAK

Meningkatkan Sumber Daya Manusia dengan pemahaman, kesadaran, pengetahuan, motivasi dan kompetensi pelayanan, peningkatan manajerial dan kepariwisataan agar pengelola menerapkan standarisasi sesuai (*ASEAN Homestay Standard*) dengan kearifan lokal, berpegang pada Sapta Pesona, memberikan pelayanan profesional berkualitas dan rasa aman serta puas, sehingga tamu betah menginap. Pada observasi awal dengan pemilik *homestay* terdapat permasalahan (1) Kurangnya pemahaman pemilik tentang administrasi dan manajemen keuangan dimana pengelolaan belum dikelola terpisah, (2). Belum ada administrasi tamu, pencatatan, dan harga produk, sehingga jumlah, durasi menginap, produk favorit serta keuntungan atau kerugian tidak diketahui. (3) Pengelolaan manajemen layanan *homestay* (pengelolaan kamar, administrasi, kebersihan, kesehatan lingkungan) belum profesional, (4) Pemilik tidak aktif memasarkan lewat media sosial dan promosi lainnya. Metode yang digunakan observasi, *interview*, diskusi dengan modul *housekeeping* dan administrasi keuangan sebagai pedoman penataan *homestay*, praktek aplikasi pembukuan dan pemasaran, pendampingan dan monitoring, serta evaluasi. Subjek pelatihan 50 pemilik *homestay* dalam Kelompok Sadar Wisata Kota Cimahi. Dampak terlihat dari respon peserta berupa pemahaman, pengetahuan, keterampilan tentang pengelolaan *homestay* dalam operasional tata graha, administrasi dan keuangan, pelayanan prima, tata hidang, *hospitality*, strategi pemasaran sehingga meningkatkan kualitas *homestay*. Hasil yang diperoleh (1) Mendapatkan keterampilan dalam operasional tata graha, layanan prima, *hospitality*, pelayanan tata hidang, strategi pemasaran, (2) Adanya perubahan pengelolaan manajemen dengan media sosial dalam meningkatkan tamu dan pencatatan keuangan tentang transaksi harian sebagai dasar penghitungan laba rugi guna mengukur perkembangan, sehingga *homestay* maju dan ramai, (3) Pengelola memiliki daya saing dan kesan baik, sehingga wisatawan betah dan mau berkunjung kembali.

Kata kunci: *Housekeeping*; media sosial; pemasaran; manajemen keuangan.

Housekeeping management and financial administration training for homestays in Cimahi City

ABSTRACT

Aims to improve Human Resources with understanding, awareness, knowledge, motivation and service competence, managerial and tourism improvement so that the manager applies standardization in accordance (ASEAN Homestay Standard) with local wisdom, adheres to Sapta Pesona, provides quality professional service and a sense of security and



satisfaction, so that guests feel at home staying. In the initial observation with the homestay owner there were problems (1) Lack of understanding of the owner about administration and financial management where management has not been managed separately, (2). There is no guest administration, record keeping, and product pricing, so the number, duration of stay, favorite products and advantages/losses are unknown. (3) The management of homestay service management (room management, administration, cleanliness, environmental health) is not yet professional, (4) The owner is not actively marketing through social media and other promotions. The methods used are observation, interviews, discussions with housekeeping and financial administration modules as guidelines for homestay arrangement, bookkeeping and marketing application practices, mentoring and monitoring, and evaluation. The training subjects of 50 homestay owners in the Cimahi City Tourism Awareness Group. The impact can be seen from the participants' responses in the form of understanding, knowledge, skills about homestay management in housekeeping operations, administration and finance, excellent service, housekeeping, hospitality, marketing strategies so as to improve the quality of homestays. Results obtained (1) Gain skills in housekeeping operations, excellent service, hospitality, catering services, marketing strategies, (2) There are changes in management management with social media in increasing guests and financial recording of daily transactions as a basis for calculating profit and loss to measure development, so that homestays are developed and crowded, (3) The manager has competitiveness and a good impression, so that tourists feel at home and want to visit again.

Keywords: *Housekeeping; social media; marketing; financial management.*

1. PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi wisata beragam, baik alam, budaya dan manusia. Jika dikemas tepat mampu mendatangkan devisa melalui sektor pariwisata [1] Potensi pariwisata ditujukan sebagai penambah devisa negara dan meningkatkan taraf hidup masyarakat yang berada di daerah sekitar tersebut [2]. Selanjutnya ada juga yang menyatakan bahwa Pariwisata merupakan salah satu industri yang berkembang secara cepat dan memiliki dampak (*multiplier effect*) ganda bagi pertumbuhan dan perkembangan suatu negara dan bangsa Yusak dalam [3]. Begitu juga United Nation World Tourism Organization's (UNWTO) dalam [4] menyatakan bahwa sektor pariwisata merupakan salah satu sektor yang penting dalam pembangunan suatu wilayah dan peningkatan kesejahteraan bagi masyarakat. Ini dikarenakan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat pada umumnya, memperluas lapangan pekerjaan, serta meningkatkan perkembangan industri penunjang dan industri lainnya [5]. Pola pembangunan pariwisata diyakini dapat mengatasi pengangguran di pedesaan, dimana kualitas Sumber Daya Manusia masih rendah. Pemberdayaan masyarakat dapat menyerap tenaga kerja terampil melalui pelatihan, kursus, dan sertifikasi, bukan tenaga kerja ahli dengan pendidikan formal tinggi. Pembangunan pariwisata berbasis masyarakat (*community based tourism*) dan berkelanjutan (*sustainable tourism*) harus memperhatikan keberlangsungan alam, sosial, dan budaya masyarakat yang menitikberatkan pada pemberdayaan, pencapaian kesejahteraan, dan peningkatan taraf hidup masyarakat [6]. Bentuk pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan SDM dan profesionalisme memainkan peranan penting dalam mewujudkan pelayanan prima mendorong masyarakat berperan dalam pariwisata [7].

Begitupun yang terjadi di Kota Cimahi. Pemerintah Kota Cimahi harus mampu memanfaatkan keahlian SDM dalam mengembangkan dan mengelola industri pariwisata, baik yang sudah ada, terutama berbasis industri kreatif. Sehingga, dengan keterbatasan Sumber Daya Alam mampu menggali kreativitas yang menjadikan pariwisata sebagai bagian peningkatan Pendapatan Asli Daerah, dan sebagai kota layak dikunjungi wisatawan [8]. Sejalan hal tersebut, peningkatan kuantitas dan kualitas SDM sebagai tenaga pelaku jasa usaha pariwisata, yaitu tenaga kerja restoran, rumah makan,

cafe, catering, dan usaha jasa makanan minuman lainnya, serta tenaga kerja hotel, villa, pondok wisata dan usaha penyediaan akomodasi sebagai pendukung kepariwisataan di Kota Cimahi, sehingga perlu diadakan kegiatan pelatihan, baik teori maupun praktek sebagai upaya meningkatkan pemahaman keterampilan teknis yang berhubungan dengan wisatawan. Salah satunya dengan keberadaan *homestay* yang mendorong pengunjung menambah durasi tinggalnya, sehingga *spending* di daerah tersebut bertambah. Hal ini secara langsung dapat meningkatkan penghasilan masyarakat dimana masyarakat akan diberdayakan dan didorong untuk kreatif mengolah kekayaan lokal yang terdapat di daerahnya. Prasarana wisata merupakan sumber daya alami dan buatan manusia yang sejatinya merupakan unsur mutlak yang harus tersedia pada destinasi wisata [3]. Adanya kesiapan objek wisata perlu dibangun dengan menyesuaikan antara lokasi dengan kondisi objek wisata tersebut. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan akseptabilitas sebuah objek wisata yang bermuara pada peningkatan kunjungan wisatawan. Pembangunan sarana dan prasarana di destinasi wisata harus disesuaikan dengan kebutuhan wisatawan baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Secara kualitatif merujuk pada jumlah dan kuantitas sarana wisata yang tersedia. Sementara secara kuantitatif berkenaan dengan mutu pelayanan yang diberikan kepada wisatawan sehingga dapat dilihat dari tingkat kepuasan wisatawan yang mendapatkan pelayanan.

Dalam mendefinisikan pariwisata sebagai sebuah aktivitas, pelayanan, dan produk hasil industri pariwisata yang menciptakan pengalaman perjalanan wisatawan. Lebih jauh lagi, Utama dalam [9] menyatakan bahwa bisnis pariwisata meliputi 3A yaitu Akomodasi, Atraksi, dan Aksesibilitas. Yang dimaksud atraksi meliputi semua kegiatan di destinasi yang menarik dan menghibur serta unik bagi wisatawan, sehingga menimbulkan pengalaman berkesan. Sehingga, *homestay* dapat dimasukkan kedalam Atraksi maupun Fasilitas. Menurut [10] pengertian *homestay* merupakan usaha bidang akomodasi. *Homestay* atau Pondok Wisata adalah rumah tinggal milik pribadi yang sebagian disewakan sebagai tempat penginapan bagi wisatawan dengan pembayaran harian, pemilik dan wisatawan tinggal bersama. *Homestay* bukan saja fasilitas berupa akomodasi, namun sarana pertukaran budaya dan atraksi karena menjual interaksi antara wisatawan dengan pemiliknya yang di dalamnya terkandung adat istiadat, budaya, dan kebiasaan penghuninya [11]. Selanjutnya [12] menyatakan bahwa *homestay* menjadikan sebagai tempat berteduh dengan suasana menyerupai rumah selama menghabiskan waktu di tempat tujuan tertentu. Sehingga, memungkinkan wisatawan mengenal tempat atau keterampilan penguasaan bahasa setempat. Pada akhirnya, wisatawan mendapatkan pilihan selain tinggal di hotel, *guesthouse* atau *backpackers*. *Homestay* memberikan pengalaman memuaskan, baik pada pemilik maupun wisatawan. Cara bisnis ini membantu pemilik mendapatkan tambahan penghasilan, bertemu dengan orang menarik dan berbagi tradisi budaya yang dimiliki, sehingga meningkatkan pengalaman wisatawan

Dalam *homestay*, wisatawan didorong terlibat aktivitas sehari-hari masyarakat, sehingga wisatawan mendapat pengalaman otentik mengenai cara hidup masyarakat [13]. Walaupun *homestay* memiliki keunikan tersendiri dibandingkan hotel atau penginapan konvensional, *homestay* tetaplah usaha pariwisata yang diharapkan mendatangkan keuntungan finansial pemiliknya, sehingga harus tetap dijalankan profesional sesuai dengan Standar Pelayanan Pariwisata [9]. *Housekeeping homestay* adalah suatu bagian di dalam *homestay* yang bertanggung jawab atas menjaga kebersihan, menata peralatan, membuat dekorasi dengan tujuan *homestay* tersebut rapi, bersih, menarik, dan membuat nyaman tamu yang menginap yang bertanggung jawab memberikan pelayanan terbaik kepada tamu yang mencerminkan *image* positif. Sehingga, *housekeeping homestay* menjadi acuan bagaimana standar pembersihan dan kebersihan yang ada di hotel harus dilakukan. Bahwa pengetahuan manajemen *homestay* meliputi manajemen pemasaran yang mengedepankan *Smart Destinasi*, *Big Data*, dan *Sosial Media*, keuangan, dan pelayanan *homestay* [7]. Dari wawancara pada observasi awal dengan para pemilik *homestay* di Kota Cimahi, didapat kesimpulan bahwa terdapat permasalahan mendasar pada pengelolaan *homestay* di Kota Cimahi yaitu (1) Kurangnya pemahaman pemilik *homestay* di Kota Cimahi tentang administrasi dan manajemen keuangan dimana pengelolaan keuangan belum dikelola secara terpisah terhadap keberlangsungan *homestay*, (2). Belum ada administrasi tamu, pencatatan, dan harga produk, sehingga jumlah tamu dalam waktu tertentu, durasi tamu menginap, produk favorit tamu serta keuntungan atau kerugian yang dihasilkan tidak diketahui. (3) Pengelolaan manajemen *homestay*, yang meliputi manajemen pengelolaan kamar, administrasi, kebersihan, kesehatan lingkungan belum profesional, (4) Pengelolaan manajemen layanan *homestay*

belum profesional dan (5) Pemilik *homestay* tidak jempot bola, tidak berperan aktif memasarkan produknya lewat media sosial dan alat promosi lainnya.

Berdasarkan fenomena permasalahan diatas akan mempengaruhi pemahaman pengelolaan *homestay*, sehingga perlu diadakan pelatihan pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay* secara profesional. Tujuannya agar mereka sadar dan bertanggung jawab tentang pentingnya pengelolaan *homestay* yang berdampak pada tambahan penghasilan yang akan diterima. Program pelatihan berupa pengenalan pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay* yang disesuaikan dengan keadaan, namun tidak menyimpang dari standar berupa pengelolaan *homestay*. Dalam administrasi keuangan, pemilik *homestay* diberikan pengetahuan dan praktek tentang dasar pembukuan keuangan *homestay* (akuntansi dasar), sehingga dapat melakukan pencatatan pemasukan, pengeluaran dan pengelolaan keuangan *homestay* terpisah dari pengelolaan keuangan rumah tangga, sehingga dapat melakukan evaluasi terhadap aktivitas atas perputaran modal dan pengembangannya [14]. Hasil evaluasi merekomendasikan adanya tindakan pendampingan lanjutan agar pengelolaan *homestay* mengalami peningkatan, sehingga kualitas layanan wisatawan akan meningkat guna mendukung kemajuan usahanya.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada tanggal 23 Agustus 2022 (08.30–15.00 WIB). Sasaran partisipan adalah 50 dari 60 pemilik *homestay* yang ada di Kota Cimahi. Metode pelaksanaannya adalah observasi, interview, tanya jawab, diskusi, penyuluhan, teori dan praktek aplikasi pemasaran dan pencatatan keuangan sederhana, monitoring dan evaluasi. Metode penyuluhan akan memberikan pemahaman masalah sehingga peserta memiliki pengetahuan dan mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi [15].

Aspek pengetahuan serta keterampilan peserta menjadi bahan evaluasi kegiatan. Terdapat 3 tahapan pelaksanaan PkM yaitu (1) Observasi, yaitu mengamati serta mempelajari bagaimana *homestay* di Kota Cimahi dijalankan, baik proses *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay*, pencatatan transaksi, pelayanan pemilik *homestay* terhadap wisatawan sehari-hari. (2) Wawancara dan Diskusi, yaitu pendataan kebutuhan pendampingan serta masalah yang dihadapi dalam menjalankan pengelolaan *homestay* (permasalahan *operasional*, target, apa yang diharapkan setelah pelatihan, keterampilan yang belum dipahami dan dibutuhkan dalam operasional *homestay*, (3) Pelaksanaan pelatihan terkait (a) Pentingnya pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan sederhana *homestay* secara profesional, (b) Pengenalan dan pentingnya administrasi dasar, pencatatan dan pemahaman prinsip akuntansi dasar bagi pengelola *homestay*, (3) Praktik pelatihan terkait pengisian buku tamu dan buku kas sebagai bahan mengevaluasi kinerja *homestay* meliputi penetapan harga jual produk, pembukuan sederhana, dan menghitung laba rugi. (4) Metode praktik tentang teknis pengisian buku tamu dan buku keuangan (buku kas sederhana dan aplikasi administrasi keuangan dan pemasaran (media sosial). (5) Monitoring dan Evaluasi dengan memantau jalannya operasional *homestay* setelah diberikan pelatihan, termasuk menampung masukan tentang kesan dan kritik yang timbul selama wisatawan menginap di *homestay* untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan pengelolaan *homestay* dan pencatatan administrasi keuangan dapat diaplikasikan dalam *homestay* secara aplikatif. Monitoring dilakukan 2 X yaitu (1) beberapa hari (dalam satu minggu) setelah kegiatan untuk mengetahui tindakan lanjutan peserta pelatihan dengan memantau tindakan lanjutan pada minggu ketiga dan keempat setelah pelatihan. (2) Minggu keempat setelah pelaksanaan kegiatan, dimana mayoritas pengelola *homestay* masih mengingat materi yang disampaikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dilaksanakan di Pandiga *Educreation Sport* Jl. Sirnarasa 11 Kota Cimahi dengan 50 pemilik *homestay* yang ada di Kota Cimahi (08.30–15.00 WIB). Yang menjadi perhatian adalah (1) Kurangnya pemahaman pemilik *homestay* tentang pemasaran, administrasi dan manajemen keuangan bagi keberlangsungan *homestay*. (2) Pengelolaan keuangan *homestay* belum dikelola terpisah, (3) Belum ada administrasi tamu, pencatatan, dan harga produk, sehingga jumlah tamu dalam waktu tertentu, durasi tamu menginap, produk favorit tamu serta keuntungan atau kerugian yang dihasilkan

tidak diketahui, (4) Buruknya manajemen kamar *homestay*, yang meliputi manajemen pengelolaan kamar, administrasi, kebersihan, kesehatan lingkungan, (5) Buruknya manajemen pelayanan *homestay*, (5) Pemilik *homestay* tidak berperan aktif memasarkan produknya lewat media sosial dan alat promosi lainnya.

Hasil akhir yang diharapkan yaitu pemilik *homestay* dapat meningkatkan (1) pengelolaan dan administrasi keuangan *homestay* dengan pencatatan akuntansi sampai pada pelaporan laporan keuangan sesuai standar baik secara manual dan *software*, (2) pengelolaan manajemen *homestay* (3) pengelolaan manajemen kamar (*housekeeping*), (4) pengelolaan pemasaran yang telah dipelajari dalam pelatihan ini. Adapun tahap yang dilakukan dalam pelatihan ini adalah:

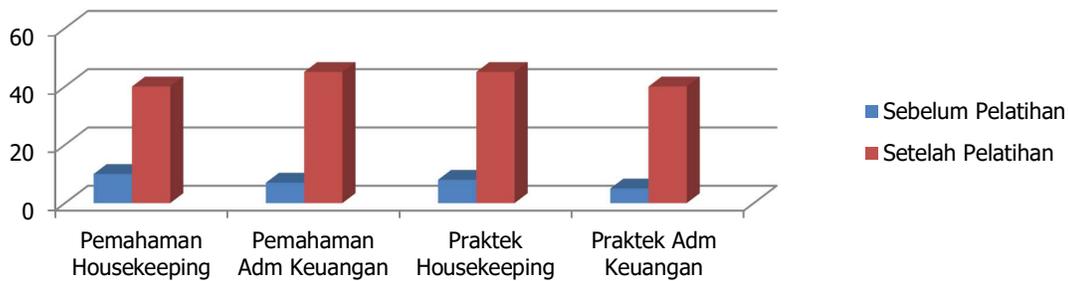
- a. Observasi terkait potensi *homestay*. Dalam pelaksanaannya, Tim PkM mendatangi langsung dan melakukan wawancara dengan 50 *homestay* pada tanggal 02–14 Agustus 2022
- b. Pendataan terkait kebutuhan pendampingan. Dilaksanakan dari tanggal 02–14 Agustus 2022 untuk mengetahui masalah pemahaman, pengelolaan (1) manajemen, (2) manajemen kamar (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay*. Hasilnya, dari 50 *homestay* yang ada, 40 *homestay* tidak melakukan sama sekali (1) pengelolaan administrasi keuangan, (2) pengelolaan manajemen *housekeeping*, (3) pengelolaan manajemen kamar, (4) pengelolaan pemasaran sehingga, mereka kesulitan dalam mengelola *homestay* dalam arti sesungguhnya. Selama ini, pemilik *homestay* menjalankan operasional usahanya hanya dengan *feeling* usaha yang dimilikinya.
- c. Pelaksanaan pendampingan terkait pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay* yang dilaksanakan pada tanggal 23 Agustus 2022 **Gambar 1**. Dalam tahap ini, dilakukan bagaimana pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay*, melakukan pemantauan serta evaluasi sejauh mana keterampilan melakukan pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay*.



Gambar 1. Dokumentasi kegiatan tentang pelatihan yang dilaksanakan dan interaksi narasumber, panitia dan peserta pelatihan

Di akhir kegiatan, dilakukan evaluasi untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan dan pemahaman pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay* dengan temuan sebagai berikut:

- Pada awalnya, pemilik *homestay* kesulitan melakukan dan pemahaman pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay*, karena kurangnya pengetahuan dan kemampuan mengelola *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay*,
- Setelah melakukan sosialisasi dan pendampingan, diharapkan pemilik *homestay* memahami dan menerapkan materi yang diberikan, sehingga dapat diaplikasikan pada *homestay* yang dimilikinya,
- Adanya peningkatan pemahaman pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay* untuk menerapkan pengetahuan yang didapatkan selama sosialisasi dan pendampingan [15]. Adapun hasilnya dapat dilihat berdasarkan tanggapan pemilik *homestay* sebagai berikut



Gambar 2. Kuisioner pemahaman peserta pelatihan

Dari **Gambar 2** bahwa dalam pada awalnya hanya 10 pemilik *homestay* yang memahami tentang pemahaman *housekeeping*. Namun, setelah, adanya pelatihan yang memahami pemahaman *housekeeping* menjadi 40 pemilik *homestay* atau naik 60% dari 20% menjadi 80%. Pada awalnya, hanya 7 pemilik *homestay* yang memahami Administrasi dan keuangan *homestay*, tetapi setelah pelatihan menjadi 45 pemilik *homestay* atau naik 76% (dari 14% menjadi 90%). Pada awalnya, hanya 8 pemilik *homestay* yang memahami praktek *housekeeping*, tetapi setelah pelatihan menjadi 45 pemilik *homestay* atau naik 74% (dari 16% menjadi 90%). Pada awalnya, hanya 5 pemilik *homestay* yang memahami praktek Administrasi keuangan *homestay*, tetapi setelah pelatihan menjadi 40 pemilik *homestay* atau naik 70% dari 10% menjadi 80%. Dari narasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa terdapat peningkatan signifikan dari pemahaman dan pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay* di Kota Cimahi. Pada awalnya, hanya beberapa *homestay* memahami pentingnya pemahaman dan pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay*. sehingga dengan pengetahuan minim terkait pemahaman dan pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay*, banyak yang tidak dapat melakukan pemahaman dan pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay* dengan tepat. Secara teknis, yang menjadi kendala dalam pengelolaan *housekeeping* serta pengisian buku tamu dan buku kas yaitu bahwa mayoritas pemilik *homestay* tidak menerima tamu (yang menginap), sehingga pencatatan buku tamu dan buku kas tidak dapat dilakukan. Namun, setelah pelatihan banyak yang memahami pentingnya pemahaman dan pengelolaan *housekeeping* dan administrasi keuangan *homestay*. sehingga pengetahuan bertambah terkait pemahaman dan pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay*.

4. SIMPULAN

Hasil yang diperoleh adalah para peserta Pelatihan Pengelolaan *Housekeeping* dan Administrasi Keuangan *Homestay* di Kota Cimahi memperoleh pengetahuan tambahan dalam pemahaman dan pengelolaan tentang manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay*, sehingga menjadi lebih paham tentang pemahaman dan pengelolaan manajemen, manajemen kamar, (*housekeeping*) dan manajemen administrasi keuangan *homestay* yang bermanfaat bagi pihak internal dan eksternal. Diharapkan dapat meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia dalam bidang kepariwisataan khususnya dalam pengelolaan *homestay* yang berdampak pada jumlah kunjungan wisatawan dan secara langsung bagi kesejahteraan masyarakat di Kota Cimahi.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Dinas Kebudayaan, Pariwisata, Kepemudaan dan Olahraga Kota Cimahi dan Stiepar Yapari serta pihak terkait, yang memberikan dukungan dan fasilitas sehingga kegiatan dapat terlaksana

6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. Smith, *Embracing and managing change*, vol. 73, no. 4. 2007.
- [2] A. A. Rahma, "Potensi Sumber Daya Alam dalam Mengembangkan Sektor Pariwisata Di Indonesia," *J. Nas. Pariwisata*, vol. 12, no. 1, p. 1, 2020, doi: 10.22146/jnp.52178.

- [3] P. Nugraheni, "Pelatihan Housekeeping Dalam Rangka Peningkatan," vol. 2021, pp. 86–95, 2021.
- [4] R. H. E. N. Nasution, R. I. A. Venzora, and D. A. N. T. Utut, "The Analysis of Ecotourism Laws and Policies in Indonesia," *Media Konserv.*, vol. 23, no. 1, pp. 9–17, 2018.
- [5] R. Karini and E. H. Sukriadi, "Pelatihan Manajemen Sumber Daya Manusia Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Di Desa Wisata Suntenjaya Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat," *J. Sos. dan Abdimas*, pp. 15–25, 2022.
- [6] M. D. G. Allo, T. Kabanga, R. S. Situru, and R. Dewi, "Pariwisata Berbasis Masyarakat (Community Based Tourism) di Kabupaten Tana Toraja. Kepariwisataan Berbasis Riset Dan Teknologi," *Pros. Semkaristek*, no. March 2019, pp. 148–154., 2018.
- [7] I. A. Kalpikawati, M. Artajaya, and C. Pinaria, "Pengelolaan Operasional Homestay Di Desa Wisata Taro, Kecamatan Tegallalang, Kabupaten Gianyar-Bali," *J. Pengabd. Kpd. Masy. Makardhi*, vol. 1, no. 2, pp. 91–99, 2021, doi: 10.52352/makardhi.v1i2.585.
- [8] S. Bambang, "Pengembangan SDM Pengelola Desa Wisata Di Kota Cimahi," *Pemerintah Kota Cimahi*, 2021. .
- [9] W. Cikolelet and R. Fitriana, "Homestay Di Desa," *Wikrama Parahita J. Pengabd. Masy.*, vol. 4, no. 1, 2020.
- [10] Kemenparekraf, "Menteri Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif/ Kepala Badan Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia," *Peratur. Menteri Pariwisata dan Ekon. Kreat. RI Nomor 4 Tahun 2021 tentang Standar Kegiat. Usaha Pada Penyellagaraan Perizinan Berusaha Berbas. Risiko Sekt. Pariwisata*, 2021.
- [11] D. G. N. Byomantara, *HOME*, Pertama. Bali: Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, 2018.
- [12] L. Asnur, D. Satria, and K. Budayawan, "Pelatihan Tata Graha Rumah Wisata Bagi Pengelola Homestay Di Nagari Harau," *GERVASI J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 3, no. 1, p. 126, 2019, doi: 10.31571/gervasi.v3i1.1212.
- [13] D. Simanjuntak, E. H. Sukriadi, and D. Sunarja, "Pelatihan Inovasi Produk Singkong Dan Penataan Homestay Di Kampung Adat Cireundeu Cimahi," vol. 4, no. 1, pp. 531–543, 2023.
- [14] N. Y. Aryanti, A. Windah, I. Nurhaida, and H. Oktiani, "PENDAMPINGAN PENGELOLAAN ADMINISTRASI KEUANGAN HOMESTAY TELUK KILUAN," pp. 0–3, 2019.
- [15] R. S. R. A. Karini and A. Muchtar, "Pelatihan akuntansi dalam meningkatkan kinerja keuangan usaha mikro kecil dan menengah di Kelurahan Cibabat Kota Cimahi," *BEMAS J. Bermasyarakat*, vol. 3, no. 2, pp. 227–231, 2023, doi: 10.37373/bemas.v3i2.450.