

Rahsia Homestay

Mohd Rafie Kamaruzaman
mohdrafie@gmail.com

V 1.0

Pra-kata

Assalamu'alaikum dan salam sejahtera!

Alhamdulillah syukur atas segala nikmat dan kesempatan untuk saya menyiapkan ebook homestay ini dalam masa yang ditetapkan.

Ebook ini ditulis dengan niat untuk membantu anda bergiat dalam mengusahakan homestay di kawasan yang anda pilih. Walaupun pengalaman saya boleh dikatakan "baru" dalam arena homestay, namun dengan kepakaran saya dalam bidang web, e-commerce, dan seo (*search engine optimization*) telah membantu saya untuk membolehkan homestay saya mencapai potensi yang saya tidak sangka.

Saya masih ingat bahawa terdapat kira-kira 40 homestay disenaraikan di Pasir Gudang, namun berkat keyakinan dan perancangan rapi saya kini mampu tersenyum kerana telah membongkar rahsia homestay yang sebenar.

Ini hadiah saya untuk anda semua. Akhir kata, semoga berjaya!

Klang, Selangor
10.54pm, 5 Januari 2013



Penafian

Ebook panduan ini dihasilkan untuk memberikan pengajaran dan menyalurkan maklumat umum mengenai subjek yang dibincangkan. Ia tidak boleh dianggap sebagai mengandungi nasihat kewangan, sekuriti atau perakuan sekuriti.

Strategi yang disebut di dalam buku ini mungkin tidak sesuai untuk setiap individu dan tidak dijamin dapat menghasilkan kesan tertentu kepada semua pihak.

Walaupun segala usaha telah dilakukan untuk memastikan ketepatan informasi di dalam buku ini ketika penulisan, namun begitu informasi selalu bertukar dengan cepat. Oleh itu, sesetengah dari maklumat yang ada di dalam buku ini mungkin sudah tidak tepat ketika anda membacanya. Juga, kemungkinan ada kesalahan tipografi dan kandungan.

Tidak ada jaminan yang diperakukan bahawa maklumat yang terkandung di dalam buku panduan ini adalah tepat dan lengkap. Pengarang serta penerbitnya dengan ini secara khususnya tidak bertanggungjawab atas apa-apa risiko, kehilangan, liabiliti, sama ada secara peribadi atau tidak, yang berlaku akibat penggunaan dan aplikasi kandungan buku panduan ini, secara langsung atau tidak langsung.

Anda dirayu supaya membaca semua bahan-bahan yang ada, belajar dengan bersungguh dan serius mengenai perkara yang dibincangkan, serta menjalinkan maklumat ini dalam keperluan diri anda sendiri.

Dengan belian Ebook Rahsia Homestay ini, anda tersekat oleh syarat-syarat yang dinyatakan di atas.

Membongkar rahsia homestay

Di dalam ebook ini, anda akan diajar beberapa perkara untuk mengetahui bahawa jika anda bercadang untuk membuka homestay, apakah peluang anda? Apakah persediaan yang diperlukan serta cabaran menjalankan perniagaan homestay?

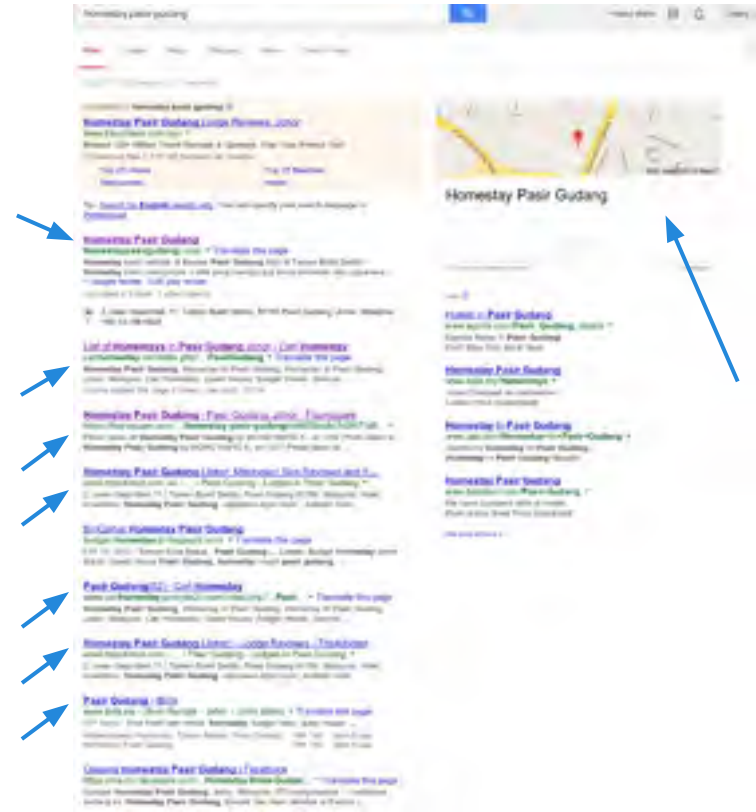
Saya telah membuka homestay di Pasir Gudang sejak Februari 2013, namun kini telah memiliki 3 rumah yang dijadikan homestay. Dan kebanyakan tetamu homestay datang daripada carian di Google. Inilah yang menyebabkan business saya berkembang dengan cepat dan kini mampu menambah kapasiti homestay kepada 7 buah.

Buka aplikasi internet anda, pergi ke laman <http://google.com.my> dan taipkan “homestay pasir gudang”.

Di page sebelah kanan, anda dapat lihat bagaimana setiap *arrow* menunjukkan di mana homestay saya berada. Saya meletakkan ini sebagai **tanah jajahan** saya atau **dominasi keseluruhan**. Inilah *ultimate goal* anda.

Moga dengan menjadikan ebook ini sebagai panduan, ianya akan membuatkan impian anda untuk membuka homestay seterusnya mendominasi pasaran dimana anda beroperasi.

Teruskan membaca. Semoga ilmu ini bermanfaat untuk anda.



Isi Kandungan

Chapter 1: Intro - Pengenalan kepada homestay

Apa itu homestay?

Assumption

Kenapa homestay

Matlamat dan niat

Chapter 2: Market Research

- Analisa kawasan
- Analisa permintaan
- Analisa pesaing

Chapter 3: Action Plan

Acquire property

Setup homestay

Marketing strategy (Online dan Offline)

Feedback and retention strategy

Chapter 4: Operasi homestay

Menerima tempahan

Daftar masuk (*check in*)

Daftar keluar (*check out*)

Risiko homestay

Frequently asked questions

Expansion strategy

Chapter 5: Lean Startup

Apa itu *lean startup*?

Minimum Viable Product

Checklist homestay

Kredit

Pertanyaan

Chapter 1:

Intro

Pengenalan kepada homestay

Apa itu *homestay*?

Home itu rumah, *stay* itu tinggal. Jadi, ia bermaksud tinggal di rumah. Dan konteks *homestay* itu merujuk apabila kita berjalan atau melancong ke dalam atau luar negara (Fuh, skema!)

Anyway, Google kata:

1. a vacation or other period abroad spent staying in a home of local family - Google Dictionary

Kini sudah trend untuk rakyat Malaysia untuk berjalan dan memilih penginapan di *homestay* berbanding hotel. Kerana kosnya lebih murah, servis yang lebih mesra dan keselasaan.



The image shows a screenshot of the Google Dictionary entry for the word "home-stay". The entry includes the phonetic transcription /'hōm,stā/, the part of speech "noun", and the plural form "homestays". A definition is provided: "1. a vacation or other period abroad spent staying in the home of a local family." An example sentence is also shown: "my three-week homestay in southern Japan". Below the definition, there is a "Translate homestay to" section with a dropdown menu set to "Choose language". At the bottom, there is a "Use over time for: homestay" section with a line graph showing the number of mentions from 1800 to 2010. The graph shows a significant increase in mentions starting around 1950, peaking around 2005, and then slightly declining.

home-stay
/'hōm,stā/
noun
noun: homestay; plural noun: homestays

1. a vacation or other period abroad spent staying in the home of a local family.
"my three-week homestay in southern Japan"

Translate homestay to

Use over time for: homestay

Mentions

1800 1850 1900 1950 2010

Assumption (Anggapan)

Sebelum kita pergi lebih jauh lagi, saya akan menganggap beberapa perkara kerana ia merupakan perkara-perkara asas:

- Anda sudah tahu konsep asas homestay
- Anda tahu apa itu laman web/website
- Anda tahu apa itu Google
- Anda tahu apa itu Google Map
- Anda tahu apa itu Facebook dan memiliki akaun Facebook sendiri
- Anda mempunyai akses kepada komputer dan saluran Internet
- Anda tahu basic English atau memiliki kamus terjemahan Bahasa Inggeris kepada Bahasa Malaysia
- Anda tinggal di Malaysia

Ready?

Jom kita mulakan!!!

Kenapa homestay

Perubahan *trend*

Dulu-dulu, orang ramai suka tinggal di hotel.

Tapi dengan harga yang sama untuk sebilik, baik tinggal di homestay.

Sekeluarga dapat tinggal bersama seperti di rumah sendiri.

Permintaan

Lihat seperti di airbnb.com dan mudah.my, ratusan homestay diiklankan.

Bukankah itu satu bukti *demand* atau permintaan?

Dan homestay anda bakal memenuhi permintaan tersebut :)

Potensi

Ianya berpotensi untuk dijadikan income yang agak tinggi.

Sewaan rumah adalah tetap, namun jika homestay anda dcaj sebanyak RM 200 sehari, anda boleh mendapat kadar sewa dengan hanya beberapa hari sewaan sahaja.



Matlamat dan niat

Matlamat

Apa matlamat anda untuk membuka homestay?

- Menambah sumber pendapatan?
- Meluaskan jenis perniagaan?
- Ingin memaksimumkan pulangan daripada pelaburan hartanah?
- Ingin berjumpa dengan pelbagai jenis individu/keluarga secara tidak langsung?

Matlamat adalah penting. Dan biar matlamat anda itu jelas!

Niat

Niat juga tidak kurang pentingnya. Inilah *core* atau teras yang membolehkan anda pergi jauh. Saya share di Facebook status berikut (lihat di sebelah kanan)

Jadi sebelum kita bermula, perbetulkan niat. Set matlamat dan mari kita mulakan dengan *Market Research* atau Analisa Pasaran.



Chapter 2:

Market Research

Analisa kawasan

Analisa permintaan

Analisa persaingan

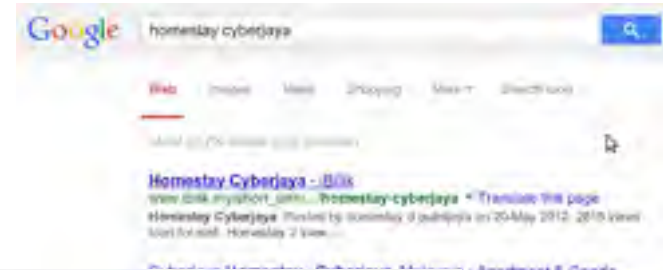
Analisa Kawasan

Di dalam bahagian ini, anda akan diajar bagaimana untuk mengenalpasti potensi sesebuah kawasan.

Setelah itu, ada beberapa langkah yang anda perlu lakukan iaitu Analisa Permintaan untuk mendapatkan kepastian jika *assumption* atau andaian anda itu benar sewaktu di Analisa Kawasan.

Dengan melakukan perkara-perkara selepas ini, anda sebenarnya telah cuba untuk menganalisa atau membuat perbandingan dengan pesaing-pesaing anda.

Kenapa analisa-analisa ini penting? Ia bertujuan untuk mengurangkan risiko pelaburan masa, wang dan tenaga anda.



Analisa Kawasan #1: Google

Analisa #1:

Google

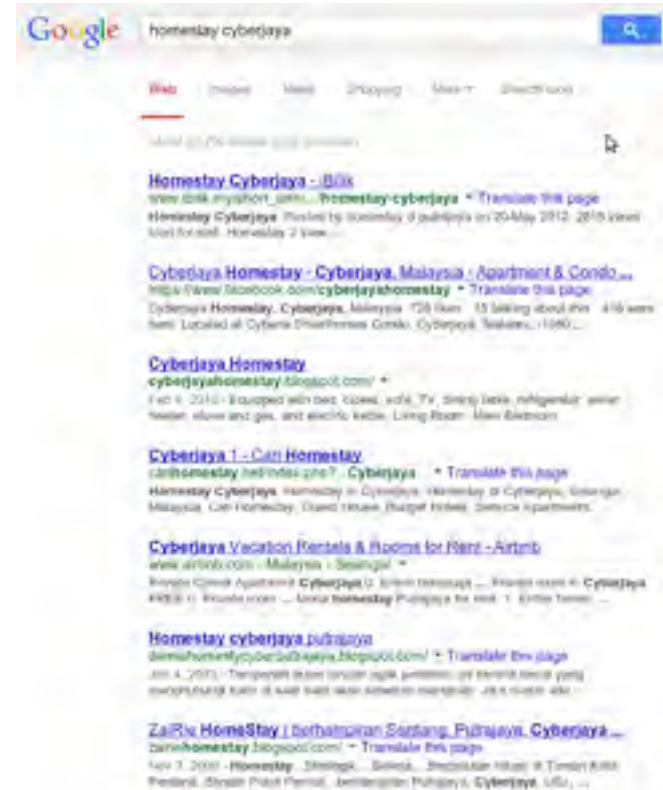
Gunakan teknik yang sama. Buka aplikasi internet dan letakkan beberapa carian kata kunci atau *keyword* seperti:

*Sebagai contoh, saya akan gunakan Cyberjaya sebagai permulaan

- homestay cyberjaya
- homestay di cyberjaya
- homestay murah di cyberjaya
- cyberjaya homestay

Apa yang anda perlu ambil perhatian?

Lihat pada senarai 10 pertama adakah ia homestay yang sama. Klik pada setiap link dan pastikan alamat, nombor telefon atau gambar tidak menunjukkan homestay yang sama.



Analisa Kawasan #1: Google

Analisa #1:

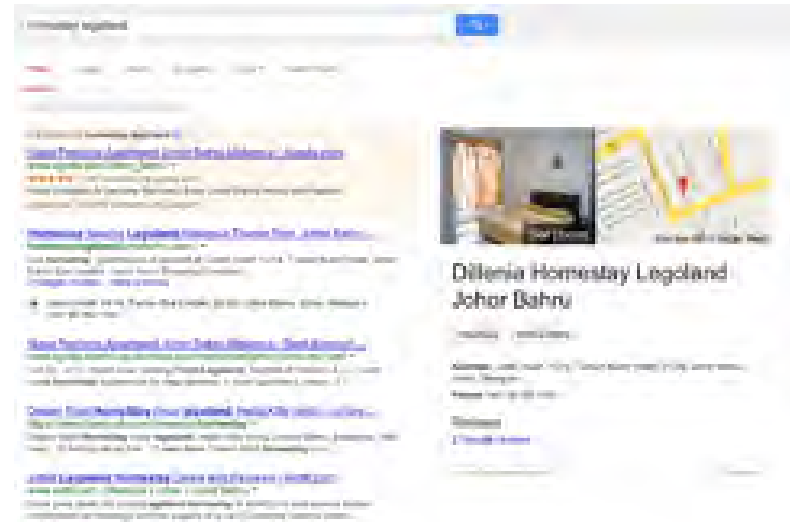
Google (sambungan)

Seperti contoh “homestay legoland”, hasil carian Google akan menunjukkan dua perkara iaitu:

- Google Map di bahagian kanan
- Google Ads di bahagian atas (Ads related to homestay legoland)

Ini merupakan tanda bahawa terdapat banyak permintaan dan persaingan di sesebuah kawasan.

Namun, jangan risau lagi. Teruskan menganalisa kawasan untuk mengetahui potensi sesebuah kawasan.



Analisa Kawasan #2: Mudah.my

Analisa #1:

Carian Mudah.my

Mudah.my (atau Mudah) merupakan portal direktori #1 di Malaysia. Jadi, anda perlu ke sana untuk mengetahui pesaing-pesaing anda.

Pergi ke <http://mudah.my> dan buat carian homestay.

Seperti yang dijangka, terdapat hanya 4 homestay untuk carian “homestay legoland”. Di sini, anda dapat mengetahui beberapa perkara secara tidak langsung:

- Terdapat 2 pesaing (Nota: 2 lagi iklan jual rumah)
- Harga untuk tinggal di homestay kawasan ini adalah antara RM 200 dan RM 350
- 3 gambar homestay (Tips: Lebih banyak gambar, lebih bagus)

Setakat ini, saya sudah rasa yakin kerana terdapat demand untuk homestay legoland berdasarkan bilangan homestay yang terdapat di carian Google dan ketidak seimbangannya antara carian di Google dan Mudah.my



Analisa Kawasan #3: Direktori

Analisa #3:

Melalui direktori homestay

Teknik ini saya namakan “spot technique” atau teknik spot. Kita terus pergi ke laman yang menyenaraikan homestay-homestay di Malaysia.

Lawati <http://carihomestay.net> dan di sebelah kiri terdapat senarai negeri di Malaysia. Pilih negeri anda dan click pada kawasan anda. Kalau lihat “Pasir Gudang” ada 52 homestay. Menakutkan? Mungkin. Tapi jangan bimbang. Bukan kuantiti (jumlah) yang kita lihat, tapi **kualiti**.

Di sini, anda akan dapat mengenali kawasan anda termasuk potensi dan pesaing. Anda digalakkan untuk melihat direktori homestay yang lain seperti yang tersenarai dibawah:

Senarai direktori homestay di Malaysia:

- <http://carihomestay.net>
- <http://dusuntua.com>
- <http://bookinghomestay.com>
- <http://www.homestays.my>
- <http://www.malaysia-homestay.com>



Analisa Kawasan #4: *Outing*

Analisa #4:

Outing atau *recce*

Hidupkan kereta atau motor anda dan lalu setiap lorong di kawasan yang homestay anda.

Kenali jiran-jiran dan tanyakan pendapat mereka tentang kawasan dan suarakan niat anda untuk membuka homestay.

Kadangkala, ada homestay yang tidak tersenarai di Google, tapi sering dilawati. Ia dipromosi melalui buah mulut (*word of mouth*).

Lokasi - lokasi strategik untuk anda membuka homestay antaranya terletak berdekatan dengan:

- Pusat tarikan pelancong seperti Legoland dan iCity.
- Sekolah berasrama seperti MRSM, Sekolah Tinggi, Sekolah Berasrama Penuh (SBP).
- Pusat pengajian tinggi seperti politeknik, institut latihan, universiti.
- Pusat perubatan seperti hospital kerajaan mahupun swasta.
- Bandar perindustrian yang berdekatan dengan pelabuhan seperti Pasir Gudang.
- Bandar perindustrian yang mempunyai syarikat multinasional seperti MISC, PETRONAS, BASF, SimeDarby, dll.

Analisa Permintaan

Shadow testing

Setelah selesai membuat analisa kawasan, kini giliran anda untuk mengatur langkah. Teknik yang kita agak gunakan adalah “shadow testing”.

Shadow testing adalah terma business yang digunakan untuk menguji sama ada terdapat permintaan atau tidak TANPA memiliki atau mempunyai produk yang telah siap.

Kebaikan:

- Dapat menguji permintaan
- Dapat mengurangkan risiko
- Dapat mengkaji saluran mana yang berkesan

Keburukan:

- Tidak 100% tepat



Analisa Permintaan #1: Mudah.my

Analisa Permintaan #1:

Buat iklan mudah.my

- Daftar akaun di mudah.my dan buat iklan dummy
- Tiada gambar? Ambil gambar bilik, rumah anda
- Letakkan harga yang bersesuaian
- Letakkan info basic (copy dan edit mana-mana homestay sebagai contoh atau penanda aras)

Tanda - tanda permintaan ada

- Jumlah view iklan anda bertambah
- Ada pertanyaan call / SMS (Jika anda meletakkan nombor telefon)

Kos: Percuma

Homestay Nor

Advertised by [Bakamah Nor Bakarahudin](#)
Contact Advertiser 24 Nov 2013 14:00 24922663 Manage



Location: **Johor - Kulai**
Price: RM 200

Address: **Jalan Matak 3, Bandar Putra, Kulaijaya**

Location: **Johor - Kulai**

Postcode: **81000**

Price: **RM 200**

Type: **Other**

Can be Delivered: **Yes**

Other Terms & Conditions:

Dropoff sebelum harga

Kadukatan yang khasnya:
- Bilik 1071-4, Jalan Matak 3, Bandar Putra, Kulaijaya.
- Lokasi berhampiran Jalan Persekut, Duta, 140.
- Berdekatan Lapangan Basikal 2000.
- Bersempadan Airport sekitar 900.
- Berdekatan Sekolah 2000.
- Universiti Teknologi Malaysia (UTM).
- 03 946-0000.
- 03-9460-4800.

Atas bag. pengiraan diri perniagaan
- Kemudahan local market dan shopping complex.
- Menawarkan layanan bagi para pengunjung.
- Di sekitar kemudahan bandar dan bandar perniagaan.

Berkaitan dengan:
Bakamah Nor
Bakarahudin
Bakarahudin Nor
pengiraan

Ads in the view: 1

Analisa Permintaan #2: Facebook

Analisa Permintaan #2:

Buat Facebook page

Seterusnya, buat Facebook page dan isikan dengan info yang sama seperti iklan di Mudah.my

Pastikan anda upload lebih banyak photo di Facebook kerana ia terbukti berkesan menarik minat pelawat page anda.

Tanda - tanda permintaan ada

- Jumlah Page LIKE bertambah dari semasa ke semasa
- Ada pertanyaan melalui comment atau inbox messages
- Call / SMS (Jika anda meletakkan nombor telefon)

Kos: Percuma



Analisa Permintaan #3: Website

Buat laman sesawang atau *website* untuk homestay anda

- Boleh menggunakan blogspot.com atau wordpress.com
- Lebih bagus kalau boleh buat .com, .com.my atau .my
- Letakkan info dan gambar-gambar
- Letak tracking code (Google Analytics) atau statistik berapa ramai yang melawati laman web anda.

Tanda - tanda permintaan ada

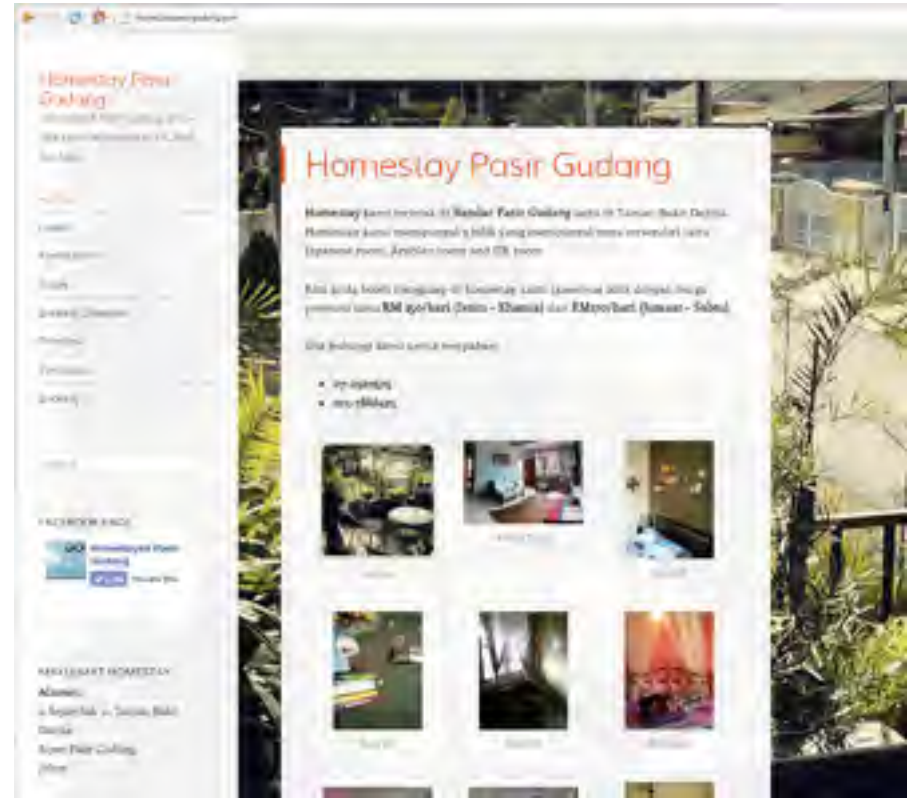
- Pertambahan bilangan orang yang melawat laman web anda
- Ada pertanyaan melalui comment section (jika ada)
- Call / SMS (Jika anda meletakkan nombor telefon)

Kos: Percuma atau minima RM500 untuk satu laman sesawang.

IKLAN

Untuk memiliki laman web homestay sendiri, tempahan boleh dibuat melalui email ke mohdrafie@gmail.com

Promosi 10 pelanggan terawal: **PERCUMA** hosting selama setahun.



Analisa Persaingan

Anda rasa takut pada pesaing?

Tidak perlu. Jika kawasan anda tidak didominasi, peluang anda untuk bersaing adalah cerah.

Unique Selling Point

Selain itu, kita perlu cari *Unique Selling Point* atau ciri-ciri yang menyebabkan homestay kita dipilih berbanding homestay lain. Antara faktornya:

1. Lokasi strategik
2. Kemudahan disediakan
3. Promosi (Contoh: Percuma breakfast)
4. Tiada caj tambahan
5. dan lain-lain

A screenshot of a Google search for 'homestay cyberjaya'. The search bar at the top shows the query. Below the search bar, there are several search results. Red arrows point from the Everlast gloves image to specific search results. The results include:

- Homestay Cyberjaya - Bilik
- Cyberjaya Homestay - Cyberjaya, Malaysia (Apartment & Condo...)
- Cyberjaya Homestay
- Cyberjaya 1 - Cari Homestay
- Cyberjaya Vacation Rentals & Rooms for Rent - Airbnb
- Homestay cyberjaya putrajaya
- ZaiRa HomeStay | Berbalansan Sertang, Putrajaya, Cyberjaya...

AMARAN KERAS!

Silakan terus ke halaman seterusnya jika anda:

1. Telah melakukan Analisa Kawasan dan Permintaan
2. Telah yakin dan ingin membuka homestay
3. Hanya membaca untuk suka-suka

Kegagalan anda untuk melakukan seperti yang disyorkan akan memberikan kesan seterusnya memberikan para pesaing homestay anda kelebihan untuk terus dominasi.

Jika anda hanya membaca suka-suka, ada mungkin akan mengantuk :)

Chapter 3:

Action Plan

Acquire property

Setup homestay

Marketing strategy (Online and Offline)

Feedback and retention strategy

Acquire Property

Miliki Hartanah

Setelah selesai mengenalpasti lokasi dan menganalisa pasaran (*market research*) dan yakin. Maka dapatkan satu rumah untuk ditukarkan kepada homestay.

Cara memiliki rumah:

- Beli rumah baru
- Beli rumah melalui lelongan
- Sewa dengan tuan rumah
- Sewa dengan agent

atau cara lain:

- Hibah, hadiah atau harta peninggalan
- Meyakinkan ibu bapa, saudara, ahli keluarga untuk menukarkan rumah menjadi homestay

Tips:

1. Lebih murah, lebih bagus.
2. Kalau FREE lebih baik.

Kos: Bergantung pada situasi dan kawasan anda.



Setup Homestay

Siapkan homestay untuk dibuka kepada tempahan

Modal diperlukan bergantung kepada jenis rumah yang dimiliki, sama ada ianya sudah *fully furnished*, *partly furnished* atau *unfurnished*.

Jika rumah kosong, modal diperlukan adalah antara **RM3000 - RM5000 untuk set perabot dan peralatan baru**, dan **RM 1000 - RM 2000 untuk set terpakai**.

Perkara Asas

Senarai perkara asas sesebuah homestay:

- Katil queen size di master bedroom dan single atau double bed di bilik-bilik lain
- Tilam dan set cadar
- Kipas
- TV
- Pemadam kebakaran
- Cerek pemanas air
- Water dispenser

Jika ada modal lebih:

- Mesin basuh
- Peti sejuk
- Aircond
- Tilam dan bantal extra

Perkara Sampingan

Senarai perkara sampingan sesebuah homestay:

- Pemanas air bilik mandi
- Shampoo dan Ubat gigi
- Wifi
- Astro
- Tuala dan set mandi
- Snek ringan di bilik

Marketing Strategy (Online)

Teknik memasarkan homestay (online)

BAHAGIAN INI AMAT PENTING!

Ulangi bahagian marketing strategy supaya anda dapat memahami konsep yang cuba disampaikan seterusnya membuka homestay anda.

Di dalam bahagian sebelum ini, anda telah membuat beberapa analisa permintaan dan ianya dilakukan untuk satu lagi **tujuan rahsia** iaitu agar **anda dikenali lebih awal oleh Google**.

Untuk diletakkan di posisi teratas, anda perlu memiliki beberapa perkara:

- Isi kandungan website yang relevan
- Memiliki semua info sebagai sebuah homestay
- Sering dijadikan rujukan oleh para pelawat dan lain-lain

Informasi yang konsisten

Selain itu, informasi anda perlulah konsisten di semua aset online anda:

- Laman web
- Facebook page
- Direktori

Google tidak akan tahu ianya satu aset yang sama jika informasinya berbeza-beza. Logik?

Bagus, mari kita teruskan.



Marketing Strategy (Online)

Teknik memasarkan homestay (online)

BAHAGIAN INI AMAT PENTING!

Berada di semua tempat dalam satu masa

Kunci kejayaan seterusnya adalah dengan meletakkan homestay anda di kebanyakan direktori seperti yang tersenarai sebelum ini.

Pastikan informasi anda konsisten dan jika terdapat bahagian laman web, letakkan alamat laman web anda.

Laman web adalah ASET PALING BERHARGA ANDA!

Ini kerana ia akan digunakan oleh semua carian seperti Google, Yahoo dan Bing untuk meletakkan anda sebagai No. 1 sebagai laman web yang memiliki info yang paling relevan dan konsisten untuk homestay di (isikan nama kawasan anda).

Disebabkan inilah memiliki laman web sendiri, sebagai contoh, <http://homestaypasirgudang.com> memberikan kelebihan kerana ia lebih relevan dan mempunyai kredibiliti berbanding <http://homestaypasirgudang.wordpress.com>

Seterusnya, mari kita bincangkan ciri-ciri laman web yang bagus.



Marketing Strategy (Online)

Teknik memasarkan homestay (online)

BAHAGIAN INI AMAT PENTING!

Ciri-ciri laman web yang baik

1. Dalam masa 2 hingga 3 saat. Ia dapat *capture* atau menarik perhatian anda.
2. **WAJIB** Perenggan pertama pengenalan (intro) terus menceritakan homestay anda (kurang 20 patah perkataan), dimana (lokasi), berapa (harga) dan bagaimana (nombor telefon untuk dihubungi).
3. Letakkan 4 - 10 gambar terbaik ruang tamu atau bilik homestay anda. Pastikan ianya tidak bersaiz besar dan lambat untuk dimuat turun.
4. **BONUS** Jika terdapat *booking form* atau borang tempahan.

Media sosial

Sebagai *final touch* atau sentuhan terakhir, update laman Facebook anda dengan semua info yang relevan. Jangan lupa untuk letakkan laman web homestay anda. Tukarkan timeline cover dengan gambar yang menarik dan sentiasa update dari semasa ke semasa.

BONUS

Jika anda mampu, gunakan beberapa saluran media sosial berikut:

- YouTube (Video homestay)
- Instagram / Twitter
- TripAdvisor
- Foursquare



Marketing Strategy (Online)

Teknik memasarkan homestay (online)

BAHAGIAN INI AMAT PENTING!

Update atau kemaskini laman web dan media sosial anda

Setelah membina aset-aset online berikut, anda perlulah *update* atau kemaskini laman web serta media sosial anda.

Kekerapan update:

- 3 bulan pertama: Seminggu sekali
- 3 bulan dan seterusnya: Sebulan sekali

Jangan lupa periksa posisi laman web anda di Google dan perhatikan jika sebarang perubahan berlaku.

Kekerapan pemeriksaan:

- Setiap minggu (Tidak terdapat di antara Page 1 - 3)
- Setiap dua minggu (Page 2 atau 3)
- Setiap bulan (Page 1)



Marketing Strategy (Offline)

Teknik memasarkan homestay (offline)

Offline marketing strategi atau teknik pemasaran tradisional juga perlu dititikberatkan. Berikut merupakan perkara yang perlu ada:

- *Business card* (Kos: RM 40 sekotak)
- Banner / bunting homestay (diletakkan di homestay) -

Kos:

- RM 40 untuk 100 keping *business card*
- RM 100 - 200 untuk banner/bunting

Anda juga boleh mencetak *flyers* atau risalah (saiz A5 atau A4) yang mengandungi maklumat-maklumat asas homestay:

- Nama homestay
- Alamat homestay
- No telefon
- Jumlah bilik
- Senarai kemudahan
- Harga dan kos penginapan
- Peta

Selain itu, anda juga boleh memasukkan *Point of Interests* (Tempat-tempat menarik atau penting) di kawasan anda seperti sekolah, politeknik, universiti, masjid, pam minyak, pusat membeli belah.



Feedback & Retention Strategy

Maklum balas dan strategi pengekalan pelanggan

Feedback Strategy

Maklum balas yang anda akan terima daripada para tetamu anda boleh digunakan untuk anda menambah baik homestay anda serta sebagai testimoni untuk anda kongsi di laman web dan laman sosial.

Oleh daripada itu, anda perlu menyediakan borang maklum balas untuk tetamu anda isikan ketika *check out*.

Antara maklumat yang boleh dikumpul antaranya:

- Adakah ini kali pertama dia menginap di homestay anda
- Rating keselesaan, kebersihan, kemudahan
- Komen dan cadangan
- Soalan jika mereka "recommend" homestay anda kepada rakan-rakan yang lain

Retention Strategy

Jauh lebih penting daripada memperoleh tetamu ialah mengekalkan mereka. Lebih-lebih lagi jika mereka pasti akan kembali lagi atas urusan kerja atau berjalan-jalan.

Perkara-perkara yang boleh dilakukan:

- Memberikan hadiah atau cenderahati kecil sebagai kenangan mereka di homestay anda
- Memberikan diskaun atau free breakfast sebagai promosi jika mereka kembali lagi
- Membantu mereka jika mereka pertama kali berada di kawasan itu (jadi seperti *tour guide* atau pemandu pelancong)
- Hantarkan email atau poskad kepada mereka sempena ulang tahun anda, tahun baru atau Hari Raya Aidilfitri.

Walaupun perkara-perkara di atas bukanlah wajib dilakukan, namun ia mampu menjadi daya penarik untuk mereka datang sekali lagi dan mempromosikan homestay anda kepada kawan-kawan dan ahli keluarga mereka.

Chapter 4:

Operasi Homestay

Operasi homestay (Tempahan, Check In, Check Out)

Cabaran dan risiko

Frequently Asked Questions

Expansion strategy

Operasi Homestay

Setelah mengetahui gerak kerja untuk homestay anda, di dalam bahagian Operasi Homestay ini, anda akan dikenalkan dengan proses asas dalam mengendalikan homestay. Ianya terbahagi kepada:

- Menerima tempahan
- Proses daftar masuk (*Check in*)
- Proses daftar keluar (*Check out*)

Anda juga akan mengenali risiko homestay serta soalan-soalan yang kerap ditanya oleh mereka yang berminat untuk membuka homestay.



Operasi Homestay

Menerima tempahan

- Sebaik sahaja menerima panggilan bertanyakan kekosongan homestay, semak tarikh dan maklumkan kepada bakal tetamu.
- Jika bakal tetamu setuju, berikan maklumat lanjut (Bank, Nombor Akaun dan Nama Akaun untuk tetamu memasukkan deposit).
- Biasanya deposit ialah $\frac{1}{3}$ daripada jumlah penuh bayaran.
- Beritahu bakal tetamu agar dia SMS atau telefon kembali sesudah menandatangani wang untuk pengesahan tempahan homestay.
- Jika terdapat permintaan bertindan (ia boleh dilakukan dengan first come first serve basis).
- Pembatalan tempahan adalah bergantung kepada anda. Anda boleh memulangkan jika tarikh tempahan itu lebih dari seminggu dan menyimpan jika ianya kurang dari seminggu.

Tips:

1. Sediakan nombor khas untuk menguruskan homestay. Bagi memudahkan proses tempahan.
2. Berikan pilihan untuk bakal tetamu menandatangani wang contohnya CIMB dan Maybank.



Operasi Homestay

Daftar masuk (*Check in*)

- Dapatkan masa tetamu anda akan tiba. Bantu mereka dengan memberikan arah laluan untuk ke homestay anda.
- Pastikan homestay anda telah dikemas dan dalam keadaan baik.
- Sediakan borang pendaftaran dan perjanjian sewaan sementara untuk mereka isi bersama resit rasmi.
- Rekod nama, nombor kad pengenalan, alamat seperti yang tertera di dalam kad pengenalan tetamu anda.
- Jika pasangan suami isteri, dapatkan kad atau sijil nikah.
- Dapatkan bayaran penuh walaupun anda telah menerima deposit kerana anda hanya akan memulangkan deposit jika tidak terdapat masalah-masalah seperti kehilangan barang, kebersihan, salah laku undang-undang, kecuaiian dan lain-lain.
- Beritahu peraturan homestay, hak mereka sebagai tetamu dan hak anda sebagai pemilik.
- Beritahu tarikh dan waktu daftar keluar.
- Pelawa untuk membantu mereka jika terdapat sebarang masalah.



Operasi Homestay

Daftar keluar (*Check out*)

- Periksa bilik-bilik dan kemudahan homestay untuk sebarang masalah.
- Pastikan anda menerima ke semua kunci peralatan dan homestay.
- Pulangkan deposit.
- Berikan borang maklum balas.
- Jika tetamu anda ramah, bolehlah anda mengambil gambar bersama dan minta keizinan untuk memuat naik ke laman sosial seperti Facebook.
- Berikan cenderahati kecil (jika ada).
- Kemaskan homestay anda.
- Bersedia untuk menerima tempahan seterusnya.



Risiko homestay

Secara general, tiada risiko-risiko yang perlu dibimbangkan kerana kebanyakannya boleh dikawal dan terdapat strategi-strategi yang boleh digunakan.

Risiko kurang demand pada peringkat awal

Cara penyelesaian:

Seawal mungkin, bina laman web, laman sosial dan masukkan homestay anda di direktori seperti carihomestay.net dan mudah.my

Sentiasa kemaskini dan pastikan informasi kesemua aset online anda seperti yang dibincangkan.



Risiko homestay

Risiko persaingan sengit

Cara penyelesaian:

Tingkatkan promosi anda melalui kedua-dua online dan offline. Cuba perkara seperti:

- Google Ads
- Facebook Ads
- Email / SMS Blast
- Hantar risalah di kawasan-kawasan tumpuan orang ramai
- Cari perbualan di Twitter yang berkaitan dengan homestay

Risiko ditipu pengurus homestay

Cara penyelesaian:

Lihat pada bil air dan elektrik untuk memastikan ia tidak menunjukkan sebarang keraguan.



Frequently Asked Questions #1

Soalan:

Berdasarkan definisi homestay, perlukah tuan rumah tinggal di rumah tersebut?

Jawapan:

Tidak semestinya kerana mengikut *trend* masa kini, homestay di anggap seperti *guesthouse* di mana tetamu menyewa penuh homestay anda.



Frequently Asked Questions #2

Soalan:

Jika saya menyewa untuk membuka homestay. Adakah ini wajar?

Jawapan:

Tidak menjadi masalah. Sewaan atas sewaan dibolehkan. Apa yang lebih penting ialah jika jumlah keuntungan daripada homestay melebihi sewaan dan kos-kos lain, maka ianya berbaloi.

Lebih besar margin, lebih bagus.

Tips: Ada diantara pemilik homestay yang membeli rumah lelong dan menukarkannya kepada homestay kerana ia merendahkan lagi kos.



Frequently Asked Questions #3

Soalan:

Berapa modal asas dan modal bulanan?

Jawapan:

Secara umumnya modal asas:

Butiran - butiran	Minimum	Maksimum
Sewaan bulanan	RM 500	RM 1,500
Perabot	RM 1,000	RM 5,000
Admin (Business card, cop, borang, dll)	RM 150	RM 300
Promosi (Laman web, bunting, risalah)	RM 150	RM 700
Jumlah	RM 1,800	RM 7,500



Frequently Asked Questions #3

Modal bulanan (Jika terdapat kira-kira 4 booking untuk 12 malam booking)

Butiran - butiran	Minimum (RM 170/hari)	Maksimum (RM 350/hari)
Sewaan bulanan	RM 500	RM 1,500
Admin (Business card, cop, borang, dll)	RM 10	RM 30
Api dan elektrik	RM 150	RM 300
Upah mengemas	RM 100	RM 300
Jumlah kos	RM 760	RM 2,130
Jumlah bayaran yang diterima	12 x 170 RM 2,040	12 x 350 RM 4,200
Keuntungan	RM 1,280	RM 2,070

Beza minimum dan maksimum adalah perbandingan antara lokasi seperti Pasir Gudang (minima) dan Shah Alam (maksima).



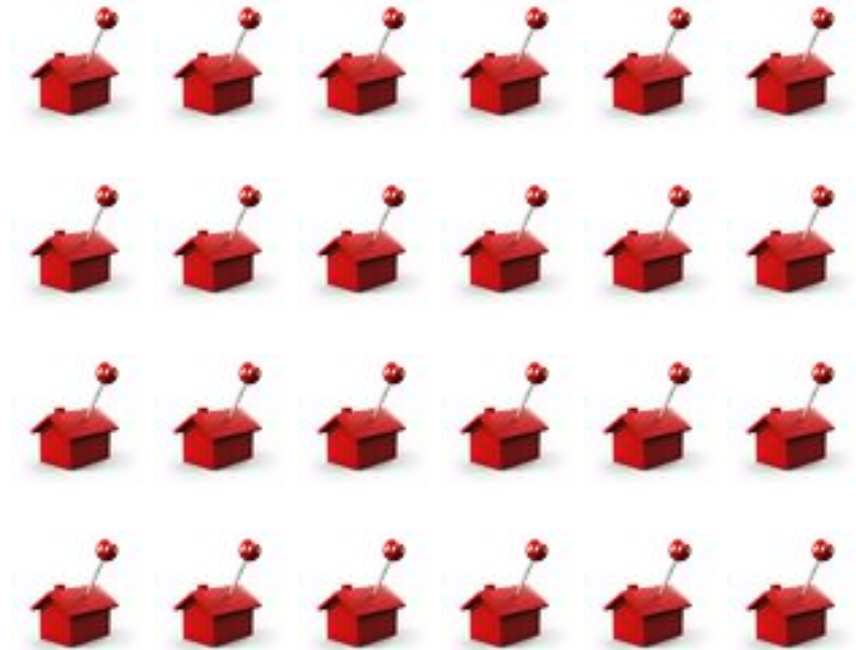
Expansion Strategy

Cara membesarkan operasi

Untuk mengembangkan operasi anda, anda boleh menambahkan bilangan homestay anda dengan beberapa cara berikut:

- Sewa lebih banyak rumah untuk dijadikan homestay.
- Membeli rumah lelong untuk dijadikan homestay.
- Menghubungi homestay lain untuk bekerjasama (ambil komisyen dan saling membantu).
- Pelawa untuk anda uruskan homestay mereka.
- Anda juga boleh membuka cawangan homestay di kawasan lain jika terdapat mana-mana pihak yang boleh menguruskannya.

Namun sebelum anda mengembangkan homestay anda, pastikan anda telah mendominasi carian di Google dan direktori homestay agar anda dapat memaksimumkan potensi homestay anda.



Chapter 5:

Lean Startup

Apa itu lean startup?

Minimum Viable Product

Checklist homestay

Apa itu *lean startup*?

"Lean Startup" is a method for developing businesses and products first proposed in 2011 by Eric Ries. Based on his previous experience working in several US startups, Ries claims that startups can shorten their product development cycles by adopting a combination of business-hypothesis-driven experimentation, iterative product releases, and what he calls "validated learning" ... they can reduce the market risks and sidestep the need for large amounts of initial project funding and expensive product launches and failures.

Sumber: Ries, Eric (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Publishing. p. 103. ISBN 978-0-307-88791-7.

Lean Startup ialah teknik untuk membina perniagaan dan produk, Eric Ries memperkenalkan teknik ini pada tahun 2011. Berdasarkan pengalaman beliau bekerja di beberapa syarikat di AS, Ries menyatakan bahawa sesebuah perniagaan boleh mengurangkan masa untuk menghasilkan produk dengan mengamalkan "pembelajaran yang sah" dimana ia menggabungkan **eksperimen yang berasaskan hipotesis** di dalam perniagaan dan **proses baik pulih yang berterusan dan konsisten**. Dengan ini, sesebuah perniagaan boleh **mengurangkan risiko pasaran dan permintaan serta mengelakkan perniagaan mengeluarkan modal yang besar untuk melancarkan sesebuah produk**.



Minimum Viable Product (MVP)

Berdasarkan gambar yang dihasilkan oleh Braintree di sebelah, kita dapat ketahui bahawa donut yang kosong adalah MVP. Manakala donut yang dipenuhi dengan *topping* atau hiasan adalah produk.

Di dalam apa pun perniagaan, kita harus **mengenalpasti MVP dan terus pasarkan produk kita**. Kerana kita tidak tahu apa *topping* yang sesuai untuk donut kita.

Selagi kita tidak melancarkan homestay kita, selagi itu kita tidak akan:

- mendapat pulangan modal atau *break-even*
- mengetahui bagaimana sambutan
- maklum balas tetamu tentang usaha kita

Oleh kerana itulah, anda perlu sentiasa kemaskini homestay anda dari segi pamarasan mahupun operasi dari semasa ke semasa.



(minimum viable product)



(product)

Checklist homestay

Senarai semak pelancaran

Download senarai semak akhir homestay anda di group Rahsia Homestay -

<https://www.facebook.com/groups/rahsiahomestay/>

Semoga ebook ini telah memberikan sedikit sebanyak pengetahuan untuk anda membuka homestay anda yang pertama. Kemudian mendominasi kawasan anda.

Dengan ini, saya mengucapkan...

tahniah atas pelancaran homestay anda!



Kredit

Isteri, anak dan ahli keluarga

Antony Loomans - <http://au.linkedin.com/in/antony/>

Wan Infolelong - <http://fb.com/wan.infolelong>

Syndicate Marketing Group - <https://www.facebook.com/groups/783536468328147/>

Pemilik-pemilik gambar, homestay yang tersenarai dan pemilik-pemilik laman web yang digunakan dalam ebook ini ... dan kepada semua yang membeli ebook ini.

Terima kasih atas sokongan anda!

Pertanyaan

Untuk sebarang pertanyaan, anda boleh:

- Email : mohdrafie@gmail.com
- PM Facebook : <http://fb.com/mohdrafie>
- Twitter : [@mohdrafie](https://twitter.com/mohdrafie)

Sertai group Facebook “Rahsia Homestay” di <https://www.facebook.com/groups/rahsiahomestay/>