

---

**PENINGKATAN NILAI KOPERASI HOMESTAY LONEK JEMPOL  
BERHAD MALAYSIA DENGAN METODE *GROWTH WHEEL***

***INCREASING THE VALUE OF THE HOMESTAY COOPERATIVE LONEK  
JEMPOL BERHAD USING THE GROWTH WHEEL METHOD***

<sup>1\*)</sup> *Icih*, <sup>2)</sup> *Dr Zurita binti Mohd Saleh*, <sup>3)</sup> *Jessica Putri Marshelina*,  
<sup>4)</sup> *Kharisma Ramadhanti*, <sup>5)</sup> *Mita Aulia Amanda*, <sup>6)</sup> *Naila Rahmah*,  
<sup>7)</sup> *Intan Kartika* <sup>8)</sup> *Nur Alifah Rosidatun Nuha*

Program Studi Akuntansi  
<sup>1,3,4,5,6,7,8)</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sutaatmadja  
Jl. Otto Iskandardinata No 76, Subang, Jawa Barat 41211

<sup>2)</sup> Institut Koperasi Malaysia  
103 Jalan Templer, 46700 Petaling Jaya, Selangor

\*Email korespondensi: [icih@stiesa.ac.id](mailto:icih@stiesa.ac.id)

Histori Artikel:

Diajukan:  
18/02/2025

Diterima:  
19/02/2025

Diterbitkan:  
27/02/2025

**ABSTRAK**

*Kampung Lonek menghadapi tantangan seperti kekurangan modal, integrasi teknologi, dan persaingan dengan perusahaan swasta global. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur bisnis koperasi, hubungan dengan pelanggan, pengelolaan internal, dan operasional koperasi menggunakan framework GrowthWheel. Analisis ini diharapkan dapat menemukan peluang dan masalah yang dapat membantu koperasi berkembang secara optimal dan berkelanjutan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan observasi langsung ke Institut Koperasi Malaysia dan Koperasi Kampung Lonek Negeri Sembilan. Data dikumpulkan dari dokumen koperasi, laporan keuangan, dan literatur tentang koperasi dan model analisis bisnis yang relevan. Analisis menggunakan framework GrowthWheel menyoroti empat aspek utama: Business Concept, Customer Relations, Operations, dan Organization. Hasil penelitian menunjukkan bahwa koperasi berhasil meningkatkan pendapatan melalui kombinasi layanan homestay, wisata budaya edukasi, ekowisata, dan penjualan produk lokal. Identifikasi pelanggan potensial juga dilakukan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang tepat.*

**Kata kunci:** *Konsep usaha, Organisasi, Hubungan dengan pelanggan, Operasional*

**PENDAHULUAN**

Koperasi merupakan suatu organisasi yang dimiliki dan dikelola oleh anggota koperasi itu sendiri dan memiliki tujuan bersama. Koperasi memiliki peranan penting dalam perekonomian Malaysia salah satunya

dapat menjadi peluang pekerjaan bagi masyarakat dan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Struktur organisasi dan kepengurusan koperasi terdiri dari tiga bagian yaitu ahli/anggota yang mempunyai kuasa tertinggi dalam koperasi. Lalu, anggota lembaga koperasi yang membuat keputusan utama, menyetujui kebijakan, dan memilih anggota otoritas. Adapun pihak pengurusan

yang bertanggung jawab dalam pengurusan dan administrasi koperasi, termasuk keuangan, operasi, dan sumber daya manusia.

Peranan dan kontribusi koperasi kepada masyarakat dapat berupa adanya peningkatan ekonomi seperti menghasilkan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan anggota, dan mempromosikan kewirausahaan. Pada pembangunan sosial dapat memberdayakan masyarakat, mengurangi kesenjangan pendapatan, dan meningkatkan taraf hidup. Adanya partisipasi masyarakat atau komunitas seperti mengedepankan nilai-nilai kerjasama, keadilan, dan tanggung jawab sosial antar anggota.

Keuntungan bergabung dengan koperasi yaitu mendapat keuntungan keuangan, memperoleh dividen, mengurani harga barang dan jasa, dan akses terhadap pinjaman yang lebih baik. Selain itu, adanya kepemilikan bersama serta menjadi bagian dari organisasi yang dikendalikan oleh anggota dan keputusan diambil secara demokratis. Keuntungan lainnya jika bergabung dengan koperasi dapat mengembangkan karir seperti meningkatkan keterampilan kepemimpinan, manajemen, dan perundingan antar anggota koperasi.

Selain keuntungan, adapun tantangan dan permasalahan yang dihadapi oleh koperasi yaitu diantaranya adanya kelemahan manajemen seperti kurangnya keahlian dan pengalaman manajemen, kekurangan modal, dan masalah integritas. Adanya keterlibatan anggota yang lemah seperti kurangnya partisipasi anggota dalam kegiatan koperasi, kurangnya pengetahuan tentang hak dan tanggung jawab. Persaingan dengan perusahaan swasta dan global yang lebih besar dan lebih berpengalaman. Tantangan pada teknologi juga menjadi ancaman pada terlaksananya kegiatan koperasi ini, bentuk tantangan teknologi ini yaitu adanya kesulitan untuk menyesuaikan diri dengan teknologi terkini serta kurangnya akses kepada sumber teknologi.

Kampung Lonek ini dibuka pada kurun ke-19 oleh sekelompok pemukim. Nama pemimpin pemukim itu adalah Haji Hamzah dan istrinya bernama Tanjung. Mereka menemukan sejenis pohon bernama SEMPUNEK di KUALA, sebuah sungai yang alirannya langsung mengalir ke Sungai Jempol yang disingka KUA-LO dan dipadukan dengan

nama SEMPUNEK, maka kampung ini dinamakan 'KAMPUNG LONEK'.

*Homestay* Lonek terletak di Jempol, Negeri Sembilan yang merupakan destinasi berkonsep merasakan kehidupan kampung dengan daya tari keindahan alam dengan tradisi budaya dan warisan hidup yang berasaskan Adat Perpatih serta menikmati keramahan penduduk kampung. Koperasi *Homestay* Lonek Negeri Sembilan menawarkan program *homestay* di rumah penduduk kampung di Lonek, Negeri Sembilan, memberikan pengalaman budaya yang autentik. *Homestay* Lonek telah didirikan pada 16 Oktober 2004 dan resmi diluncurkan pada 19 Desember 2004.

Kegiatan utama wisatawan yang mengikuti program "*Homestay*" ialah mengemping padi dan menangkap ikan dengan tangan kosong (mengoca). Dan keunikan dari musik tradisional "Bongai" yaitu pada pertunjukkan nyanyian beraksen Negeri Sembilan diiringi musik caklempong dan lain-lain telah dikoordinir di bawah Koperasi *Homestay* Lonek Jempol Berhad.

Namun, Koperasi Kampung Lonek menghadapi berbagai masalah yang memerlukan pertimbangan menyeluruh terhadap strategi bisnisnya karena industri pariwisata berkembang dan ekonomi berubah. GrowthWheel adalah alat analisis yang membantu bisnis dan koperasi dalam mengembangkan strategi pertumbuhan yang berkelanjutan. Alat ini membagi analisis menjadi empat aspek utama, memungkinkan koperasi untuk melihat berbagai elemen internal dan eksternal yang memengaruhi kinerjanya. Dengan cara ini, koperasi dapat melihat kekuatan dan tantangan koperasi ini.

Dengan menggunakan Framework Growthwheel, analisis Koperasi Kampung Lonek Jempol Berhad dilakukan dalam makalah ini. Analisis ini berfokus pada evaluasi model bisnis koperasi, cara koperasi membangun hubungan dengan pelanggan, pengelolaan internal organisasi, dan yang mendukung operasional koperasi. Diharapkan analisis ini akan menemukan peluang dan masalah yang dapat membantu koperasi berkembang secara optimal dan berkelanjutan.

Selain itu, penelitian ini akan memeriksa bagaimana koperasi ini memanfaatkan berbagai sumber daya lokal

untuk mendukung operasional dan pertumbuhan bisnisnya serta bagaimana mereka beradaptasi dengan perubahan lingkungan luar, seperti kemajuan teknologi dan perubahan preferensi pasar. Oleh karena itu, hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran lengkap tentang posisi strategis Koperasi Kampung Lonek serta tindakan yang dapat diambil untuk meningkatkan kinerjanya di masa depan.

## **METODE**

Dalam penelitian ini analisis menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data yang dikumpulkan berasal dari sumber primer yaitu observasi dengan dilakukan pengamatan langsung ke Institut Koperasi Malaysia dan Koperasi Kampung Lonek Negeri Sembilan dan sumber sekunder berasal dari dokumen koperasi, laporan keuangan, dan literatur tentang koperasi dan model analisis bisnis yang relevan. Menurut Patton (2021) menyatakan bahwa observasi adalah metode yang akurat dalam mengumpulkan data, bertujuan untuk mencari informasi tentang kegiatan yang berlangsung di objek penelitian. Pendekatan ini menekankan pentingnya pengamatan langsung untuk mendapatkan data yang valid.

Setelah dilakukan pengamatan, analisis data yang telah dikumpulkan untuk menarik kesimpulan dilakukan dengan menggunakan metode *GrowthWheel Framework*. Menurut B. K. Møller (2022), menyatakan bahwa *GrowthWheel* adalah alat yang dirancang untuk memberikan panduan visual bagi pengusaha dalam mengevaluasi dan merencanakan aspek-aspek penting dari bisnis mereka, termasuk strategi, pemasaran, dan pengembangan produk. Sedangkan, menurut J. H. Smith (2023), menyebutkan bahwa *Growth Wheel* berfungsi sebagai peta jalan yang memungkinkan pengusaha untuk melihat gambaran besar dari bisnis mereka, memfokuskan perhatian pada area yang perlu ditingkatkan untuk mencapai tujuan jangka panjang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam membangun dan mengembangkan bisnis Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad di Malaysia, menggunakan framework *GrowthWheel* adalah pendekatan yang tepat. *GrowthWheel* adalah alat pengambilan keputusan yang membantu pemilik bisnis dan manajer untuk melihat segala aspek bisnis dari berbagai perspektif secara menyeluruh. *Framework* ini memiliki empat bidang utama: *Business Concept*, *Customer Relations*, *Operations*, dan *Organization*.

### **BUSINESS CONCEPT**

Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad berlokasi di Negeri Sembilan, Malaysia. Kampung ini menggabungkan aktivitas homestay dengan pengalaman budaya lokal dalam konsep wisata berbasis komunitas. Pengunjung dapat tinggal bersama penduduk setempat dan menikmati gaya hidup tradisional, seperti membuat makanan khas Negeri Sembilan dan bermain permainan tradisional, di Homestay Lonek. Koperasi ini juga mengelola bisnis lain selain homestay, seperti kanopi sewa, katering, peternakan lebah, dan kerajinan tangan. Koperasi Lonek Homestay telah menerima banyak penghargaan, termasuk Penghargaan Homestay Terbaik Malaysia dan Penghargaan Homestay ASEAN. Selain itu, mereka terlibat dalam pembangunan proyek Desa Lestari yang bertujuan untuk meningkatkan ekonomi desa melalui kegiatan pariwisata (Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad).

Koperasi Homestay Kampung Lonek mengusung konsep yang menawarkan pengalaman unik bagi wisatawan yang ingin merasakan kehidupan pedesaan tradisional Melayu yang autentik, dengan menawarkan program berupa:

1. **Kehidupan Desa**, selama berkunjung wisatawan dapat tinggal di rumah penduduk lokal, merasakan keseharian desa, belajar tentang adat istiadat, dan mengikuti aktivitas sehari-hari seperti membuat kerajinan tangan dan memasak makanan tradisional (penganan dan mengemping).

2. **Pengalaman Budaya dan Edukasi**, wisatawan akan mendapatkan kesempatan untuk belajar tentang budaya Melayu, seperti tarian tradisional, permainan tradisional rakyat seperti semakin jauh semakin saying, bowling kelapa, tarik upih dan kelereng.
3. **Ekowisata dan Wisata Alam**, kampung Lonek yang berada di kawasan yang dikelilingi oleh alam yang indah dapat menjadi destinasi ekowisata. Pengunjung bisa menikmati pemandangan sawah, serta aktivitas luar ruang seperti menangkap ikan dengan tangan kosong (mengoca).

Revenue model adalah salah satu aspek penting dalam menentukan bagaimana koperasi menghasilkan pendapatan secara berkelanjutan. Untuk Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad, pendapatan dapat diperoleh dari berbagai sumber yang didasarkan pada layanan utama dan produk yang ditawarkan. Berikut adalah pemaparan mengenai revenue model pada koperasi ini:

Pendapatan utama koperasi diantaranya berasal dari penyewaan kamar milik anggota koperasi kepada wisatawan, wisata budaya dan edukasi, ekowisata dan wisata alam, penjualan produk lokal dan kerajinan tangan, layanan antar jemput dan transportasi. Selain itu, ada juga pendapatan yang diperoleh dari sumber eksternal yaitu diantaranya hibah dari pemerintah, penghargaan yang didapatkan dari program pemerintah, dan lain-lain yang mendukung pariwisata komunitas. Berbagai penghargaan yang diraih oleh Homestay Kampung Lonek dapat dilihat pada gambar 1.

TAHUN	PERAKA	ANGGOTA/PEKERJANYA
2010	PESTASAH NEKONOTRUKAJA PERINGKAT NEGARA SEMBILAN	JOHAN
2010	AWARDEKOHOMESTAY TERBAIK N SEMBILAN	TOP 10 INKAT TER
2011	PERMABUKAHUMETEMPOK SELAM TAWAR NEKONOTRUKAJA HADIR SELAM NEGARA 2011	ELANG BERKUALITI MALAYSIA
2011/2012	PERHANGKARIPALAJA PERINGKAT NEGARA SEMBILAN	JOHAN
2011/2012/2013/2014/2015	KASSAAR MARHABUKAH LONEK PERINGKAT NEGARA SEMBILAN	NAB JOHAN

**Gambar 1. Pencapaian tahun 2010-2015**

Model pendapatan yang dihasilkan berupa *Fixed Price*, tarif sewa yang tetap untuk

setiap malam menginap. *Dynamic Pricing*, harga yang bisa disesuaikan berdasarkan permintaan pasar, musim wisata, dan durasi menginap.

Berikut adapun pendapatan yang dihasilkan dari Homestay Kampung Lonek:

TAHUN	PENDAPATAN (RM)
SEPT 2012 – OGOS 2013	86,447.61
SEPT 2013 – OGOS 2014	863,467.24
SEPT 2014 – OGOS 2015	713,550.79
SEPT 2015 – OGOS 2016	918,928.51
SEPT 2016 – OGOS 2017	879,771.09
SEPT 2017 – OGOS 2018	992,384.61
SEPT 2018 – OGOS 2019	469,420.49
SEPT 2021 – DIS 2022	1,508,475.48
JAN 2023 – DIS 2023	607,540.30

**Gambar 2. Pendapatan tahun 2013-2023**

Revenue model Koperasi Homestay Lonek secara keseluruhan mencakup pada kombinasi dari pendapatan homestay seperti penyewaan kamar milik anggota koperasi kepada wisatawan, wisata budaya dan edukasi, ekowisata dan wisata alam, penjualan produk lokal dan kerajinan tangan, layanan antar jemput dan transportasi.

Customer portfolio adalah kumpulan dari berbagai segmen pelanggan yang menjadi target bisnis koperasi, serta memahami karakteristik, kebutuhan, dan preferensi mereka. Untuk Koperasi Homestay Kampung Lonek, mengidentifikasi pelanggan potensial adalah langkah penting dalam mengembangkan strategi pemasaran dan layanan yang tepat. Berdasarkan informasi yang telah didapatkan, terdapat beberapa customer portfolio yang dimilikinya, yaitu diantaranya:

1. **Wisatawan Domestik** yang terdiri dari penduduk dari berbagai kota di Malaysia yang mencari destinasi liburan di dalam negeri. Wisatawan terdiri dari berbagai usia, termasuk keluarga, pasangan muda, dan individu yang ingin mencari pengalaman wisata yang ramah keluarga, aman, dan mengedukasi anak-anak mengenai budaya tradisional dan kehidupan desa, ekowisata, dan kegiatan outdoor seperti

- permainan tradisional dan menangkap ikan dengan tangan kosong.
2. **Wisatawan Internasional** merupakan wisatawan yang berasal dari luar negeri, terutama dari negara-negara Asia hingga Eropa, dan Amerika.
  3. **Kelompok Wisata Edukasi dan Pelajar** yang terdiri dari sekolah, universitas, atau institusi pendidikan yang mencari program wisata edukasi untuk siswa dan mahasiswa yang ingin belajar tentang budaya, sejarah, dan ekosistem alam lokal.
  4. **Wisatawan Ekowisata** yang memiliki minat khusus pada kegiatan alam dan lingkungan berkelanjutan. Biasanya terdiri dari penggiat lingkungan, pecinta alam, dan pelancong yang tertarik pada aktivitas luar ruang dengan rentang usia bervariasi, namun cenderung lebih muda (20-40 tahun).

Berikut terdapat data jumlah pengunjung domestik maupun internasional:

TAHUN	JUMLAH BELUNGGANG ANGGAT	JUMLAH BILIK	DOMESTIK	ANTARABANGSA	JUMLAH	PENGUNJUKAN (RM)
2005	29	42	470	22	492	35.415,00
2006	29	42	722	204	926	36.455,00
2007	32	47	712	492	1.204	112.420,00
2008	32	47	672	344	1.016	295.763,00
2009	32	55	2.075	417	2.492	274.270,00
2010	32	57	2.274	347	2.621	294.300,00
2011	33	59	1.990	307	2.297	153.675,00
2012	32	59	2.056	62	2.118	271.933,00
2013	32	59	1.913	425	2.338	224.000,00
2014	32	59	2.100	705	2.805	451.002,00
2015	32	59	2.176	935	3.111	450.000,00
2016	32	59	1.779	348	2.127	320.912,00
2017	32	59	1.911	299	2.210	299.000,00
2018	32	59	790	264	1.054	110.253,00
2019	32	59	2470	140	2610	219.200,00
2020	29	42	770	-	770	51.525,00
2021	22	35	112	-	112	24.000,00
2022	26	40	357	46	403	130.000,00
2023	11	16	394	105	499	143.000,00

**Gambar 3. Data pengunjung 2005-2023**

*Market position* adalah posisi yang ditempati oleh sebuah bisnis atau koperasi dalam industri atau pasar tertentu, dilihat dari sudut pandang pelanggan dan pesaing. Untuk Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad, posisi pasar menentukan bagaimana koperasi ini membedakan diri dari pesaing serta bagaimana koperasi ini dilihat oleh pelanggan potensial. Adapun *market position* pada koperasi ini diantaranya:

1. **Berdasarkan Geografi**, koperasi Homestay Lonek ini dapat memasarkan diri sebagai wisata berbasis komunitas

yang menawarkan pengalaman pedesaan Melayu yang otentik dan alami.

2. **Berdasarkan Layanan**, menjadi penyedia wisata budaya dan ekowisata terpadu, yang cocok untuk wisatawan yang mencari pengalaman otentik dan mendalam di Malaysia.
3. **Berdasarkan Segmen Pelanggan**, menjadi destinasi wisata untuk keluarga, pelajar, dan wisatawan internasional yang ingin merasakan pengalaman otentik, alami, dan edukatif di lingkungan pedesaan Malaysia.
4. **Berdasarkan Diferensiasi**, menjadi penyedia wisata berbasis komunitas yang mendukung pemberdayaan lokal dan keberlanjutan, yang menarik bagi wisatawan yang peduli terhadap isu sosial dan lingkungan.
5. **Berdasarkan Harga**, menjadi pilihan wisata yang terjangkau namun menawarkan nilai tinggi bagi pelanggan yang ingin merasakan pengalaman budaya dan alam.
6. **Berdasarkan Nilai Budaya dan Edukasi**, menjadi destinasi wisata edukatif dan budaya, menarik bagi sekolah, pelajar, dan wisatawan yang tertarik untuk belajar lebih dalam tentang tradisi dan budaya Melayu.
7. **Berdasarkan Aksesibilitas**, Homestay Lonek menjadi destinasi wisata yang mudah dijangkau untuk wisatawan domestik maupun internasional yang ingin menikmati kehidupan pedesaan tanpa perlu melakukan perjalanan jauh.
8. **Berdasarkan Pengalaman Pelanggan**, menjadi penyedia pengalaman wisata yang personal dan intim, memberikan kesempatan kepada wisatawan untuk merasakan kehidupan pedesaan yang sesungguhnya.

## **ORGANIZATION**

### **Ownership & Board**

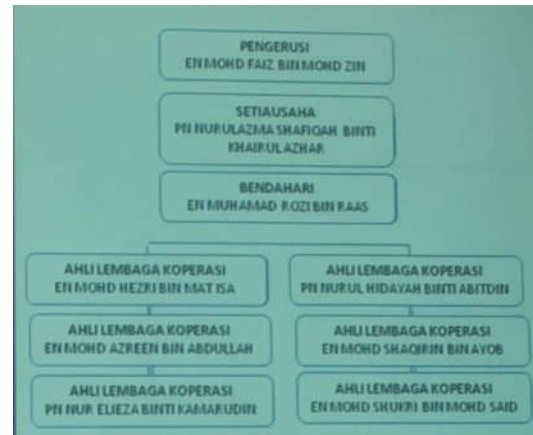
Bagian Ownership & Board dalam kerangka Growth Wheel untuk Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad Malaysia

menyoroti aspek kepemilikan dan tata kelola dalam struktur koperasi tersebut.

Koperasi ini dipimpin oleh dewan direksi yang terdiri dari para pemimpin lokal, seperti Tuan En Mohd Faiz Bin Mohd Zin selaku ketua, yang bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis dan pengawasan operasional harian. Dewan ini bertugas untuk memastikan bahwa koperasi tetap sejalan dengan misi utamanya, yaitu menawarkan layanan berkualitas tinggi dan profesional berkontribusi terhadap kesejahteraan ekonomi, sosial, dan budaya anggotanya.

Struktur kepemimpinan koperasi dirancang untuk mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan dan memberikan manfaat ekonomi bagi anggota komunitas setempat. Proyek seperti Desa Lestari merupakan salah satu inisiatif yang dipimpin oleh dewan, yang mencakup pengembangan homestay tradisional dan berbagai aktivitas ekonomi lokal lainnya. Dewan juga berperan penting dalam menjalin kolaborasi dengan mitra eksternal, seperti badan pemerintah dan agen pariwisata, untuk meningkatkan pengembangan desa dan keberhasilan koperasi

Berikut stuktur Organisasi Kampung Lonek :



**Gambar 4. Bagan Struktur Organisasi**

### *Employees*

Bagian *Employees* dalam kerangka *Growth Wheel* untuk Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad mencakup pengelolaan sumber daya manusia, termasuk bagaimana koperasi ini merekrut, melatih, dan memberdayakan para pekerjanya. Sebagai sebuah koperasi yang berfokus pada pariwisata pedesaan melalui homestay dan usaha lokal lainnya, sumber daya manusia menjadi komponen penting dalam mendukung operasi sehari-hari dan pelayanan yang diberikan kepada wisatawan.

Koperasi ini melibatkan penduduk setempat sebagai karyawan dalam berbagai proyek, seperti pengelolaan homestay, produksi madu lebah kelulut, dan penyewaan fasilitas. Para pekerja tidak hanya membantu dalam operasional, tetapi juga dilibatkan dalam berbagai kegiatan pelatihan dan pengembangan keterampilan. Pelatihan tersebut difasilitasi oleh lembaga-lembaga seperti Maktab Koperasi Malaysia (MKM), yang menyediakan berbagai kursus untuk meningkatkan kompetensi dan profesionalisme anggota koperasi.

Selain itu, keterlibatan para pekerja dalam koperasi juga membawa dampak positif terhadap kesejahteraan komunitas lokal. Dengan memperkerjakan penduduk setempat, koperasi ini menciptakan lapangan pekerjaan yang berkelanjutan dan mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah Jempol melalui pariwisata berbasis komunitas.

Secara keseluruhan, koperasi ini memiliki pendekatan yang inklusif dalam hal pemberdayaan karyawan, memastikan bahwa mereka tidak hanya mendapatkan manfaat ekonomi, tetapi juga terlibat dalam pengambilan keputusan melalui struktur koperasi yang demokratis.

#### *Partnerships*

Bagian Partnerships dalam kerangka Growth Wheel untuk Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad berfokus pada bagaimana koperasi ini membangun kemitraan strategis dengan berbagai pihak untuk mendukung keberhasilan bisnis mereka. Berikut beberapa elemen penting dari aspek kemitraan:

#### **1. Kolaborasi dengan Lembaga Pemerintah**

Koperasi Homestay Lonek menjalin kerja sama erat dengan lembaga-lembaga pemerintah, seperti Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM), Kementerian Pembangunan Luar Bandar, dan Maktab Koperasi Malaysia (MKM). Kemitraan ini memungkinkan koperasi untuk mendapatkan dukungan dalam hal regulasi, pelatihan, dan pembiayaan, serta memanfaatkan program-program yang disediakan oleh pemerintah untuk pengembangan koperasi dan masyarakat pedesaan

#### **2. Kemitraan dengan Industri Pariwisata**

Koperasi ini juga bekerja sama dengan lembaga pariwisata lokal dan nasional, seperti Kementerian Pariwisata dan ANGKASA (Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad). Kerja sama ini berfokus pada promosi homestay sebagai bagian dari program pariwisata berbasis komunitas. Melalui kemitraan ini, Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad dapat meningkatkan visibilitas dan daya tarik wisatanya, serta menarik lebih banyak wisatawan domestik dan internasional

#### **3. Kemitraan dengan Komunitas Lokal**

Sebagai koperasi yang berbasis komunitas, Koperasi Homestay Lonek juga berkolaborasi erat dengan penduduk setempat dalam menjalankan operasional homestay dan usaha terkait. Kerja sama ini melibatkan pengelolaan homestay, produksi produk lokal seperti madu kelulut, dan berbagai kegiatan budaya yang ditawarkan kepada wisatawan. Kemitraan dengan komunitas ini memberikan manfaat ekonomi bagi penduduk setempat dan memperkuat ikatan sosial di desa

#### **4. Kemitraan Internasional**

Dalam beberapa kesempatan, koperasi ini juga menjalin hubungan dengan entitas internasional, seperti delegasi dari Australia (Cocos Islands Cooperative Society Ltd), yang mengunjungi koperasi untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman dalam pengelolaan koperasi. Ini membantu membuka peluang untuk kolaborasi yang lebih luas di tingkat global, sekaligus memperkaya perspektif lokal melalui pertukaran informasi

#### *Business Processes*

Bagian Business Processes dalam kerangka Growth Wheel untuk Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad berfokus pada bagaimana koperasi ini menjalankan operasionalnya secara efisien, termasuk sistem dan prosedur yang mendukung aktivitas bisnis sehari-hari. Berikut beberapa aspek penting dari Business Processes di koperasi ini:

#### **1. Manajemen Operasional Homestay**

Sebagai koperasi yang bergerak di bidang pariwisata, Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad memiliki proses bisnis yang terkait langsung dengan pengelolaan homestay. Ini termasuk pengelolaan pemesanan, layanan tamu, pemeliharaan fasilitas

homestay, dan pengelolaan jadwal tamu. Proses ini memastikan bahwa tamu mendapatkan pengalaman yang baik selama menginap, sehingga dapat meningkatkan reputasi koperasi sebagai destinasi wisata lokal.

#### **2. Pengelolaan Produk Lokal**

Selain homestay, koperasi juga terlibat dalam bisnis lain seperti produksi madu lebah kelulut. Proses produksi dan distribusi produk lokal ini juga menjadi bagian dari operasi bisnis koperasi, yang mencakup produksi, kontrol kualitas, pemasaran, dan distribusi kepada konsumen. Proses ini penting untuk menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

#### **3. Kolaborasi dengan Pihak Eksternal**

Koperasi bekerja sama dengan berbagai pihak seperti lembaga pemerintah dan pariwisata untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan. Misalnya, Koperasi Homestay Lonek Jempol sering berkolaborasi dengan lembaga seperti Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) dan Maktab Koperasi Malaysia (MKM) untuk pelatihan dan pengembangan manajemen bisnis

#### **4. Penggunaan Teknologi**

Meskipun merupakan koperasi berbasis pedesaan, penggunaan teknologi dalam operasional bisnis juga menjadi bagian penting. Koperasi ini kemungkinan memanfaatkan teknologi sederhana untuk manajemen pemesanan online, pembayaran, dan pemasaran digital untuk menarik lebih banyak wisatawan, terutama di era di mana banyak layanan dilakukan secara daring.

#### **5. Sistem Keuangan dan Pelaporan**

Proses bisnis juga mencakup pengelolaan keuangan yang efektif, termasuk pencatatan transaksi, pengelolaan anggaran, dan pelaporan keuangan secara berkala kepada anggota koperasi. Ini adalah bagian penting untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan dana koperasi

#### *Legal Issues*

Bagian *Legal Issues* dalam kerangka *Growth Wheel* untuk Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad mencakup berbagai aspek hukum yang perlu dikelola koperasi untuk menjalankan operasinya dengan mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku di Malaysia. Dalam konteks koperasi, beberapa isu hukum utama yang harus diperhatikan adalah:

#### **1. Kepatuhan Terhadap Hukum Koperasi**

Koperasi di Malaysia harus mematuhi Undang-Undang Koperasi 1993, yang mengatur berbagai aspek operasi,

seperti pendirian, manajemen, dan pembubaran koperasi. Sebagai koperasi yang terdaftar, Homestay Lonek Jempol Berhad harus tunduk pada pengawasan Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM), yang mengatur aktivitas koperasi, termasuk pelaporan keuangan dan rapat umum tahunan.

#### **2. Pengaturan Ketenagakerjaan**

Koperasi ini juga harus mematuhi undang-undang ketenagakerjaan, seperti Akta Kerja 1955, yang mengatur hak-hak pekerja, termasuk upah minimum, jam kerja, serta asuransi tenaga kerja. Hal ini penting untuk memastikan bahwa para karyawan yang terlibat dalam operasional homestay dan bisnis terkait mendapatkan perlindungan hukum yang sesuai.

#### **3. Lisensi Usaha dan Regulasi Industri**

Sebagai koperasi yang bergerak di bidang pariwisata, Homestay Lonek Jempol Berhad juga harus memiliki izin usaha yang sah, terutama terkait dengan layanan akomodasi (homestay), pariwisata, dan usaha lainnya seperti produksi madu lebah kelulut. Hal ini meliputi kepatuhan terhadap regulasi lokal mengenai kesehatan, keselamatan, dan standar akomodasi untuk wisatawan.

#### **4. Perpajakan**

Koperasi ini juga harus memenuhi kewajiban perpajakan, seperti pajak pendapatan, pajak penjualan dan layanan (SST), serta pelaporan pajak yang akurat. Meskipun koperasi seringkali mendapatkan insentif pajak dari pemerintah, kewajiban pelaporan yang transparan tetap penting untuk menghindari masalah hukum di kemudian hari.

#### **5. Hak Milik dan Sengketa Lahan**

Koperasi Homestay Lonek, yang melibatkan properti seperti rumah tradisional dan chalet untuk homestay, juga harus memastikan bahwa segala properti yang dikelola memiliki

dokumen hukum yang jelas terkait kepemilikan tanah dan bangunan. Masalah hukum yang berkaitan dengan lahan atau bangunan bisa mempengaruhi keberlangsungan usaha homestay ini.

### **CUSTOMER RELATION**

Terdapat beberapa elemen penting yang diperlukan untuk menjalin hubungan dan membangun jaringan dengan pihak internal maupun eksternal. Berikut adalah beberapa networking yang diterapkan oleh koperasi Homestay Lonek:

#### **1. Networking Internal:**

Adanya penguatan komunikasi Antar Anggota seperti dilakukannya rapat anggota secara rutin untuk membahas perkembangan koperasi, kendala yang dihadapi, dan peluang yang ada. Memanfaatkan teknologi seperti *group WhatsApp* atau aplikasi komunikasi lainnya untuk memudahkan komunikasi antar anggota. Menyelenggarakan program mentoring bagi anggota baru untuk mempercepat proses adaptasi dan meningkatkan pengetahuan tentang koperasi. Membentuk tim khusus untuk menangani tugas-tugas tertentu, seperti pemasaran, pengelolaan keuangan, atau pengembangan produk.

#### **2. Networking dengan Komunitas Lokal:**

Keterlibatan masyarakat sekitar dengan cara membangun hubungan yang baik dengan masyarakat lokal seperti penyediaan makanan, kerajinan tangan, atau tur budaya, Kerja sama dengan usaha kecil dan menengah (UKM), Koperasi bisa membangun kolaborasi dengan UKM lokal, seperti produk souvenir, restoran lokal, dan penyedia transportasi untuk memberikan pengalaman yang lebih komprehensif bagi wisatawan, lalu dengan cara membangun hubungan dengan pemerintah daerah, baik untuk promosi wisata desa, infrastruktur, maupun dukungan perizinan.

#### **3. Networking dengan Pihak Nasional:**

Menjalin hubungan dengan kementerian untuk mendapat dukungan dalam promosi program homestay di tingkat nasional serta akses ke berbagai inisiatif pemerintah yang mendukung pengembangan pariwisata, bekerja sama dengan institusi pendidikan yang memiliki program pariwisata dan budaya untuk pertukaran pengetahuan, pelatihan, dan riset. Hal ini akan meningkatkan kualitas layanan dan daya saing koperasi, serta membangun kemitraan dengan koperasi homestay lainnya di seluruh Malaysia untuk berbagi praktik terbaik, memperluas jaringan pemasaran, serta menciptakan peluang kolaborasi untuk meningkatkan produk pariwisata.

#### **4. Networking dengan Pihak Internasional:**

Berkolaborasi dengan agen perjalanan internasional yang fokus pada pariwisata budaya dan ekowisata untuk mempromosikan homestay kepada wisatawan asing, memanfaatkan platform pemesanan online seperti Tiket.com dan Agoda untuk menjangkau pasar global. Platform ini memungkinkan homestay untuk diakses lebih luas oleh wisatawan dari berbagai negara juga bisa dengan cara berpartisipasi dalam pameran pariwisata internasional untuk mempromosikan homestay dan menarik perhatian wisatawan global yang tertarik dengan pengalaman budaya otentik.

#### **5. Networking Digital:**

Menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk berbagi pengalaman unik homestay melalui foto dan video. Hal ini akan membantu menciptakan koneksi yang kuat dengan calon wisatawan, terutama generasi muda, mengembangkan situs web yang profesional dan responsif untuk memudahkan akses informasi dan reservasi oleh calon wisatawan. Situs ini dapat diintegrasikan dengan alat

pemesanan dan pembayaran online, dan mendorong wisatawan untuk meninggalkan ulasan positif di platform seperti Google Reviews, TripAdvisor, atau situs lainnya. Ulasan yang baik akan meningkatkan reputasi homestay dan menarik lebih banyak pelanggan.

### *Marketing*

Dalam hal pemasaran, Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad menggunakan berbagai strategi dan pendekatan untuk mempromosikan layanan *homestay* dan menarik wisatawan.

#### **1. Segmentasi Pasar dan Pemasaran yang Terarah:**

Koperasi Homestay Lonek sudah mengidentifikasi segmen pasar yang tepat untuk dipromosikan, seperti wisatawan domestik, wisatawan internasional, pecinta budaya, backpacker, atau wisatawan keluarga. Setiap segmen sudah disesuaikan dengan pendekatan pemasaran yang berbeda sesuai dengan kebutuhannya, hal ini akan meningkatkan efektivitas promosi bagi Homestay Kampung Lonek karena pesan yang disampaikan lebih relevan.

#### **2. Pemasaran Digital:**

Koperasi ini memanfaatkan situs web yang menarik dan mudah diakses yang berisi informasi lengkap tentang layanan *homestay* dengan penggunaan *flatfom* media sosial seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan YouTube dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan pengalaman unik di Homestay Lonek.

#### **3. Kerjasama dengan OTA**

Homestay Lonek sudah memanfaatkan platform seperti Tiket.com dan Agoda, hal ini akan dapat memperluas jangkauan pasar dan memudahkan calon wisatawan untuk memesan kamar. Selain itu, wisatawan juga dapat memberikan ulasan positif di platform ini karena rating dan testimoni sangat berpengaruh pada keputusan wisatawan.

### *Sales and Service*

#### **1. Pemesanan dan Komunikasi yang Mudah dan Cepat**

Sistem pemesanan yang mudah diakses dan responsif, baik melalui website resmi, aplikasi mobile, maupun melalui platform OTA (Online Travel Agents).

#### **2. Personalisasi Layanan Pengalaman Unik**

Menawarkan layanan sambutan tradisional untuk setiap tamu yang datang.

#### **3. Sistem Penanganan Keluhan yang Efektif**

Semua keluhan ditangani dengan ramah, profesional, dan memberikan solusi yang memuaskan.

#### **4. Event dan Aktivitas Sosial**

Aktivitas permainan tradisional dan memasak makanan tradisional membuat wisatawan dapat berinteraksi dengan wisatawan lain dan penduduk lokal.

### *Communication and Public Relation*

Pada bagian ini, koperasi memastikan bahwa komunikasi dengan pelanggan, terutama tamu homestay dan masyarakat lokal, berjalan dengan baik.

#### **1. Pengelolaan Hubungan dengan Pelanggan**

Homestay Lonek memiliki program untuk menjaga hubungan jangka panjang dengan para tamu, misalnya melalui komunikasi berkelanjutan pasca-kunjungan, seperti promosi *homestay*.

#### **2. Strategi Komunikasi yang Personal dan Responsif**

Tanggapan terhadap pertanyaan dan saran atau masukan serta keluhan dari pelanggan direspon dengan cepat dan personal.

#### **3. Website yang Informatif dan Mudah Diakses**

Situs web yang dimiliki sudah sangat informatif dan mudah dinavigasi, dengan fokus pada tampilan yang

bersih, informasi jelas, dan mudah diakses melalui perangkat seluler.

#### **4. Sistem Manajemen Ulasan**

Dilakukan dengan cara menanggapi ulasan tamu di berbagai platform seperti ulasan pada *Google Maps* atau media sosial.

#### **5. Tim Khusus PR**

Adanya tim khusus yang bertanggung jawab dalam pengelolaan komunikasi publik, termasuk hubungan dengan media, pemangku kepentingan, dan masyarakat sekitar, membuat tim ini fokus pada pembuatan rencana komunikasi jangka panjang, menjaga reputasi koperasi, dan memastikan bahwa strategi PR berjalan sesuai dengan tujuan bisnis

### *Branding*

*Branding* yang efektif akan membantu koperasi ini memposisikan diri di pasar yang kompetitif, terutama dalam industri pariwisata dan akomodasi lokal. Berikut adalah beberapa branding yang dilakukan:

#### **1. Membangun Identitas Merek yang Kuat**

Koperasi ini memiliki logo dan desain visual yang konsisten dan mencerminkan nilai-nilai lokal serta keunikan budaya yang ditawarkan oleh Homestay Lonek. Tagline yang menarik dan mudah diingat, yang menggambarkan pengalaman unik yang bisa didapatkan wisatawan di Homestay Lonek.

#### **2. Menceritakan Kisah Lokal (Storytelling)**

Salah satu hal yang dilakukan oleh para pemandu yaitu menceritakan kisah budaya, tradisi, dan sejarah daerah Jempol yang unik kepada para wisatawan serta menceritakan testimonia tau pengalaman dari pengunjung sebelumnya, terutama cerita tentang bagaimana mereka merasakan keramahan dan keunikan budaya lokal selama menginap di *homestay*.

#### **3. Menggunakan Media Sosial dan Konten Digital**

Koperasi ini memanfaatkan media sosial untuk membangun *engagement* dengan target audiens dengan memposting konten visual yang menarik seperti foto-foto alam, aktivitas *homestay*, dan budaya setempat.

#### **4. Memperkuat Personal Branding Pemilik atau Pengelola**

Menampilkan profil para pengelola koperasi atau pemilik homestay pada situs web dan media sosial. Dengan menceritakan kisah pribadi mereka, hubungan mereka dengan komunitas lokal, dan bagaimana mereka terlibat dalam mendukung pelestarian budaya dan alam Jempol.

#### **5. Meningkatkan Pengalaman Pelanggan (Customer Experience)**

Fokus pada layanan yang personal dan ramah, seperti menyambut tamu dengan upacara tradisional, menyajikan masakan khas daerah, dan memberikan panduan tentang budaya lokal. Mengumpulkan *feedback* dari tamu melalui survei *online* atau langsung untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan, gunakan ulasan positif untuk memperkuat reputasi koperasi.

#### **6. Branding sebagai Destinasi Wisata Berkelanjutan**

Koperasi ini peduli terhadap kelestarian lingkungan dan budaya lokal dengan menerapkan penggunaan bahan alami, pengelolaan sampah yang baik, mendukung ekonomi lokal, bermain permainan tradisional dan memasak masakan tradisional.

#### **7. Branding melalui Pengalaman Unik**

Pengalaman yang otentik seperti wisata ke sawah, tur alam, kunjungan ke rumah produksi kerajinan lokal, atau *workshop* memasak masakan tradisional memberi kesan mendalam bagi wisatawan dan meningkatkan loyalitas mereka terhadap merek.

Branding homestay sebagai tempat ideal untuk keluarga atau kelompok yang ingin merasakan pengalaman wisata edukatif dan budaya dalam suasana yang ramah dan menyatu dengan alam.

## **OPERATIONS**

### *Financials*

Aspek keuangan (financials) sangat penting dalam memastikan keberlanjutan operasional Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad. Pengelolaan keuangan yang efektif mencakup berbagai hal, mulai dari pengelolaan pendapatan dan pengeluaran, pengaturan alokasi dana untuk investasi, hingga distribusi keuntungan kepada anggota koperasi. Berikut adalah pemaparan terkait struktur dan manajemen keuangan koperasi ini:

#### **1. Sumber Pendapatan**

Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad memiliki beberapa sumber pendapatan utama yang menopang operasionalnya yaitu pendapatan dari homestay (sewa penginapan), aktivitas lokal (tur desa, memasak masakan tradisional), kunjungan budaya), sewa kendaraan, penjualan produk lokal (kerajinan tangan, makanan khas, dan souvenir),

#### **2. Struktur Pengeluaran**

- Biaya operasional *homestay* berupa pengeluaran untuk perbaikan fasilitas, kebersihan, dan pembaruan peralatan, pengeluaran untuk air, listrik, dan internet.
- Biaya aktivitas wisata berupa pembayaran kepada pemandu lokal, penyedia layanan, dan biaya logistik untuk mengorganisir tur atau kegiatan yang melibatkan tamu.
- Biaya peralatan dan material berupa pengeluaran untuk peralatan yang digunakan dalam aktivitas wisata, seperti bahan-bahan untuk memasak atau alat permainan tradisional.

- Biaya pemasaran dan promosi berupa promosi *online* dan *offline* termasuk biaya iklan di media sosial, pengembangan website, pencetakan brosur, dan lain-lain.
- Biaya kolaborasi dengan agen wisata berupa biaya kerjasama dengan agen perjalanan atau *platform booking online* (Tiket.com dan Agoda) untuk mempromosikan *homestay* kepada wisatawan domestik maupun internasional.

#### **3. Alokasi Keuntungan**

Keuntungan yang diperoleh dari operasional *homestay* dan aktivitas lainnya akan dibagikan kepada anggota koperasi sesuai dengan kontribusi mereka, baik dalam bentuk dividen tahunan atau bentuk lain sesuai kesepakatan. Sebagian keuntungan juga dialokasikan untuk reinvestasi dalam koperasi, seperti perbaikan fasilitas homestay dan peningkatan standar layanan untuk tamu.

### *Funding*

Untuk mendukung operasional Koperasi Homestay Lonek Berhad, beberapa sumber pendanaan yang bisa dieksplorasi antara lain:

#### **1. Sumber Dana Internal**

Dana yang terkumpul dari iuran anggota biasanya dapat digunakan untuk kebutuhan operasional harian, seperti pemeliharaan fasilitas homestay, administrasi, atau promosi. Iuran ini juga bisa disimpan dalam dana cadangan untuk keperluan mendesak atau investasi masa depan. Sebagian dari keuntungan yang diperoleh dari kegiatan operasional koperasi, seperti pendapatan *homestay*, aktivitas wisata, dan penjualan produk lokal, dapat direinvestasikan kembali ke koperasi. Reinvestasi ini penting untuk pengembangan fasilitas, peningkatan layanan, atau penambahan aktivitas baru yang dapat menarik lebih banyak wisatawan.

## **2. Sumber Dana Eksternal**

Dana hibah dan bantuan pemerintah serta bantuan dana sosial

- Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MEDAC): Kementerian ini menawarkan beberapa program pembiayaan dan hibah untuk mendukung koperasi, khususnya yang berfokus pada pengembangan keusahawanan dan peningkatan ekonomi desa.

- TEKUN Nasional: Lembaga ini memberikan pinjaman mikro untuk pengusaha kecil dan koperasi, dengan syarat yang lebih ringan dan bunga rendah.

- Geran Komuniti Luar Bandar (Rural Community Grant):

Dana ini biasanya diperuntukkan bagi projek-projek pembangunan desa seperti homestay, yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat luar bandar.

- Program Pembangunan Usahawan Desa (PPUD):

Program ini membantu koperasi yang beroperasi di kawasan desa dengan modal pinjaman rendah dan bimbingan.

## **3. Program Pendanaan dari Badan Internasional**

- ASEAN Tourism Fund yang sering kali mendukung projek pariwisata berbasis masyarakat di wilayah-wilayah anggotanya.

- World Bank Group dan Asian Development Bank (ADB): Beberapa program pembangunan regional yang didanai oleh lembaga internasional ini juga bisa diarahkan untuk pengembangan infrastruktur pariwisata dan penguatan ekonomi lokal.

## **4. Pengelolaan Dana dan Transparansi**

Transparansi membantu menjaga kepercayaan anggota dan para pemangku kepentingan yang dilakukan dengan cara menyusun laporan keuangan secara rutin yang dibagikan kepada seluruh anggota koperasi.

Laporan ini mencakup pendapatan, pengeluaran, dan alokasi dana untuk proyek-proyek pengembangan serta dilakukan audit keuangan secara berkala untuk memastikan bahwa dana dikelola dengan baik dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

## *Production and Deliveries*

Dalam penyediaan layanan penginapan, Koperasi Homestay Lonek Berhad memperhatikan beberapa aspek penting untuk memastikan kualitas layanan yang baik, kenyamanan tamu, dan keberlanjutan bisnis. Berikut adalah aspek-aspek yang diperhatikan:

### **1. Fasilitas Penginapan**

Mencakup kebersihan kamar tidur, kamar mandi, dapur, dan area umum yang menjadi prioritas utama. Standar kebersihan yang tinggi harus dipertahankan untuk memberikan pengalaman menginap yang nyaman dan sehat. Sanitasi diperhatikan terutama pasca-pandemi, memastikan adanya sanitasi yang baik, seperti menyediakan pembersih tangan, membersihkan area umum secara berkala, dan mengikuti protokol kesehatan menjadi hal penting. Menerapkan standar sertifikasi CHSE (Clean, Health, Safety, and Environment) untuk memastikan standar kesehatan dan keamanan yang diakui pemerintah.

### **2. Kenyamanan Penginapan**

Menyediakan fasilitas yang nyaman seperti tempat tidur berkualitas, pendingin ruangan atau kipas angin, peralatan mandi yang memadai, dan air bersih. Desain interior yang menarik dan suasana yang nyaman dapat membuat tamu merasa betah. Penting untuk menjaga privasi tamu dengan memisahkan area penginapan dengan ruang pribadi pemilik homestay atau anggota koperasi lainnya.

### **3. Pelayanan yang Ramah dan Responsif**

Menyediakan staf yang ramah, sopan, dan cepat tanggap terhadap kebutuhan tamu akan meningkatkan pengalaman menginap mereka. Jika ada keluhan atau permintaan dari tamu, tanggapan cepat dan solusi yang efektif sangat penting untuk menjaga kepuasan tamu. Pelayanan yang dipersonalisasi, seperti membantu tamu dalam merencanakan aktivitas lokal atau memberikan informasi tentang budaya setempat, dapat menciptakan pengalaman yang berkesan.

#### **4. Keamanan dan Keselamatan**

Menyediakan pengamanan seperti kunci yang aman, kamera CCTV di area umum, dan penerangan yang cukup di malam hari. Menyediakan perlengkapan darurat seperti alat pemadam kebakaran, kotak P3K, dan petunjuk evakuasi yang jelas di setiap area penginapan.

#### **5. Aksesibilitas**

Lokasi homestay mudah diakses, terutama oleh tamu yang tidak familiar dengan area tersebut. Menyediakan panduan arah atau penjemputan.

#### **6. Harga yang Kompetitif**

Harga sesuai dengan fasilitas yang disediakan.

#### **7. Pengalaman Budaya dan Lokal**

Homestay menawarkan pengalaman wisata budaya yang melibatkan komunitas lokal, seperti belajar memasak makanan tradisional, tur desa, permainan tradisional dan aktivitas budaya lainnya. Memberikan informasi mengenai kearifan lokal, adat istiadat, dan budaya setempat bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan yang tertarik dengan pengalaman autentik.

### *IT Systems*

Penerapan teknologi informasi (TI) yang tepat sangat penting untuk meningkatkan efisiensi operasional Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad. Berikut

adalah beberapa penerapan TI yang strategis dan relevan untuk koperasi ini:

#### **1. Pemasaran dan Promosi Digital**

Promosi menggunakan media sosial dan platform online untuk mempromosikan homestay.

#### **2. Sistem Pemesanan Online Terpadu**

Mengintegrasikan pemesanan dari berbagai platform seperti Tiket.com, dan Agoda untuk memudahkan pengelolaan dan sinkronisasi ketersediaan kamar secara real-time.

#### **3. Sistem Pengelolaan Keuangan Terkomputerisasi**

Penerapan software akuntansi atau sistem pengelolaan keuangan yang terintegrasi dapat membantu dalam pengelolaan keuangan koperasi secara lebih transparan dan akurat.

### *Facilities*

Fasilitas yang ditawarkan oleh Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad mencakup berbagai layanan dan kenyamanan yang dirancang untuk menarik wisatawan dan memberikan pengalaman menginap yang nyaman dan otentik. Berikut adalah beberapa jenis fasilitas yang ditawarkan oleh koperasi homestay seperti ini:

#### **1. Penginapan Nyaman dan Tradisional**

Fasilitas kamar tidur dengan tempat tidur nyaman, bantal, selimut yang nyaman, terdapat pendingin ruangan dan TV, serta perabotan dasar seperti meja, lemari, setrikaan, dispenser air termasuk kopi dan teh.

#### **2. Kamar Mandi dan Fasilitas Kebersihan**

Kamar mandi yang bersih dan terawat juga terdapat *water heater*, dengan perlengkapan mandi dasar seperti sabun, sampo, handuk dan detergen cuci.

#### **3. Ruang Bersantai**

Area umum di mana tamu dapat bersantai atau berbincang dengan tamu

lain serta terdapat kolam renang bersama.

**4. Fasilitas Makanan dan Minuman**

Homestay menawarkan sarapan yang disiapkan oleh pemilik, dengan menu makanan lokal yang unik sebagai bagian dari pengalaman budaya.

**5. Pengalaman Budaya dan Wisata Lokal**

Tur desa dan budaya lokal seperti memasak makanan tradisional, bermain permainan tradisional lokal dan belajar kerajinan tangan. Terdapat juga aktivitas alam seperti menangkap ikan dengan tangan kosong (mengoca).

**6. Transportasi**

Terdapat layanan penjemputan untuk mengantar tamu ke tempat-tempat yang dikunjungi saat tur.

**7. Fasilitas Pendukung Kegiatan Acara atau Gathering**

Homestay Lonek memiliki ruang pertemuan atau aula outdoor (dewan) dan indoor dengan disediakan pendingin ruangan, proyektor, serta meja yang berjumlah banyak. Selain itu juga terdapat lapangan luas untuk aktivitas permainan tradisional setempat.

## SIMPULAN

Dalam membangun dan mengembangkan bisnis Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad di Malaysia, menggunakan framework GrowthWheel adalah pendekatan yang tepat. GrowthWheel adalah alat pengambilan keputusan yang membantu pemilik bisnis dan manajer untuk melihat segala aspek bisnis dari berbagai perspektif secara menyeluruh. Framework ini memiliki empat bidang utama yaitu Business Concept, Customer Relations, Operations, dan Organization.

Pada bagian Ownership & Board dalam kerangka Growth Wheel untuk Koperasi Homestay Lonek Jempol Berhad Malaysia menyoroti aspek kepemilikan dan tata kelola dalam struktur koperasi tersebut. Koperasi ini dipimpin oleh dewan direksi yang terdiri dari

para pemimpin lokal, seperti Tuan En Mohd Faiz Bin Mohd Zin selaku ketua, yang bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis dan pengawasan operasional harian. Dewan ini bertugas untuk memastikan bahwa koperasi tetap sejalan dengan misi utamanya, yaitu menawarkan layanan berkualitas tinggi dan profesional berkontribusi terhadap kesejahteraan ekonomi, sosial, dan budaya anggotanya.

Terdapat beberapa elemen penting yang diperlukan untuk menjalin hubungan dan membangun jaringan dengan pihak internal maupun eksternal. Berikut adalah networking yang diterapkan oleh koperasi Homestay Lonek yaitu Networking Internal: Adanya penguatan komunikasi antar anggota seperti dilakukannya rapat anggota secara rutin untuk membahas perkembangan koperasi, kendala yang dihadapi, dan peluang yang ada. Memanfaatkan teknologi seperti group WhatsApp atau aplikasi komunikasi lainnya untuk memudahkan komunikasi antar anggota. Menyelenggarakan program mentoring bagi anggota baru untuk mempercepat proses adaptasi dan meningkatkan pengetahuan tentang koperasi.

Aspek keuangan (financials) sangat penting dalam memastikan keberlanjutan operasional Koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad. Pengelolaan keuangan yang efektif mencakup berbagai hal, mulai dari pengelolaan pendapatan dan pengeluaran, pengaturan alokasi dana untuk investasi, hingga distribusi keuntungan kepada anggota koperasi. Berikut adalah struktur dan manajemen keuangan koperasi ini: Sumber pendapatan koperasi Homestay Kampung Lonek Jempol Berhad memiliki beberapa sumber pendapatan utama yang menopang operasionalnya yaitu pendapatan dari homestay (sewa penginapan), aktivitas lokal (tur desa, memasak masakan tradisional), kunjungan budaya), sewa kendaraan, penjualan produk lokal (kerajinan tangan, makanan khas, dan souvenir). Struktur pengeluaran berupa biaya operasional homestay seperti pengeluaran untuk perbaikan fasilitas, kebersihan, dan pembaruan peralatan, pengeluaran untuk air, listrik, dan internet.

## DAFTAR PUSTAKA

Putra, G. A. (2022). Analisis Potensi Pengembangan Homestay di Jorong Sungai Angek Desa Wisata Simarasok.

<https://www.growthwheel.com/>

<https://lonekhomestay.com/>

<https://vymaps.com/MY/Koperasi-Homestay-Lonek-Jempol-Berhad-1411951065721307/>

<https://malaysia.worldplaces.me/business-service-in-batu-kikir/3517936-koperasi-homestay-lonek-jempol-berhad.html>

<https://lonek.myhomestays.my/website/about>