



Journal Homepage



<https://ejournal.unibabwi.ac.id/index.php/tekiba/index>

TEKIBA: Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat



Journal Title

Manajemen Homestay: Membangun Inovasi Digital Melalui Sistem Informasi



I Gusti Ayu Putu Wita Indrayani^{1**} Made Uttari Pitanatri²

Ni Luh Dita Priliani³

Ni Putu Selina Venysia⁴ Ni Luh Putu Dewi Trisna Yanti⁵ Wayan Audina

Mahesa Putri⁶

¹wita.indrayani@ppb.ac.id, ²uttari.pitanatri@ppb.ac.id, ³nlditapriliani@ppb.ac.id,

⁴selinavenysia@gmail.com, ⁵dewiitrissna20@gmail.com,

⁶audina.mahesa07@gmail.com

**Correspondence Author : wita.indrayani@ppb.ac.id

^{1,2,3,4,5,6}Nations Politeknik Pariwisata Bali, Jl. Dharmawangsa, Benoa, Kec. Kuta Sel, Kabupaten Badung, Bali 80361, Indonesia

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article History:

Revised Date: 12 October 2024

Published Date: 16 November 2024

Keywords:

Digitalization, Homestay, Information System, Innovation, Tourism

This community service project highlights the role and impact of guest houses in Karangasem's tourism, with a specific focus on Robert Guest House. The primary goal of this initiative is to develop an information system that strengthens the guest house's presence and enhances the quality of services provided to guests. To achieve this, various research methods have been employed, including a SWOT analysis, online platform development, and the implementation of digital marketing strategies. The outcomes of this project include the launch of Google Business, an official website, and social media accounts designed to increase the visibility and accessibility of the guest house. These efforts are expected to attract more tourists, boost the income of the guest house owner, and offer guests a better and more satisfying stay experience. Consequently, this project not only strengthens the position of Robert Guest House within the local tourism industry but also contributes to the economic growth of Karangasem and enhances the appeal of the destination as an attractive tourist spot.

1. PENDAHULUAN

Homestay menawarkan layanan personal yang disediakan dalam lingkungan kecil dan seperti rumah sendiri, memberikan pengalaman akomodasi yang berbeda dari hotel-hotel standar [1]. Guest House merupakan tempat penginapan

yang dibangun dengan konsep mirip homestay dan dilengkapi dengan fasilitas lengkap seperti hotel serta menawarkan harga yang relatif lebih terjangkau [2]. Guest House cocok sebagai tempat transit atau singgah sementara bagi keluarga yang memiliki acara atau tujuan tertentu [3]. Robert Guest House, berlokasi di Jalan Tirta Gangga No. 3

Karangasem Bali, merupakan guest house yang baru dibuka dan terletak di daerah strategis dengan keindahan alam serta wisata budaya, seperti Taman Tirta Gangga dan Pura Lempuyang.

Analisis situasi menunjukkan bahwa Robert Guest House memiliki beberapa kendala dalam operasionalnya. Kendala tersebut meliputi ketiadaan sistem informasi, minimnya pengetahuan pemilik tentang operasional guest house, tidak tersedianya formulir operasional, serta belum adanya sistem informasi sederhana untuk pengelolaan data profil tamu. Selain itu, Robert Guest House belum terekspos baik di Online Travel Agent (OTA) maupun di media sosial, meskipun memiliki potensi wisata yang menarik. Padahal sistem informasi merupakan hal yang sangat penting dalam meningkatkan kualitas dan visibilitas dari suatu jasa akomodasi bagi konsumennya [4]. Hal ini akan berimplikasi pada citra dan pengalaman positif yang dapat dipersepsikan oleh konsumen [5].

Proyek pengembangan Sistem Informasi ini dilakukan untuk membantu Robert Guest House mengatasi berbagai kendala tersebut. Pendekatan yang digunakan mencakup seluruh siklus tamu, mulai dari pra-kedatangan, kedatangan, selama menginap, hingga keberangkatan [6]. Laporan ini bertujuan memberikan analisis mendalam mengenai peran dan dampak guest house dalam pariwisata di Karangasem, serta menyediakan informasi bermanfaat bagi pemilik *guest house*.

Tujuan dari kegiatan ini adalah meningkatkan operasional dan keberlanjutan bisnis Robert Guest House, mengembangkan sistem informasi yang mendukung layanan tamu, serta meningkatkan upaya promosi dan pemasaran melalui media sosial, situs web, dan strategi pemasaran digital lainnya [7]. Selain itu, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan keterlibatan dengan penduduk lokal guna menciptakan hubungan yang saling menguntungkan, mendukung usaha lokal, dan kegiatan sosial di komunitas sekitar.

2. METODE

Metode kegiatan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan proses perencanaan aksi yang melibatkan Robert Guest House sebagai subjek pengabdian. Pemilik dan staf Robert Guest House terlibat secara aktif dalam setiap tahap perencanaan dan pengorganisasian komunitas

untuk memastikan bahwa solusi yang diimplementasikan sesuai dengan kebutuhan mereka. Proses perencanaan dimulai dengan identifikasi kebutuhan melalui survei dan wawancara mendalam dengan pemilik dan staf guest house [8]. Berdasarkan data yang diperoleh, tim pengabdian mengembangkan beberapa strategi untuk meningkatkan operasional dan promosi Robert Guest House. Metode riset yang digunakan meliputi analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dan pemetaan proses bisnis untuk mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan [9], [10]. Durasi waktu pelaksanaan pengabdian masyarakat adalah tiga bulan, mulai bulan Agustus hingga Oktober 2023 [11], [12].

Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat meliputi: (1) Melakukan survei dan wawancara untuk memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh Robert Guest House; (2) Mengembangkan rencana tindakan berdasarkan temuan dari penilaian awal, termasuk desain sistem informasi dan strategi pemasaran digital; (3) Mengadakan workshop dan pelatihan bagi pemilik dan staf guest house mengenai penggunaan sistem informasi dan teknik pemasaran *online*; (4) Membangun dan mengintegrasikan sistem informasi sederhana yang dapat digunakan untuk mengelola data tamu dan operasional *guest house*; (5) Melakukan evaluasi berkala terhadap efektivitas sistem informasi dan strategi pemasaran yang telah diterapkan, serta memberikan rekomendasi perbaikan [13], [14].



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian
Sumber: Tim Pengabdian (2023)

Diagram ini menunjukkan alur dari setiap tahap mulai dari penilaian awal hingga evaluasi dan monitoring. Setiap tahap dirancang untuk memastikan bahwa implementasi sistem informasi dan strategi pemasaran digital dapat berjalan dengan efektif dan memberikan manfaat maksimal bagi *Robert Guest House*.

3. HASIL

a. Analisis SWOT

Langkah awal yang dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Robert Guest House adalah melakukan identifikasi SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk memahami kelebihan dan kekurangan dari guest house ini [15].



Gambar 2. Analisis SWOT Robert Guest House

Sumber: Tim Pengabdian (2023)

b. Strengths (Kekuatan)

Robert Guest House memiliki sejumlah kelebihan yang membuatnya menarik bagi para tamu. Pertama, lokasinya yang indah, terletak dekat pantai atau pegunungan, menawarkan ketenangan dan keindahan alam yang dicari oleh banyak wisatawan. Selain itu, guest house ini berlokasi strategis dengan akses mudah ke objek wisata terkenal di Karangasem, seperti Tirta Gangga. Keamanan dan ketenangan juga menjadi kelebihan, karena ukurannya yang lebih kecil membuat guest house ini cenderung lebih tenang dan memberikan tingkat keamanan yang tinggi. Pelayanan personal yang diberikan oleh tuan rumah atau staf guest house memberikan perhatian ekstra kepada tamu, menciptakan pengalaman menginap yang lebih istimewa. Robert Guest House juga terlibat dalam promosi budaya lokal, misalnya dengan mengadakan acara budaya atau memasukkan unsur budaya dalam pengalaman tamu, seperti upacara ngiring atau penyucian dari pura yang mengadakan odalan ke Tirta Gangga. Terakhir, guest house ini menawarkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan hotel mewah, sehingga menjadi daya tarik bagi wisatawan dengan anggaran terbatas.

c. Weaknesses (Kekurangan)

Meskipun memiliki banyak kelebihan, Robert Guest House juga memiliki beberapa kekurangan. Salah satu kekurangannya adalah terbatasnya fasilitas yang dimiliki, dibandingkan dengan hotel besar, seperti kolam renang atau restoran, yang mungkin tidak memenuhi kebutuhan tamu yang mencari kemewahan atau kenyamanan tambahan. Selain itu, guest house ini memiliki keterbatasan kapasitas dengan jumlah kamar yang terbatas, sehingga bisa sulit untuk menampung permintaan tinggi selama musim liburan atau acara khusus. Keterbatasan pilihan makanan juga menjadi kekurangan, karena guest house ini mungkin memiliki pilihan makanan yang lebih terbatas dibandingkan dengan hotel besar, yang bisa menjadi kendala bagi tamu yang menginginkan variasi makanan yang lebih banyak. Terakhir, pengalaman tamu di guest house bisa bervariasi secara signifikan tergantung pada tuan rumah atau manajemen, yang mungkin tidak selalu memberikan tingkat pelayanan yang konsisten.

d. Opportunities (Peluang)

Robert Guest House memiliki beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan operasional dan daya tariknya. Pertama, pertumbuhan sektor pariwisata di Karangasem dapat menarik lebih banyak tamu ke guest house ini. Bekerja sama dengan agen perjalanan dan platform Online Travel Agent (OTA) juga dapat meningkatkan visibilitas Robert Guest House [16]. Mengadakan acara budaya lokal merupakan peluang lain yang dapat menarik wisatawan yang tertarik dengan pengalaman otentik. Selain itu, memanfaatkan media sosial dan strategi pemasaran digital bisa membantu mencapai audiens yang lebih luas. Terakhir, mengembangkan fasilitas tambahan, seperti kolam renang atau layanan spa, dapat menarik tamu yang mencari kenyamanan ekstra dan meningkatkan daya saing guest house ini.

e. Threats (Ancaman)

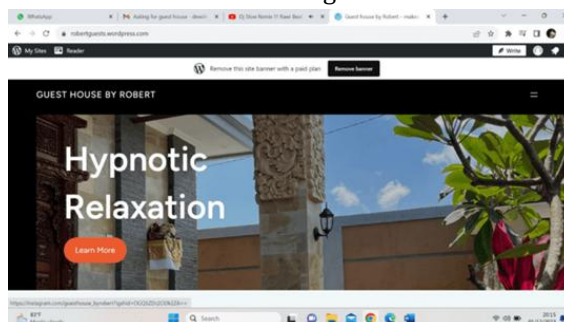
Robert Guest House juga dihadapkan pada beberapa ancaman yang perlu diantisipasi. Salah satu ancamannya adalah kompetisi dengan hotel-hotel besar yang memiliki fasilitas lengkap, yang bisa mengurangi daya tarik guest house ini. Fluktuasi ekonomi juga dapat mempengaruhi jumlah wisatawan yang berkunjung, berdampak

langsung pada tingkat hunian. Ketidakpastian regulasi, seperti perubahan kebijakan pemerintah terkait pariwisata, dapat mempengaruhi operasional guest house. Selain itu, lokasi di area pegunungan dan dekat pantai membuatnya rentan terhadap bencana alam seperti gempa atau tsunami. Ancaman terakhir adalah pandemi atau krisis kesehatan global yang dapat membatasi perjalanan wisatawan dan menurunkan tingkat hunian secara signifikan [17].

Rancangan Sistem Informasi Homestay Setelah melakukan analisis SWOT, kemudian tim menyusun rancangan sistem informasi homestay pada beberapa tahapan siklus tamu (Anharudin et al., 2021; Indrayani et al., 2024). Rancangan Sistem Informasi pada Tahap Pre-Arrival Tim menyusun faktor-faktor penting mengenai Robert Guest House, seperti informasi kontak, fasilitas yang tersedia, kebijakan penginapan, dan informasi penting lainnya dalam bentuk fact sheet dan wordpress (Gambar 3a dan 3b).

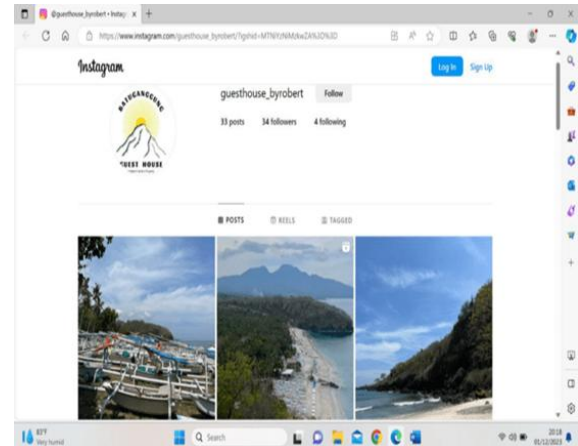


Gambar 3a. Rancangan Fact Sheet

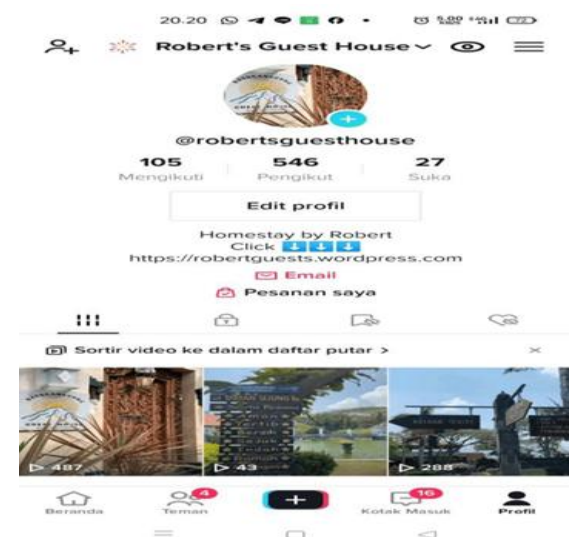


Gambar 3b. Wordpress Robert Guest House

Fact sheet ini disediakan dalam bentuk digital dan cetak untuk diberikan kepada calon tamu. Tim juga membuat dan mengelola situs web resmi untuk Robert Guest House menggunakan platform WordPress. Situs web ini akan mencakup informasi lengkap mengenai guest house, galeri foto, pemesanan online, testimoni tamu, dan berita terkini. Pada tahapan pre-arrival, tim merancang media sosial untuk Robert Guest House (Gambar 4a dan 4b).



Gambar 4a. Rancangan Media Sosial Instagram



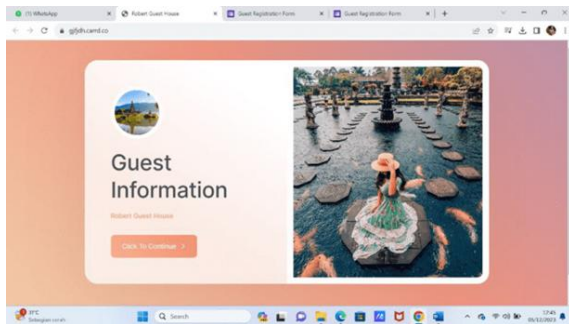
Gambar 4b. Tiktok Robert Guest House

Sumber: Tim Pengabdian (2023)

4. PEMBAHASAN

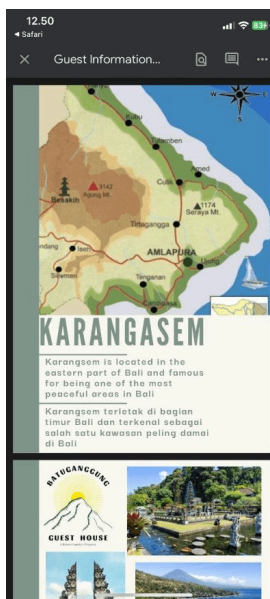
Tim mengelola media sosial seperti Instagram dan Twitter untuk mempromosikan Robert Guest House, berbagi informasi menarik, mengadakan kontes, dan berinteraksi dengan tamu potensial. Hal ini dilakukan untuk memaksimalkan jangkauan dan visibilitas guest house dengan para konsumen melalui strategi yang paling relevan saat ini. Rancangan Sistem Informasi pada Tahap Arrival [18]. Pada tahap arrival, tim membantu

menyusun formulir registrasi yang mencakup informasi penting dari tamu seperti identitas, kontak darurat, preferensi penginapan, dan permintaan khusus. Formulir ini akan digunakan saat tamu tiba dan melakukan check-in. Selain itu, juga dirancang *barcode* untuk tamu yang akan digunakan untuk proses check-in yang lebih cepat dan efisien. Barcode ini digunakan untuk mengakses formulir registrasi dan menyediakan informasi yang dibutuhkan tamu selama menginap [19].



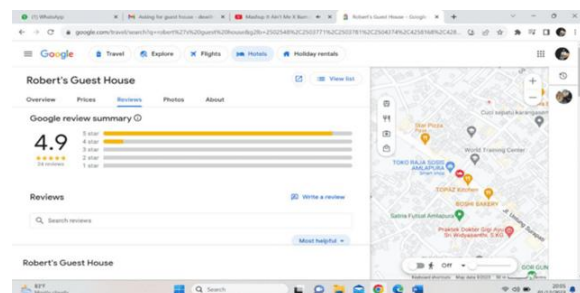
Gambar 5. Rancangan *Guest Information*
Sumber: Tim Pengabdian (2023)

Rancangan Sistem Informasi pada Tahap in-house Mempertimbangkan lokasi Robert Guest House berada di tempat yang strategis, tim juga menyediakan informasi lengkap mengenai objek wisata di sekitar guest house, seperti peta lokasi, harga tiket, jam operasional, dan rute transportasi. Informasi ini akan diberikan kepada tamu untuk membantu mereka merencanakan kunjungan wisata [20].



Gambar 6. Rancangan Surrounding Tourist Destination Sumber: Tim Pengabdian (2023)

Rancangan Sistem Informasi pada Tahap Departure Pada tahapan departure, tim membantu pemilik guest house membuat laporan sederhana berbasis Excel yang mencakup data mengenai jumlah tamu yang menginap, durasi menginap, pendapatan per kamar, layanan tambahan yang digunakan, dan ulasan tamu. Laporan ini akan membantu pemilik untuk menghitung pendapatan, mengidentifikasi tren, dan melakukan analisis kinerja guest house. Selain itu, tim juga membantu membuatkan google business review untuk meningkatkan performa dan visibilitas guest house.



Gambar 7. Google Business Review
Sumber: Tim Pengabdian (2023)

Evaluasi Kegiatan setelah implementasi rancangan sistem informasi, maka dilakukan monitoring dan evaluasi yang secara detail dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel. 1 Capaian Kegiatan

No	Target	Keberhasilan	Deskripsi
1	Memiliki Google Business dan Google maps	100%	Google Business dan Google Maps bisa diakses dengan mengetik "Robert's Guest House".
2	Memiliki Website Yang Bisa Diakses	100%	Website bisa diakses di link https://robertguests.wordpress.com/
3	Memiliki Informasi Yang Dapat Dihubungi Tamu Untuk Reservasi	100%	Detail kontak guest house tersedia pada wordpress, media sosial, dan Google Business.
4	Memiliki Media Sosial Yang Dapat Digunakan Untuk Promosi	80%	Media sosial sudah dibuat, namun pengoperasiannya masih belum maksimal karena membutuhkan konsistensi dalam unggahan konten. Dalam hal ini SDM pada guest house belum optimal memahaminya.

Sumber: Tim Pengabdian (2023)

Dalam capaian kegiatan yang tercatat dalam Tabel 1, tim telah berhasil mencapai berbagai target yang ditetapkan untuk memperkuat eksistensi dan pemasaran Robert's Guest House. Pertama, dengan memiliki Google Business dan Google Maps, guest house ini dapat dengan mudah diakses dan ditemukan oleh calon tamu yang mencari informasi tentang lokasi dan layanan yang ditawarkan. Selanjutnya, keberhasilan dalam memiliki sebuah website yang dapat diakses <https://robertguests.wordpress.com/> memberikan kemudahan bagi tamu potensial untuk memperoleh informasi lengkap mengenai guest house, mulai dari fasilitas hingga prosedur pemesanan. Selain itu, tim juga telah memastikan bahwa informasi kontak guest house telah tersedia dengan jelas di berbagai platform, termasuk website (wordpress), media sosial, dan Google Business, sehingga tamu dapat dengan mudah menghubungi untuk bertanya atau melakukan pemesanan kamar. Meskipun demikian, terdapat sedikit kendala dalam keberhasilan pengoperasian media sosial untuk promosi guest house ini. Meskipun sudah dibuat dengan lengkap, namun penggunaannya masih belum optimal sehingga belum mencapai keberhasilan 100 persen. Meskipun begitu, langkah-langkah yang telah dilakukan oleh tim menunjukkan progres yang positif dalam memperkuat eksistensi dan daya saing Robert's Guest House dalam pengelolaan homestay khususnya di Karangasem.

5. KESIMPULAN

Proyek sistem informasi yang bertujuan untuk memberikan analisis mendalam tentang peran dan dampak guest house dalam konteks pariwisata di Karangasem dengan mengangkat Robert Guest House sebagai objek telah berjalan dengan baik dan memberikan informasi yang penting bagi pemilik guest house serta masyarakat yang ingin berlibur dan menggunakan jasa penginapan. Pemilihan Robert

Guest House sebagai objek penelitian memberikan penekanan terhadap sejumlah tantangan, seperti ketidakersediaan sistem informasi, minimnya pengetahuan pemilik, dan keterbatasan promosi online. Melalui perancangan platform online, website resmi menggunakan WordPress, dan kehadiran media sosial seperti Instagram dan TikTok, guest house ini diharapkan mampu meningkatkan eksistensinya. Dengan daya tarik tersendiri, Guest House di daerah Karangasem ini diharapkan mampu menarik perhatian lebih banyak wisatawan, sehingga akan semakin dikenal di kalangan masyarakat.

Beberapa saran dan rekomendasi yang dapat dilakukan di Robert's Guest House antara lain: (1) Meningkatkan strategi pemasaran melalui Online Travel Agent (OTA) dan media sosial untuk menarik lebih banyak tamu; (2) Menjaga konsistensi dalam pelayanan, termasuk memberikan pengalaman khas Bali kepada tamu; (3) Memanfaatkan dan mengelola dengan lebih baik platform-platform media yang telah dirancang selama proyek ini (seperti WordPress, TikTok, Instagram, Google Business) untuk memperkuat eksistensi dan promosi guest house; (4) Mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan kualitas fasilitas dan layanan sesuai dengan umpan balik tamu dan tren industri; (5) Berpartisipasi aktif dalam program promosi pariwisata lokal dan menjalin kerja sama dengan pemangku kepentingan di sekitar area Karangasem untuk meningkatkan daya tarik destinasi. Untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berkelanjutan, maka direkomendasikan untuk melakukan pendampingan yang intensif dalam pengelolaan platform digital yang telah dikembangkan, seperti WordPress, TikTok, Instagram, dan Google Business.

Pendampingan ini bertujuan agar pemilik Robert's Guest House dapat lebih mahir dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran dan pengelolaan usaha. Selain itu, perlu diadakan pelatihan berkelanjutan bagi pemilik dan staf guest house terkait strategi pemasaran digital yang efektif melalui Online Travel Agent (OTA) dan media sosial, sehingga mereka dapat terus menarik tamu baru dan mempertahankan loyalitas tamu yang sudah ada. Program pengembangan kapasitas juga bisa diperluas

dengan fokus pada peningkatan kualitas pelayanan dan fasilitas berdasarkan tren industri dan umpan balik dari tamu. Terakhir, upaya kolaboratif dengan pemangku kepentingan pariwisata lokal harus diperkuat untuk menciptakan jaringan promosi bersama, yang akan semakin meningkatkan daya tarik pariwisata Karangasem secara keseluruhan. Kegiatan-kegiatan ini diharapkan dapat berkontribusi secara signifikan terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan Robert's Guest House serta industri pariwisata lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Robert Guest House sebagai subjek pengabdian. Pemilik dan staf Robert Guest House terlibat secara aktif dalam setiap tahap perencanaan dan pengorganisasian komunitas untuk memastikan bahwa solusi yang diimplementasikan sesuai dengan kebutuhan mereka. Proses perencanaan dimulai dengan identifikasi kebutuhan melalui survei dan wawancara mendalam dengan pemilik dan staf guest house.

REFERENSI

- [1] Anharudin, Susandi, D., & Saefudin. (2021). Rancang bangun sistem informasi reservasi kamar homestay berbasis Web. *Jurnal Informatika Universitas Pamulang*, 6(4), 826-833.
- [2] Ardani, N. N., & Poetranto, I. W. D. (2022). Homestay development strategy at Yeh Gangga Beach tourist destination Tabanan-Bali. *Journal of Applied Sciences in Travel and Hospitality*, 5(2), 76-87. <https://doi.org/10.31940/jasth.v5i2.76-87>
- [3] Fitriana, R. (2020). Pelatihan manajemen pengelolaan homestay di desa Wisata Cikolelet, Serang, Banten. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 8-12. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v4i1.2059>
- [4] Gusti Agung Wahyu Adrian, I., Adriansyah, E., & Edy Waluyo, J. (2024). Strategy to Increase the Digitalization Capacity of Homestay Managers in Pandanrejo Tourism Village, Indonesia. *International Journal of Sustainable Competitiveness in Tourism*, 3(1), 25-35. <https://doi.org/10.34013/ijscot.v3i1.1482>
- [5] Hasan, M., Ramli, R., Ruhana Ku-Mahamud, K., Raihan, A., Albarune, B., & Islam, F. (2015). A Study On Homestay Malaysia: ICT Applications. *Proceedings of International Conference on Networking and Computer Application*, 30-38.
- [6] Indrayani, I. G. A. P. W., Pitanatri, M. U., Wiratama, I. G., Ariesa, K. W., & Hendrawan, K. R. (2024). Dari Manual ke Digital: Rancangan Sistem Informasi El Homestay Berbasis Siklus Tamu. *Jurnal Pemberdayaan Pariwisata*, 6(1), 49-59. <https://doi.org/10.30647/jpp.v30647/jpp.v6i1.1801>
- [7] Jiang, G.-X., Li, Y.-Q., Zhang, S.-N., & Ruan, W.-Q. (2022). How to impress guests: Key factors and strategy configurations for the accommodation memories of homestay guests. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 50, 267-276. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2022.02.017>
- [8] Leiwakabessy, I. M., Ch Masengi, M., Andriani Renouw, A., Maryen, A., Tabalessy, R. R., Syauta, N., Sarce Joi Sapari, L., Indah Widya Yanti, D., Studi Manajemen Sumber Daya Perairan, P., Pertanian, F., Kristen Papua, U., & Studi Agribisnis, P. (2023). Copyright: Dwi Indah Widya Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Promosi Usaha Homestay di Kepulauan Fam, Kabupaten Raja Ampat. *Journal of Human And Education*, 3(4), 410-416.
- [9] Pratiwi, A. N., Zulfa, B. K., Permatasari, D. A., Maharani, L. J., & Helyanan, P. S. (2021). Strategi Pengelolaan Homestay Melalui Penerapan Chse dan Pemanfaatan Digitalisasi Media Sosial di Desa Wisata Purwosari. *Jurnal Abdimas Adpi Sosial Dan Humaniora*, 2(4), 170-176. <https://doi.org/10.47841/soshum.v2i4.3>
- [10] Priatmoko, S., & David, L. D. (2021). Winning tourism digitalization opportunity in the Indonesia CBT business. *Geojournal of Tourism and Geosites*, 37(3), 800-806. <https://doi.org/10.30892/GTG.37309-711>
- [11] Qiu, H., Chen, D., Bi, J. W., Lyu, J., & Li, Q. (2022). The construction of the affinity-seeking strategies of Airbnb homestay hosts. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*,

- 34(3), 861-884.
<https://doi.org/10.1108/IJCHM-10-2020-1157>
- [12] Ummaya Santi, F., & Trisanti, T. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengelolaan Homestay di Desa Wisata. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, 5(1), 45-53.
<https://doi.org/10.15294/pls.v5i1.39849>
- [13] Wang, J., Chow, Y. S., & Biljecki, F. (2023). Insights in a city through the eyes of Airbnb reviews: Sensing urban characteristics from homestay guest experiences. *Cities*, 140, 104399.
<https://doi.org/10.1016/j.cities.2023.104399>
- [14] Yaja, M., Kumar, A., Swamy, G. A., & Rout, H. B. (2023). Is homestay service an ideal business opportunity for women? *International Social Science Journal*, 73(248), 463-477.
<https://doi.org/10.1111/issj.12409>
- [15] Zeng, Q., Gu, Y., & Tan, J. (2020). Strategy of Promoting the Competitiveness of Homestay Under the Background of "Internet+" (pp. 307-317).
https://doi.org/10.1007/978-981-15-5959-4_38
- [16] Mulyadi, A. (2023). Penerapan Digitalisasi di Wisata Muara Baduk Kabupaten Banyuwangi. *INSAN CENDEKIA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 17-21.
- [17] Maulida, R., Choir, S. S., & Putri, N. A. (2024). Strategi Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Promosi Pariwisata Banyuwangi Di Dinas Kebudayaan Dan Pariwisata Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Gembira: Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(01), 238-246.
- [18] Agustin, V. R., Putri, R. R., Anggara, J., Kartikasari, N., & Husni, V. H. (2023). Pelatihan Penggunaan Media Digital Pelaku Usaha Desa Wisata Banyumulek. *Jurnal Gembira: Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(03), 791-797.
- [19] Baysha, M. H., Astuti, E. R. P., Fahmi, A., & Mashur, M. (2024). Peran Pemasaran Digital Dalam Mempromosikan Pariwisata Tandung Andung Desa Lendang Ara. *Community: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 112-124.
- [20] Reswari, G. P. A., Siswanto, A. P., & Setiyono, B. (2023). Pendampingan Digitalisasi Produk Komoditi Desa Ponggok Kabupaten Klaten. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 389-396.