


Kapsul Hostel: Solusi Kreatif Dalam Pengembangan Usaha Kecil Di Sektor Pariwisata Melalui Program Pengabdian Masyarakat

¹⁾Komang Widhya Sedana Putra P, ²⁾Ni Wayan Lasmi, ³⁾Desak Made Sukarnasih

^{1,2,3)}Universitas Pendidikan Nasional, Denpasar, Bali, Indonesia

Email Corresponding: komangwidhya@undiknas.ac.id

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Pertumbuhan Industri Pariwisata Tantangan Bisnis Kecil Pengembangan Hostel Kapsul Dampak Ekonomi Pengembangan Ekonomi Lokal	Pertumbuhan industri pariwisata Bali, telah menciptakan tantangan baru bagi pelaku usaha kecil dalam menyediakan akomodasi yang terjangkau namun tetap berkualitas. Dalam upaya untuk mengatasi tantangan ini, sebuah proyek pengembangan hostel kapsul, yang bertujuan untuk memberikan solusi kreatif terhadap kendala modal dan meningkatkan daya saing usaha kecil di sektor pariwisata, dilakukan. Penelitian ini bertujuan untuk menggali potensi dan mengukur dampak implementasi konsep hostel kapsul sebagai strategi pengembangan ekonomi lokal di Kuta, Bali. Metode penelitian yang digunakan melibatkan studi literatur, analisis SWOT, wawancara dengan pemilik usaha kecil, dan observasi lapangan. Analisis SWOT dilakukan untuk mengevaluasi potensi dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha kecil di sektor pariwisata. Hasilnya menunjukkan bahwa konsep hostel kapsul memiliki potensi untuk meningkatkan daya saing usaha kecil dengan menawarkan akomodasi yang terjangkau namun tetap menarik bagi wisatawan. Implementasi proyek hostel kapsul berhasil menunjukkan hasil positif dalam meningkatkan pendapatan bersih pelaku usaha kecil. Dengan pendapatan bersih yang stabil dan periode pengembalian modal yang relatif singkat, proyek ini menunjukkan potensi untuk memberikan dampak positif terhadap ekonomi lokal di Kuta, Bali. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi yang signifikan dalam pemahaman tentang strategi pengembangan ekonomi lokal di destinasi pariwisata yang berkembang.
Keywords: Tourism Industry Growth Small Business Challenges Capsule Hostel Development Economic Impact Local Economic Development	ABSTRACT <p>The growth of the tourism industry in Bali has posed new challenges for small businesses in providing affordable yet quality accommodation. In an effort to address these challenges, a capsule hostel development project was initiated, aiming to offer a creative solution to the constraints of capital and enhance the competitiveness of small businesses in the tourism sector. This research aims to explore the potential and measure the impact of implementing the capsule hostel concept as a strategy for local economic development in Kuta, Bali. The research methods employed include literature review, SWOT analysis, interviews with small business owners, and field observations. SWOT analysis was conducted to evaluate the potential and challenges faced by small businesses in the tourism sector. The results indicated that the capsule hostel concept has the potential to enhance the competitiveness of small businesses by offering affordable yet appealing accommodation options for tourists. The implementation of the capsule hostel project has shown positive outcomes in increasing the net income of small business owners. With stable net income and a relatively short payback period, the project demonstrates the potential to have a positive impact on the local economy in Kuta, Bali. Therefore, this research contributes significantly to understanding the strategies for local economic development in emerging tourism destinations.</p> <p>This is an open access article under the CC-BY-SA license.</p> 

I. PENDAHULUAN

Sebagian besar perkembangan dalam sektor perhotelan selama dua dekade terakhir ini sangat penting bagi pertumbuhan bisnis kecil (Dhanabagiyam et al., 2024). Kebangkitan pandemic COVID-19 telah memberikan

dampak yang signifikan pada industri hotel global (M. Y. Wang & Chou, 2024). Selain itu Akibat resesi ekonomi global baru-baru ini yang disebabkan oleh wabah COVID-19 global dan invasi Rusia ke Ukraina, serta kebutuhan pelanggan yang beragam, industri hotel di antara industri perhotelan menghadapi kesulitan yang belum pernah dialami sebelumnya dan tantangan sulit untuk diatasi (Ju, 2024). Untuk pemulihan aktivitas wisatawan, dua variabel pasar utama adalah (1) nilai yang dirasakan dan (2) niat mengunjungi hotel (Polo-Peña et al., 2023). Diskusi tentang manajemen pendapatan hotel terus didominasi oleh kemajuan teknologi baru, terutama evolusi terus-menerus dari sistem manajemen pendapatan otomatis (Haynes & Egan, 2023). Dalam proses memulihkan pertumbuhan ekonomi yang cepat, sangat penting untuk melakukan penyelidikan menyeluruh terhadap perubahan dalam indikator yang mengalami penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi, sehingga mengidentifikasi variasi indikator yang paling parah untuk mengurangi efek stagnasi (Y. Wang & Zhao, 2024). Dalam gemerlapnya industri pariwisata di Kuta, Bali, keberadaan penginapan yang terjangkau namun tetap berkualitas menjadi suatu kebutuhan yang mendesak. Namun, bagi sebagian pelaku usaha kecil di sektor ini, tantangan utama muncul dalam bentuk keterbatasan modal untuk membangun dan mengoperasikan akomodasi yang kompetitif. Salah satu keluarga lokal, yang bercita-cita untuk memulai usaha penginapan di tengah pesatnya pertumbuhan pariwisata, menghadapi dilema serupa.

Akan tetapi menurut (Nazarian et al., 2023) daya saing pasar industri perhotelan terus meningkat karena pesatnya pertumbuhan pariwisata. Inovasi adalah faktor kritis dalam kelangsungan hidup, pertumbuhan, dan keunggulan kompetitif organisasi (González-Mohíno et al., 2024). Dalam upaya untuk berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal yang berkelanjutan, saya bermaksud untuk melakukan suatu jurnal pengabdian. Menurut teori ekonomi pembangunan, akses terhadap modal merupakan salah satu faktor kunci dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal. Namun, bagi sebagian pelaku usaha kecil, akses terhadap modal sering kali menjadi hambatan yang signifikan dalam mengembangkan bisnis mereka. Melalui jurnal ini, saya bertujuan untuk ikut serta dalam peningkatan strategi pemasaran (marketing) Usaha Kecil Menengah (UKM), memberikan pendampingan kepada pelaku usaha produk lokal/tradisional, serta mendukung pemberdayaan ekonomi keluarga mandiri. Salah satu contoh kontribusi konkrit yang ingin saya sampaikan adalah melalui proyek kapsul hostel yang saya usulkan dan jalankan bersama keluarga lokal di Kuta, Bali. Mendengar keluh kesah ini, saya, seorang praktisi ilmu ekonomi, bersama dengan mereka, merasa terpanggil untuk mencari solusi yang inovatif. Dengan mengandalkan pengetahuan dan keterampilan dalam analisis ekonomi, saya mengusulkan untuk melakukan analisis SWOT sebagai langkah awal dalam mengevaluasi potensi dan tantangan yang dihadapi oleh keluarga tersebut.

Melalui proses konsultasi yang mendalam dan berbagai diskusi yang konstruktif, kami akhirnya menyadari potensi yang tersembunyi dalam konsep kapsul hostel. Menurut (Widiarsani et al., 2018) walaupun memiliki ruang yang terbatas capsule hotel tetap memberikan kualitas yang sangat baik dalam layanan lingkungan hotel dimana menurut (Monica & Saphiranti, 2022) consumer behaviour terkait kapsul hotel merupakan hal yang penting dan perlu untuk terus dikaji seiring dengan perkembangan industri pariwisata. Dari penelitian tersebut gap analisis dapat diisi dengan mengidentifikasi potensi kelemahan atau tantangan yang mungkin dihadapi oleh kapsul hotel, terutama dalam mempertahankan kualitas layanan yang sangat baik. Di dunia bisnis, persaingan global dan kesadaran lingkungan konsumen yang meningkat mendorong bisnis untuk mengadopsi pendekatan manajemen hijau dan ramah lingkungan (Baydeniz & Kart, 2024). Ide segar ini mampu memberikan solusi kreatif untuk mengatasi kendala modal, sambil tetap memberikan pengalaman menginap yang nyaman dan berkesan bagi para wisatawan. Seperti yang diterangkan (Nguyen et al., 2024) pengalaman pelanggan telah menjadi fokus utama bagi para peneliti dan pemimpin bisnis dalam dua dekade terakhir. Selain itu menurut (Heo et al., 2023) menggambarkan permintaan hotel selalu menantang karena ada banyak faktor eksternal yang dapat memengaruhi permintaan hotel. Dengan dukungan dari program pengabdian masyarakat, kami bersama-sama mewujudkan konsep kapsul hostel ini menjadi sebuah kenyataan. Kemitraan yang terjalin antara para pelaku usaha lokal, komunitas akademis, dan saya sebagai penasihat ekonomi tidak hanya menghasilkan solusi praktis untuk pengembangan usaha kecil di sektor pariwisata, tetapi juga memberdayakan ekonomi keluarga lokal secara mandiri.

Kisah ini menyoroti pentingnya kolaborasi lintas disiplin ilmu dan sektor dalam menciptakan terobosan baru yang mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di destinasi pariwisata yang ramai seperti Kuta, Bali.

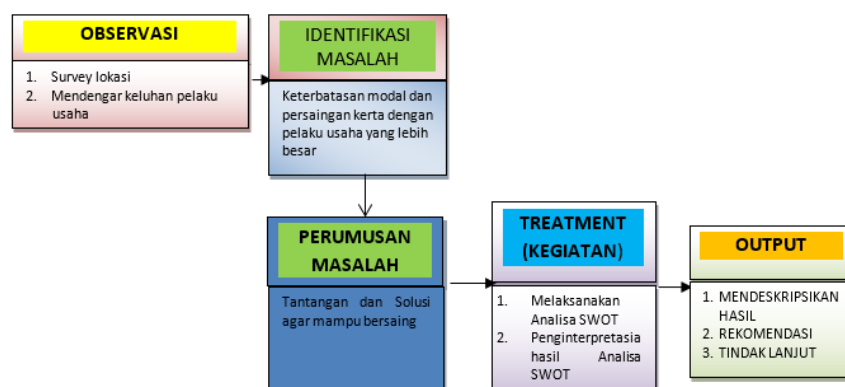
II. MASALAH

Masalah inti adalah dimana industri perhotelan, terutama bagi bisnis kecil, menghadapi tantangan yang signifikan sebagai dampak dari pandemi COVID-19, resesi ekonomi global, dan kebutuhan pelanggan yang beragam. Tantangan utama meliputi keterbatasan modal untuk membangun dan mengoperasikan akomodasi yang kompetitif, serta meningkatnya persaingan di pasar industri perhotelan. Selain itu, ada kesadaran akan pentingnya inovasi dan pendekatan ramah lingkungan dalam menjalankan bisnis di sektor perhotelan. Kolaborasi lintas disiplin dan sektor dianggap penting untuk menciptakan solusi yang inovatif dan berkelanjutan dalam mengatasi masalah-masalah tersebut dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif di destinasi pariwisata seperti Kuta, Bali.

III. METODE

Dalam proses penelitian ini, setelah melalui analisis SWOT dan berbagai konsultasi dengan pelaku usaha kecil di sektor pariwisata di Kuta, Bali, satu pelaku UMKM dipilih dan siap untuk melaksanakan hasil analisis tersebut. Melalui evaluasi yang cermat, satu pelaku UMKM yang memiliki potensi dan kesesuaian dengan konsep kapsul hostel atau solusi inovatif lainnya berhasil diidentifikasi. Dengan kolaborasi yang kuat antara peneliti, pelaku usaha kecil, dan komunitas lokal, langkah-langkah selanjutnya akan diambil untuk mendukung pelaku UMKM tersebut dalam menerapkan solusi yang telah disusun berdasarkan analisis SWOT. Implementasi solusi ini akan melibatkan upaya bersama untuk mengatasi keterbatasan modal, memperkuat strategi pemasaran, dan meningkatkan daya saing usaha mereka di sektor pariwisata Kuta.

Keberhasilan pelaku UMKM yang terpilih ini akan menjadi bukti nyata dari manfaat kolaborasi lintas sektor dan disiplin ilmu dalam mendukung pengembangan usaha kecil di destinasi pariwisata. Diharapkan bahwa keberhasilan mereka akan memberikan dorongan positif bagi pelaku usaha kecil lainnya dan memberikan kontribusi yang signifikan bagi pembangunan ekonomi lokal dan sektor pariwisata secara keseluruhan di Kuta, Bali.



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT akan membantu dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keputusan untuk membangun hotel kapsul sebagai solusi untuk bersaing dengan hotel besar di Kuta, Bali. Berikut adalah pembahasan mengenai bagaimana analisis SWOT dapat memberikan hasil yang mendukung keputusan ini:

Kekuatan (Strengths):

- 1) Lokasi Strategis: Keberadaan bandara yang dekat menjadi keuntungan besar karena dapat menarik tamu yang datang ke Bali untuk beristirahat sebelum atau setelah penerbangan mereka.
- 2) Harga yang Kompetitif: Menawarkan tarif kamar yang lebih terjangkau daripada hotel besar di sekitarnya dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan dengan anggaran terbatas.
- 3) Konsep Inovatif: Hotel kapsul menawarkan konsep penginapan yang unik dan inovatif, yang dapat menarik minat wisatawan yang mencari pengalaman baru dan berbeda.

Kelemahan (Weaknesses):

- 1) Keterbatasan Fasilitas: Hotel kapsul mungkin memiliki keterbatasan dalam hal fasilitas yang ditawarkan dibandingkan dengan hotel besar, seperti ruang dan privasi yang lebih terbatas.

2) Kapasitas Terbatas: Kapsul hostel biasanya memiliki kapasitas kamar yang terbatas, yang mungkin tidak mencukupi untuk menampung semua tamu yang datang ke daerah tersebut.

3)

Peluang (Opportunities):

1) Peningkatan Permintaan untuk Akomodasi yang Terjangkau: Dengan meningkatnya jumlah wisatawan yang mencari akomodasi yang terjangkau di Kuta, hotel kapsul dapat mengambil peluang ini untuk menarik sebagian dari pasar yang berkembang.

2) Peningkatan Penggunaan Bandara: Dengan pertumbuhan lalu lintas udara ke Bali, terdapat peluang untuk menarik tamu yang mencari tempat singgah dekat bandara untuk beristirahat atau menginap sementara.

3)

Ancaman (Threats):

1) Persaingan dari Hotel Besar: Hotel kapsul akan tetap menghadapi persaingan yang kuat dari hotel besar yang memiliki fasilitas dan reputasi yang lebih besar.

2) Perubahan dalam Kebijakan Pariwisata: Perubahan kebijakan pemerintah atau peraturan pariwisata dapat mempengaruhi kegiatan operasional dan keberlanjutan bisnis hotel kapsul.

Dari analisis SWOT di atas, tampaknya membangun hotel kapsul memiliki potensi untuk menjadi strategi yang efektif dalam bersaing dengan hotel besar di Kuta, Bali. Keuntungan lokasi strategis, harga yang kompetitif, dan konsep inovatif menjadi kekuatan yang dapat dimanfaatkan, sementara keterbatasan fasilitas dan kapasitas menjadi faktor yang perlu diperhatikan dalam perencanaan dan pengelolaan bisnis hotel kapsul ini. Dengan pemahaman yang mendalam tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang terkait dengan proyek ini, langkah-langkah strategis yang tepat dapat diambil untuk meningkatkan kesuksesan dan keberlanjutan bisnis hotel kapsul di Kuta, Bali.

Saat pembangunan RAB yang dikeluarkan sebesar 350 juta dapat menghasilkan kamar 8 yang dijual rata-rata Rp. 250.000 per hari dengan biaya operasional Rp. 2.500.000 rata2 per bulan. Tanah merupakan milik sendiri, dan dana untuk investasi tidak menggunakan kredit, serta mempertimbangkan umur ekonomis bangunan selama 20 tahun, kita dapat menggunakan metode payback period untuk mengevaluasi kembali investasi ini.



Gambar 2. Proses Pembuatan Rangka Kamar

Untuk menghitung payback period, kita perlu mengetahui berapa lama waktu yang diperlukan untuk mendapatkan kembali investasi awal dari pendapatan bersih yang dihasilkan. Dalam kasus ini, biaya investasi awal adalah biaya pembangunan sebesar Rp350.000.000. Pendapatan bersih per bulan adalah Rp57.500.000 setelah dikurangi biaya operasional sebesar Rp2.500.000.

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= \text{Biaya Investasi Awal} / \text{Pendapatan Bersih per Bulan} \\ &= \text{Rp. } 350.000.000 / \text{Rp. } 57.500.000 \\ &= 6.09 \text{ bulan} \end{aligned}$$

Dengan demikian, dengan asumsi pendapatan bersih yang tetap, waktu yang diperlukan untuk mendapatkan kembali investasi awal sekitar 6.09 bulan atau sekitar setengah tahun lebih sedikit. Ini menunjukkan bahwa investasi ini memiliki potensi untuk menghasilkan pengembalian modal yang cepat dan merupakan tanda

positif dari sudut pandang keuangan. Namun, tetap perlu dipertimbangkan aspek lain seperti risiko, perkiraan pendapatan masa depan, dan faktor-faktor lain yang mungkin mempengaruhi hasil investasi.



Gambar 3. Kamar Kapsul yang Dijual

Dari analisis SWOT yang telah dilakukan, membangun hotel kapsul di Kuta, Bali, tampaknya memiliki potensi yang kuat untuk menjadi strategi yang efektif dalam bersaing dengan hotel besar di daerah tersebut. Keuntungan lokasi strategis, harga yang kompetitif, dan konsep inovatif merupakan kekuatan yang dapat dimanfaatkan, sementara keterbatasan fasilitas dan kapasitas menjadi faktor yang perlu diperhatikan dalam perencanaan dan pengelolaan bisnis hotel kapsul ini.

Namun, selain mempertimbangkan analisis SWOT, perlu juga melakukan evaluasi keuangan untuk menentukan keberhasilan proyek ini secara finansial. Dalam kasus ini, digunakan metode payback period untuk mengevaluasi investasi awal. Dari hasil perhitungan, payback periodnya adalah sekitar 6.09 bulan. Ini menunjukkan bahwa investasi ini memiliki potensi untuk menghasilkan pengembalian modal yang cepat. Namun, penting untuk diingat bahwa metode ini tidak memperhitungkan faktor-faktor seperti risiko investasi, perkiraan pendapatan masa depan, dan biaya-biaya yang mungkin timbul setelah periode pengembalian modal tersebut.

Untuk memperdalam pemahaman tentang proyek ini, dapat dilakukan Analisa tambahan, seperti analisis sensitivitas yaitu analisis terhadap bagaimana perubahan dalam variabel kunci, seperti harga kamar, biaya operasional, atau tingkat okupansi, dapat mempengaruhi hasil investasi. Analisis sensitivitas merupakan proses untuk memahami bagaimana perubahan dalam variabel kunci dapat mempengaruhi hasil investasi. Dalam konteks proyek membangun hotel kapsul di Kuta, Bali, variabel kunci yang dapat dianalisis sensitivitasnya termasuk harga kamar, biaya operasional, dan tingkat okupansi. Misalnya, Kita akan menghitung bagaimana perubahan 10% dalam variabel kunci akan mempengaruhi hasil investasi.

a. Harga Kamar:

Jika harga kamar naik 10% dari harga rata-rata sebelumnya, maka pendapatan akan meningkat sebesar 10%.

b. Biaya Operasional:

Jika biaya operasional naik 10% dari biaya rata-rata sebelumnya, maka laba akan berkurang sebesar 10%.

c. Tingkat Okupansi:

Jika tingkat okupansi meningkat 10% dari tingkat rata-rata sebelumnya, maka pendapatan akan meningkat sebesar 10%.

Berdasarkan analisis sensitivitas yang dilakukan, terdapat beberapa langkah yang dapat diambil untuk memastikan bahwa hotel kapsul dapat menghasilkan laba:

- a. Diversifikasi Pendapatan: Selain pendapatan dari kamar, hotel kapsul dapat mempertimbangkan layanan tambahan seperti penyewaan perlengkapan, makanan dan minuman ringan, atau tur lokal untuk meningkatkan sumber pendapatan.

- b. Pengelolaan Biaya: Penting untuk memantau dan mengelola biaya operasional dengan cermat. Ini termasuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan mencari cara untuk meningkatkan efisiensi operasional.
- c. Strategi Pricing yang Fleksibel: Hotel kapsul dapat mempertimbangkan strategi pricing yang fleksibel untuk menyesuaikan harga kamar dengan perubahan dalam tingkat okupansi dan permintaan pasar. Ini dapat mencakup penawaran promosi, diskon untuk pemesanan jangka panjang, atau paket kamar yang inklusif.
- d. Peningkatan Tingkat Okupansi: Upaya harus dilakukan untuk meningkatkan tingkat okupansi dengan strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemasaran online, kerjasama dengan agen perjalanan, dan promosi khusus untuk menarik tamu baru.
- e. Pemeliharaan dan Perbaikan Berkala: Untuk mempertahankan kualitas layanan dan menarik minat tamu, penting untuk melakukan pemeliharaan dan perbaikan berkala pada fasilitas kapsul hotel. Ini dapat membantu meningkatkan kepuasan tamu dan mempertahankan loyalitas pelanggan.
- f. Pengembangan Reputasi dan Branding: Investasi dalam pengembangan reputasi dan branding hotel kapsul dapat membantu menarik lebih banyak tamu dan meningkatkan tingkat okupansi. Ini meliputi penyediaan layanan berkualitas tinggi, umpan balik positif dari tamu, dan promosi yang efektif melalui berbagai saluran pemasaran.

Dengan menerapkan langkah-langkah ini secara efektif, hotel kapsul memiliki potensi untuk menghasilkan laba yang stabil dan berkelanjutan di pasar akomodasi yang kompetitif di Kuta, Bali.

V. KESIMPULAN

Dengan memperhitungkan tren pariwisata yang berkembang di Bali yang menunjukkan permintaan akan penginapan yang terjangkau namun tetap nyaman dan berkualitas, serta fleksibilitas dan adaptabilitas tinggi yang dimiliki oleh hotel kapsul dalam menyesuaikan diri dengan permintaan pasar, dan pengalaman penginapan yang berbeda dan unik yang ditawarkan oleh konsep inovatif ini, dapat disimpulkan bahwa membangun hotel kapsul di Kuta, Bali, merupakan pilihan bisnis yang rasional dan menjanjikan.

Dengan kemampuan untuk mengikuti tren pasar dan memenuhi kebutuhan wisatawan yang semakin beragam, hotel kapsul memiliki potensi untuk menjadi pilihan yang menarik bagi wisatawan yang mencari pengalaman penginapan yang berbeda namun tetap terjangkau. Melalui desain kreatif dan atmosfer yang ramah, hotel kapsul dapat menciptakan kenangan yang tak terlupakan bagi tamu mereka, yang memberikan nilai tambah yang tidak dapat ditemukan di hotel besar lainnya.

Dengan demikian, membangun hotel kapsul di Kuta, Bali, bukan hanya tentang mengikuti tren pasar, tetapi juga tentang menciptakan pengalaman penginapan yang unik dan memuaskan bagi para wisatawan yang berkunjung ke destinasi tersebut. Dengan mempertimbangkan semua faktor ini, langkah ini dapat dianggap sebagai investasi yang berpotensi memberikan pengembalian yang menguntungkan dalam jangka panjang.

Dengan mempertimbangkan hasil perhitungan payback period sebelumnya, yaitu sekitar 6.09 bulan, kita dapat menambahkan bahwa investasi dalam membangun hotel kapsul di Kuta, Bali, memiliki potensi untuk mendapatkan kembali modal awal dalam waktu yang relatif singkat. Dengan demikian, selain menjadi pilihan bisnis yang rasional dan menjanjikan dalam jangka panjang, investasi ini juga memberikan keuntungan tambahan berupa pengembalian modal yang cepat.

Periode payback yang singkat menunjukkan bahwa pendapatan yang dihasilkan dari operasional hotel kapsul mampu mencukupi untuk melunasi biaya investasi awal dalam waktu yang relatif singkat. Hal ini menambah nilai investasi ini sebagai pilihan yang menarik bagi para investor yang mencari pengembalian modal yang cepat dan stabil, sambil tetap mempertimbangkan potensi pendapatan jangka panjang yang dapat dihasilkan oleh konsep penginapan yang unik ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih atas penerimaan dan dukungan yang luar biasa dari tim Hostel ZoZo. Kerjasama dan kesediaan Anda untuk menjadikan gagasan ini sebuah kenyataan tidak hanya membantu kami mengembangkan ide

menjadi konsep yang lebih matang, tetapi juga menciptakan kesempatan untuk memberikan dampak positif bagi destinasi pariwisata yang kita cintai.

DAFTAR PUSTAKA

- Baydeniz, E., & Kart, N. (2024). Factors affecting the green behaviour of hotel managers. *European Journal of Tourism Research*, 36(2024), 1–27. <https://doi.org/10.54055/ejtr.v36i.3189>
- Dhanabagiyam, S., Blessy Doe, M., Thamizhselvi, M., Irfan, M., Thalari, S. K., & Libeesh, P. C. (2024). Factors influencing growth of micro entrepreneurship in the hospitality industry: An empirical study in India. *Cogent Business and Management*, 11(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2285260>
- González-Mohíno, M., Donate, M. J., Guadamillas, F., & Cabeza-Ramírez, L. J. (2024). Knowledge-oriented leadership for improved coordination as a solution to relationship conflict: effects on innovation capabilities. *Knowledge Management Research and Practice*, 00(00), 1–16. <https://doi.org/10.1080/14778238.2024.2306338>
- Haynes, N., & Egan, D. (2023). Transient price setting in the era of automated systems: the ‘hands-on’ hotel general manager lives on! *Journal of Revenue and Pricing Management*, 23(1), 28–38. <https://doi.org/10.1057/s41272-023-00447-5>
- Heo, C. Y., Viverit, L., & Pereira, L. N. (2023). Does historical data still matter for demand forecasting in uncertain and turbulent times? An extension of the additive pickup time series method for SME hotels. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 23(1), 39–43. <https://doi.org/10.1057/s41272-023-00421-1>
- Ju, S. W. (2024). The Influence of Relationship Marketing and Brand Image on Rapport Formation and Long-Term Orientation in Hotels. *Journal of Logistics, Informatics and Service Science*, 11(1), 326–339. <https://doi.org/10.33168/JLISS.2024.0121>
- Monica, A. V., & Saphiranti, D. (2022). Literature Review: Pengaruh Elemen Desain Ruang Capsule Hotel Terhadap Faktor Psikologis Konsumen. *Jurnal Desain Interior*, 7(1), 11. <https://doi.org/10.12962/j12345678.v7i1.13068>
- Nazarian, A., Shabankareh, M., Ranjbaran, A., Sadeghilar, N., & Atkinson, P. (2023). Determinants of Intention to Revisit in Hospitality Industry: A Cross-Cultural Study Based on Globe Project. *Journal of International Consumer Marketing*, 36(1), 62–79. <https://doi.org/10.1080/08961530.2023.2192537>
- Nguyen, H. T. T., Manh, H. N., & Kim, T. B. T. (2024). Classifying Different Levels of Customer Satisfaction With Vietnamese Hotel Services by Analyzing Customer Feedback. *International Journal of Asian Business and Information Management*, 15(1), 1–22. <https://doi.org/10.4018/IJABIM.335855>
- Polo-Peña, A. I., Andrews, H., & Torrico-Jódar, J. (2023). The role of health and safety protocols and brand awareness for the recovery of hotel activity following a health crisis. *Journal of Hospitality and Tourism Insights*, 7(1), 500–522. <https://doi.org/10.1108/JHTI-09-2022-0413>
- Wang, M. Y., & Chou, L. C. (2024). Evaluating information asymmetry effects on hotel pricing: a comparative analysis before and during the COVID-19 pandemic in the Taiwan’s market. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11(1), 1–12. <https://doi.org/10.1057/s41599-023-02582-1>
- Wang, Y., & Zhao, R. (2024). Coupling coordination development between eco-investment, tourism, and logistics in Anhui Province, China. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11(1). <https://doi.org/10.1057/s41599-023-02537-6>
- Widiarsani, N. M., Sulistyawati, A. S., Nyoman, N., Aryanti, S., & Nimadewidiarsaniyahocom, E. (2018). Identifikasi dan persepsi wisatawan terhadap capsule hotel di kuta bali. *Jurnal Kepariwisata Dan Hospitalitas*, 2(1), 165–182. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/jkh/article/download/37126/23369/>