

Lampiran

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

A. Struktur dan Sistem Pengelolaan Keuangan

1. Bagaimana struktur lembaga yang bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan di lembaga ini?
2. Apakah Rumah Budaya memiliki staf atau tim khusus yang mengelola keuangan? Apa peran dan tanggung jawab?
3. Sistem pencatatan keuangan apa yang digunakan (*manual, Excel, software* akuntansi tertentu)?

B. Perencanaan dan Penganggaran

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran tahunan dilakukan? Siapa saja yang terlibat?
2. Apakah ada pemisahan antara anggaran operasional dan program/kegiatan budaya?
3. Bagaimana Anda mengantisipasi naik-turun pendapatan dan pengeluaran dalam perencanaan anggaran?

C. Sumber dan Pengelolaan Pendanaan

1. Apa saja sumber pendanaan utama Rumah Budaya Sumba (hibah, donatur, tiket masuk, penginapan, dll)?
2. Bagaimana strategi lembaga dalam menjaga keberlanjutan pendanaan jangka panjang?
3. Apakah ada upaya diversifikasi sumber pendanaan? Jika ya, bentuknya seperti apa?

D. Pengendalian Internal dan Transparansi

1. Apakah terdapat sistem pengawasan internal (*internal control*) dalam pengelolaan keuangan?
2. Bagaimana Anda memastikan tidak terjadi penyalahgunaan dana atau kebocoran keuangan?

E. Pengeluaran dan Efisiensi

1. Bagaimana prosedur pengeluaran dana dilakukan? Apakah ada sistem otorisasi atau persetujuan bertingkat?
2. Bagaimana lembaga memastikan efisiensi dalam penggunaan dana untuk operasional dan kegiatan budaya?
3. Apa saja lembaga tantangan dalam pengelolaan dana untuk gaji staf dan pemeliharaan fasilitas?

F. Keberlanjutan dan Strategi Jangka Panjang

1. Apa tantangan utama dalam menjaga keberlanjutan keuangan Rumah Budaya Sumba?

2. Apakah ada rencana strategis keuangan jangka menengah atau jangka panjang?
3. Bagaimana peran komunitas lokal dan pihak luar (donatur, pemerintah) dalam mendukung keberlanjutan keuangan lembaga?

Lampiran 2. Transkrip Wawancara

A. Transkrip Wawancara 8 Responden Rumah Budaya Sumba

Responden 1 : Direktur

Waktu : Kamis, 27 Maret 2025, Jam 10.38 - selesai

Durasi : 86 menit

Tempat : Rumah Budaya Sumba

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana dengan biaya atau pendanaan lembaga ini?	Kalu jujur mengatakan soal pembiayaan atau pendanaan, belum sampai 50 – 50 %. Mungkin baru berkisar 30-40% dari penghasilan kami. Lebih besar penghasilan dari vila Weekelolo. Dan pemasukan lebih banyak dari luar (eksternal). Ambil contoh: ganti atap dan bangun aula bukan dari uang atau pendapatan interen. Sekarang bangun kapela, bukan dari kita. Kolam renang bukan dari kita. Itu semua sumbangan dari luar. Rehap interior dalam museum dan lain-lain, bukan dari uang kita. Semua pendapatan kita hanya hidup untuk living cost, bertahan untuk satu bulan saja. Pendapatan untuk satu tahun hanya bisa tutup 30-40 %. Kita harus mencari donasi dari luar untuk menutup 60-70% kebutuhan biaya hidup kita.
2	Bagaimana pengelolaannya? Apa strategi atau konten yang bisa membuat orang tertarik mengunjungi rumah budaya sumba?	Itu, bulan Mei ini, ada kolam renang yang mau dibuat. Lalu ada tanah di sebelah kolam renang itu luasnya 14x30 meter persegi. Saya mau ambil mau jadikan playground, ini pikiran atau rencana. Mungkin saya bilang galang sponsor untuk membantu buat playground untuk anak-anak. Itu benar, di depan kita bisa lakukan, menebang kelapa dan buat taman untuk anak-anak dan kafe di sekitar situ. Kita sudah punya daya tarik museum, tapi harus ada yang menambah daya tarik pengunjung untuk mau datang. Museum ini belum ada saingan di satu pulau ini, satu-satunya di pulau Sumba. Sehingga kita punya peluang besar untuk pengembangannya. Kita pemain tunggal.
3	Bagaimana dengan sumber pendapatan atau pendanaan?	Ada usaha-usaha, di sini ada 20 kamar. Ada juga kafe dan toko souvenir, tapi tidak seberapa yang kita jual, di wekello ada penginapan dan restoran juga. Penginapan di vila pantai weekelo justru lebih banyak menyumbang dari pada penginapan di rumah budaya. Di pantai weekelo ada 8 kamar. lebih sedikit dengan jumlah kamar di Rumah Budaya, tapi yaa tetap satu paket. Di sini, rumah budaya ada 20 kamar, yaa tapi kita baru mulai. Moga-moga dengan penambahan fasilitas, seperti pengembangan kafe, playground, kolam renang dapat menarik banyak tamu atau

		pengunjung untuk datang. Itu yang terjadi di pembiayaan. Selain itu juga, di museum ini, kita tidak pernah pungut biaya tiket. Tapi, jangan lupa ada kotak persembahan, semacam sumbangan sukarela. Berapa pun yang diberikan, itu menjadi sumbangan untuk misi pelestarian budaya Sumba. Dan kelihatannya kalau kita buka kotak sumbangan dalam satu bulan bisa mengumpulkan 1 juta sampai 1,5 juta rupiah. Dan kita lihat juga di buku tamu, catatan pengunjung, orang yang menyumbang paling banyak itu bukan pengunjung orang asing, tapi pengunjung dari dalam negeri, orang Indonesia. Semua kita lakukan untuk mendukung karya pelestarian budaya, bukan pertama-tama kita mencari keuntungan. Misi pelestarian budaya yang mau ditonjolkan, tapi kita tetap butuh uang, pendapatan untuk menopang karya misi budaya ini. Rata-rata pemasukan setiap bulan dari hasil penginapan, dan lain sebagainya sebesar 5-7 juta rupiah. Tinggal pengelolaannya, manajemennya yang dikembangkan. Semua dasarnya, fisiknya sudah jadi, tinggal dikelola dan dikembangkan. Pengelolaan harus profesional, tidak berdasarkan belas kasihan, perasaan, karena menghambat profesionalisme. Saya sangat senang tahun ini, kita kedatangan satu staf yang menurut saya, dia sangat mampu dan bisa memenuhi harapan dan bisa dipercaya. Tapi, akhirnya dia memiliki masalah dan minta berhenti. Yaa, saya harus mencari orang lain lagi. Saya harus mulai baru lagi mencari orang yang bisa diandalkan.
4	Apakah sumber pendapatan yang ada bisa menutupi biaya operasional lembaga?	Kurang, sangat kurang. Ambil contoh: saya selalu kewalahan bayar listrik. Tiap lima hari harus bayar satu juta rupiah. Kita harus ambil sumbang uang dari luar, dan untungnya saat ini ada satu proyek. Proyek pembuatan bangku, kita ada bengkel kayu dan yaa bulan Juni ini selesai. Kita harus cari lagi proyek untuk kita kerjakan lagi. Sebelum ibu Tirta meninggal, ada proyek rehap sekolah dasar (SD) dan ibu Tirta tahu betul, dia memberikan uang lebih, dia bilang jangan kembalikan karena saya tahu betul bahwa pater butuh uang. Dan dia meninggal dan semua selesai. Jadi, betul bahwa kita masih tergantung dari sumbangan orang (eksternal). Selain itu juga adalah yang kita maksimalkan dari bengkel kita dan lain sebagainya, bengkel kayu. Bengkel kayu memberi kita makan juga.
5	Bagaimana pengelolaan dan transparansi keuangan di lembaga Rumah Budaya Sumba?	Saya selalu punya kecurigaan mengenai pelaporan keuangan. Saya selalu berpikiran begini, ya, mengapa orang yang punya usaha di Indonesia dan dia pergi tinggal di negara lain, dan dia merasa aman saja, padahal dia belum pernah lihat usahanya di tempat lain. Ambil contoh, seorang pengusaha di Australia, dia bilang sudah 20 tahun tidak pernah kunjung usahanya. Lalu, apa yang dia buat, dia check atau kontrol lewat handpon saja. Saya percaya mereka. Seperti yang dikatakan peneliti, yaa bagaimana kontrol interennya. Seperti di Wekello, saya terus terang saja,

		mau tutup restoran. Karena apa, seperti yang peneliti katakana soal kejujuran. Ok. saya percaya mereka (karyawan). Tapi yang saya rasakan adalah saya hanya terima uang dari tamu aplikasi, yang masuk ke rekening weekelo (vila weekelo). Uang cash (tunai), selalu mereka bilang sudah tutup dengan belanja, biaya operasional dan bayar gaji tukang. Kita sama saja bekerja hanya membiayai kamu dan tidak ada pemasukan apa-apa. Sebenarnya, selalu saya bilang, kalau andaikan saya seorang bapa keluarga, saya tinggal di di vila weekelo, saya sudah hidup enak. Karena pemasukan setiap bulan kalau saya lihat di aplikasi, saya hitung sudah 3 juta-5 juta, tambah lagi dari pemasukan restoran dan yang pakai aula dan sebagainya. Pemasukan setiap bulan kalau dirata-ratakan bisa sampai 7 juta- 10 juta. Tapi, nyatanya, tidak ada. Kalau saya bapa keluarga.
6	Bagaimana persiapan SDM para staf dan kinerja mereka?	Yaa, saya tidak seberuntung dengan di sebelah (lembaga provinsialat). Saya punya staf, namanya Novi dan Paula. Tujuan saya mengirim ke Jerman, supaya punya pengetahuan dan kembali menjadi tangan kanan saya. Tapi apa yang terjadi, tidak jadi. Mereka tinggal di Jerman. Lalu saya menyekolahkan 7 orang bagian pariwisata dengan perjanjian tanpa surat. Donatur menjanjikan mereka dan mereka mengatakan ya. Donatur hanya membayar uang sekolah, tapi saya harus mencari donasi lain untuk membayar uang kost dan kebutuhan lain mereka. Dari 7 orang hanya 2 yang kembali. Yang kembali itu, salah satunya sedang kerja di vila kita saat ini. Dan satunya lagi hanya kerja satu bulan dan punya masalah, lalu minta berhenti. Ini adalah orang yang saya harapkan dan dia cerdas, semangat tapi yaa, bermasalah. Kasihan dan saya menyesal sekali. Apa lagi yang saya buat. Bukan tidak ada usaha. Ada usaha. Mungkin kelemahan adalah tidak ada kontrak perjanjian kerja tertulis dan lain sebagainya. Banyak anak yang kita tolong dengan kondisi ekonomi yang sangat parah. Kita tolong dia, sekolah dua tahun dan setelah itu dia krja dengan kita satu bulan dan dia pergi tanpa pamit. Dan kerja di hotel lain. Kan itu sangat menyakitkan. Dua orang yang kita sekolahkan, pergi tanpa pamit. Saya percayakan mereka sebelumnya untuk urus keuangan. Saya bilang kalau pemasukan besar, tidak mungkin saya beri kamu kecil (gaji). Kamu sendiri yang menentukan gaji dan lain sebagainya. Sama juga di museum. ada anak yang kita terima dengan tingkat kejujurannya yang sangat parah. Itu anak kesayangan pater Wagner. Ya, kita terima karena rekomendasi pater Wagner saat itu. Dan pater wagner saat itu, sangat tidak senang dengan dia soal ketidakjujuran. Akhirnya, istrinya datang dan nangis-nangis, minta supaya suaminya bisa kerja lagi. Kita terima karena belas kasihan. Begitu hotel cap karoso buka, dia pergi tanpa pamit. Yaaa begitu, apa lagi yang kita buat, yaaa mungkin kontrak salah

	satu cara untuk buat mereka bertahan. Kalau soal gaji, saya bilang ke mereka, yaa kita selalu terbuka, tergantung bagaimana kami bekerja dan berkontribusi untuk mendatangkan tamu dan lain sebagainya, yang pada akhirnya mendatangkan pemasukan. Saya sebenarnya, lebih pada mengadakan bangunan atau pengembangan fisik. Saya berharap ada orang lain bagian manajemen, yang bisa menata, dan mengelola, sehingga saya tidak harus pergi ke sana kemari untuk urus semua hal. Ambil contoh sekarang. Saya seorang diri, kelola semua ini. Laporan keuangan saya beri ke Monika (salah satu staf), saya beri kwitansi dan kamu catat semua. Mungkin ada yang tercecer, tapi saya mau bilang apa. Saya tidak bisa buat apa-apa. Saya tidak bisa melakukan semua dengan sendiri. Dan juga sering saya minta pimpinan kongregasi untuk beri tenaga (staf imam) dan lain sebagainya. Tapi, sering kali ada kesan yang saya dengar dari orang lain, rupanya dari pimpinan sendiri mengatakan ah, pergi kerja dengan pater Robert, Pater Robert selalu keras, tegas. Mereka bilang: Tidak ada staf yang bertahan. Saya terima orang yang aneh-aneh semua. Mereka kasih orang yang bermasalah semua. Kenapa Pater Oan bertahan sampai empat tahun dengan saya, kalau saya dibilang keras, suka marah-marah. Lalu saya dengar kesan dari orang lain lagi, dia bilang ke saya: pater tidak cocok dengan banyak orang. Mungkin dia dengar dari pimpinan. Yaa, saya dicap sebagai yang tidak baik. Padahal orang yang bilang bahwa saya tidak cocok kerja dengan orang lain, juga belum pernah tinggal dengan saya. Pasti dia dengar dari pimpinan. Itu artinya pimpinan sudah punya gambaran negatif lebih dulu atau apriori tentang saya. Yaa, bagaimana pimpinan kirim ke saya untuk kerja di rumah budaya, semua aneh-aneh dan sekarang terbukti seperti apa mereka. Jadi, mereka apa say aini adalah orang yang tidak suka teman, begitu. Saya mau bilang, iu keliru, Pater Oan empat tahun tinggal dengan saya sampai saat ini. Aman-aman saja. Tidak ada masalah dengan pater Oan dan lain sebagainya. Kami kerja bersama, saling menopang, saling mendukung, sharing pengalaman dan lain sebagainya. Itu yang terjadi dengan pimpinan dan tenaga kerja yang mau diberikan ke lembaga ini. Pimpinan selalu janji mau kasih ini dan beri orang, sampai saat ini belum ada. Saya berharap, orang yang ditempatkan di sini harus cinta dengan pekerjaan. Ini museum, lembaga pelestarian budaya. Itu yang saya selalu pikirkan sekarang. Ya, mungkin setelah saya matin anti, baru mereka bisa hargai apa yang saya lakukan dan telai mulai. Saya dianggap yang bermasalah, tidak cocok dengan staf lain. Namun, terbukti, orang-orang yang mereka kirim saat ini bermasalah. Selama kurang lebih 15 tahun di lembaga rumah budaya, saya habis tenaga, pikiran untuk pikir semua dan galang
--	--

		dana, supaya tempat ini bisa jalan dan bertahan. Semua sudah ada, basicnya, secara fisik. Tinggal dimodifikasi, dikelola dengan baik. Memaksimalkan apa yang sudah ada untuk memberikan pendapatan bagi lembaga ini. Soal staf ya. Yaa, staf yang lain ini, kebanyakan dengan Sumber Daya Manusia yang sangat terbatas. Kita juga tidak mungkin merekrut manajer yang sangat hebat, karena itu butuh biaya besar untuk menggaji. Saya juga belum berpikir untuk menambah karyawan baru, karena tahu sendiri pendapatan kita masih sangat kecil. Saat ini ada satu karyawan yang mengurus museum, adalah karyawan yang dipekerjakan oleh donatur dari Yayasan Kawan Lama, pemilik orang Budha. Dia digaji oleh Yayasan ini dengan kontrak satu tahun dan digaji oleh Yayasan ini. Dia akan mengurus terima tamu, membersihkan museum dan merecor semua kegiatan yang berhubungan dengan museum. Dan dia bisa dan cukup diandalkan untuk ini. Soal komunikasi juga bisa dan selesai kuliah dari Yogyakarta bagian Pemerintahan Daerah. Saya sangat senang dan bersyukur bahwa ada dia, dan selalu memotivasi dia untuk bekerja, meskipun bukan lembaga rumah budaya yang merekrut dan menggajinya. Saya motivasi dia, bahwa dia orang Sumba dan pekerjaan yang dia lakukan adalah mengenai Sumba, pelestarian Budaya Sumba. Yaa, saya tidak fanatic, bahwa saya orang Sumba, atau Flores atau dari mana pun asalnya. Tapi ingat bahwa pekerjaan ini khusus tentang Budaya Sumba. Dan membutuhkan orang Sumba, anak Sumba, sehingga kalau bicara tentang budaya, langsung koneksi dengan pikiran dan jiwa, emosinya. Senagn sebagai anak Sumba, ikut membantu pelestarian budaya Sumba.
7	Bagaimana keadaan keuangan (saving) di lembaga rumah budaya?	Saya sebetulnya, safe atau aman untuk tiga bulan. Kalau kita pikirkan untuk tiga bulan harus ada modalnya 50 juta rupiah, tanpa pemasukan dan tanpa kerja. Uang 50 juta rupiah ini adalah uang dari luar dan juga campur dengan uang pemasukan dari dalam, penghasilan dari penginapan, restoran, mebel kayu. Cadangan uang yang ad aini fifti-fifti dari donasi luar dan pendapatan dari dalam. Kalau tidak ada cadangan uang dari luar berarti kita tidak bisa aman untuk tiga bulan, kita kolaps atau bangkrut. Kalau ada satu kemajuan besar dan saya selalu saya katakan pada diri saya dan pada orang-orang yang wawancara bahwa sebuah lembaga, instansi besar memiliki biaya perawatan yang besar. Selalu sya bilang bahwa kita surfive untuk satu bulan ke depan, sudah merupakan mukjizat. Saya katakana mukjizat karena kalau tidak melewati perjuangan besar, tidak bisa. Sampai sekarang, orang yang menyumbang, dulu ada dua orang, sudah 10 tahun. Dua orang bersaudara sebagai donatur. Satu orang dia menyumbang selama 5 tahun dan dia berhenti. Dan saudaranya masih menyumbang sampai sekarang, tahun ke 10, dia

		menyumbang setiap bulan 10 juta rupiah. Inilah yang kita pakai untuk bayar gaji karyawan dan <i>running cost</i>. Kalau tidak ada ini, kita tidak bisa bertahan. Kita bisa pinjam atau utang. Makanya kita tidak bisa tambah karyawan. Jumlah karyawan saat ini ada 13 seluruhnya. 1 orang di dapur, 1 orang di urusan penginapan, 1 orang di tenun dan souvenir, 3 di bengkel kayu (mebel), 1 di museum dan 4 orang di villa di pantai Weikello. Semua ini rangkap dalam bekerja, saling membantu, bersama di dapur dan juga bersama menyiapkan kamar saat tamu banyak. Ambil contoh: ada satu orang yang kita bayar, yaa hanya karena belas kasihan. Dia sudah bersama dengan saya dari Waikabubak sejak tahun 1996, jauh sebelum bekerja di lembaga rumah budaya ini. Kita beri gaji juga 1,5 juta dalam sebulan. Hari-hari dia makan di sini bersama suami dan satu anaknya. Yaa, menjadi beban juga dan dia tidak punya kerajinan atau keterampilannya. Terkadang dia pulang cepat dan staf lain sering kali mengeluh karena dia tidak ikut membantu. Ini dapat mengganggu staf yang lain yang berdampak pada kinerja lembaga.
8	Bagaimana kerja sama dengan mitra atau lembaga lain untuk membantu rumah budaya?	Baru-baru, tanggal 15 Februari 2025, kita menandatangani MOU dengan satu lembaga Sudamala Bumi Insani dari Bali, pimpinan kongregasi dalam hal ini provincial ikut menandatangani. Dia mau mengadakan kerja sama dengan kita, supaya tamu mereka yang dari Bali ke Sumba, pertama harus kunjung ke Rumah Budaya, karena mereka juga bangun hotel di Sumba. Dia bilang satu-satunya yang bangun museum di sini dan kita tidak bisa bangun museum seperti ini. Meskipun kita punya uang tapi kita tidak bisa bangun museum karena barang-barang didapat darimana. Ini kan spesifikasinya memang pelestarian budaya dan kami kami bisnis. Mereka yakinkan kami, dan dia lihat beberapa kamar, dia sarankan untuk harus ditambah fasilitasnya supaya daya tariknya lebih bagus lagi. Dia punya hotel banyak juga, orang Katolik.
9	Bagaimana dukungan kongregasi Redemptoris Redemptoris sebagai pemilik terhadap lembaga ini?	Itu Pater Kimi, mantan pimpinan provincial kongregasi mengatakan kepada saya bahwa ini manajemennya tidak betul. Saya kadang-kadang momennya tidak pas disampaikan. Saya tidak terima dan saya katakan manajemen macam apa yang kamu cari. Dan bahwa hidup dan berkembang sampai sekarang, tidak pernah merepotkan kongregasi sampai saat ini, itu sudah disyukuri. Kalau mau lembaga ini menjadi milik kongregasi dan kalau sudah mau menjadi milik kongregasi, maka semua pembiayaan harus ditangani. Nyatanya, saya yang tangani semua dari awal bangun sampai saat ini tanpa mengambil sat usen pun dari kongregasi. Mengenai manajemen, saya secara garis besar sudah saya lakukan membangun fisiknya. Itu semua yang lain hanya pendukung supaya misi pelestarian budaya Sumba ini bisa bertahan dan berkelanjutan. Karena saya tahu, apa yang kita

		lakukan pasti berguna. Saya juga akan mengatakan apa sumbangan kita terhadap masyarakat Sumba. Sehingga timbul pikiran soal manajemen dari pimpinan kongregasi supaya vila Weekello dikelola atau diberikan kepada orang yang profesional dan kita tinggal terima uang. Namun, saya menanggapi bahwa saya tidak akan pernah menerima sampai saya mati dulu. Mengapa? Saya punya alasan: kalau diberikan kepada orang yang profesional, kita menggadaikan kebebasan kita demi uang. Kita terasing dari milik kita sendiri. Itu yang saya tidak mau. Sebaiknya kamu berpikir, siapa yang orang kamu tentukan untuk mengelola daripada menyerahkan kepada orang lain. Misalnya: saya sebagai seorang Redemptoris, saya tahu bahwa vila di pantai Weekello adalah rumah saya. Nah, kalau ada orang di sana yang bekerja, dan bukan bagian dari anggota kongregasi kita, kita harus permissi untuk masuk. Kita tidak memiliki kebebasan. Saya bilang ke pimpinan kongregasi: jika uang yang kamu pikirkan, silakan kamu ambil. Tapi saya, uang bukan segala-galanya, meskipun saya butuh uang. Saya lebih menghargai kebebasan saya dan kebebasan kita semua. Mereka tidak salah, mereka benar, hanya cara penyampaian saja yang saya tidak terima.
10	Apakah ada evaluasi mingguan atau bulanan bersama para staf?	Evaluasi ada, tapi bersifat aksidental saja, tidak ada secara mingguan dan bulanan. Sering kali saya bertemu pribadi dengan mereka dan selalu saya omong, ada yang sering masuk terlambat dan tidak berubah. Saya bisa ambil tindakan tegas untuk menghentikan staf yang malas, tapi kasihan, masalah kemanusiaan. Almarhum Ibu Tirta, seorang donatur mengajarkan saya, kalau pater membayar gaji karyawan sebesar satu juta rupiah, dia harus bisa bekerja dan mengembalikan uang lebih dari satu juta rupiah. Tujuannya: supaya tidak makan modal. Nyatanya, tidak ada penghasilan.
11	Bagaimana rencana ke depan dalam mengembangkan misi dan keberlanjutan lembaga rumah budaya?	Sebetulnya, ada usaha-usaha yang kita pikirkan bagian peternakan. Kita sudah memikirkan banyak sekali, misalnya peternakan babi. Tapi sudah banyak kali gagal. Mat karena virus. Pernah 26 ekor babi mati semua. Peternakan ayam, ya masih berjalan untuk lauk setiap hari masih cukup. Kita juga jualan air. Ada aula yang baru dipakai oleh Komisi Pemilihan Umum, masih baru. Ada penginapan, restoran, kafe, meskipun kafe dan toko souvenir masih belum bisa dikatakan sudah berjalan, tapi diusahakan akan dikembangkan. Restoran paling tidak sudah bisa membiayai gaji mereka di vila pantai Weekello. Untuk memaksimalkan, saya juga belum tahu bagaimana caranya. Kita juga sudah melakukan promosi di beberapa aplikasi dan media sosial, seperti booking.com, RNB, intagram. Ada dua orang yang urus. Ya, saat ini, ya,, saya sedang mempersiapkan pembangunan apotik. Kebetulan sekali, ada anak yang dulu pernah, ya istilah

		saya carikan donasi pendidikan mulai di sekolah menengah atas sampai kuliah di jurusan Farmasi dan selesai sebagai apoteker. Kami mau juga memberikan sumbangan sebagai lembaga, tidak hanya bergerak di bidang sosial, budaya, tapi juga di bidang kesehatan. Ini, saya sedang mengurus IMB dan segera akan dibangun setelah IMB selesai diurus. Nanti, anak ini akan bertanggung jawab soal manajemennya. Saat ini dia sedang bekerja sebagai apoteker di Rumah Sakit selama dua tahun.
12	Apa harapan pater akan rumah budaya ini?	Saya selalu berpikir, suatu saat nanti, Rumah Budaya yang kita lihat sekarang ini, akan tiba juga saatnya kita panen. Yang penting kita kuasai ilmu manajemen, keuangan, bisnis, juga seperti aplikasi yang bisa jadi alat kontrol dalam pelaporan keuangan, yang sering kali menjadi ketakutan kita akan kejujuran seseorang. Ada satu keluarga yang saya kenal dan biasa saya menginap kalau saya pergi ke Jakarta. Saya punya 26 perusahaan. Setelah 30 tahun dia persiapkan semua dan dijalankan perusahaan-perusahaan itu, dia tinggalkan dan pergi tinggal di Amerika. Perusahaan-perusahaan itu dijaankan oleh anak buah di Indonesia. Dia tinggal laporan keuangan dari anak buah. Semua lewat handphone, aplikasi. Dia menikmati hidup di sana, keliling dunia ke mana suka. Hanya belum sampai ke surga. Tunggu dia matin anti.

Responden 2 : Wakil direktur
 Pendidikan : S2 – Filsafat / Arkeologi
 Waktu : Senin, 31 Maret 2025, Jam 9.00 - selesai
 Durasi : 20 menit
 Tempat : Rumah Budaya Sumba
 Pengalaman kerja : 4 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana pengelolaan keuangan di Rumah Budaya Sumba?	Tata kelola keuangan di Rumah Budaya masih belum sempurna. Pengalaman saya pribadi menggunakan standar umum untuk menghitung pemasukan dan pengeluaran, juga memastikan bahwa setiap penggunaan dana dapat dipertanggungjawabkan sesuai peruntukannya (contoh dana rehap sekolah dan dana pembangunan rumah adat). Sebelumnya, sistem pelaporan keuangan dikelola satu staf Novi dengan satu aplikasi saya lupa namanya. Pater Toni sangat menguasai aplikasi ini. Namun, sejak masa pandemi COVID-19 ketika saya membantu untuk kelola keuangan sistem tersebut saya tidak gunakan. Saya hanya menggunakan Excel biasa untuk pencatatan keuangan. Aplikasi keuangan dari propinsi untuk pengaturan pencatatan keuangan dari lembaga dan komunitas tidak berjalan, tidak ada lagi.
2	Apa saja sumber pendanaan utama yang digunakan	Rumah Budaya mendapatkan pemasukan dari berbagai unit usaha, seperti: Kunjungan tamu dan penginapan, dan paket tour, Resto, Penjualan di kios, Tangki air, Bengkel, Hasil kebun,

	oleh Rumah Budaya Sumba dalam membiayai operasional atau pengembangan?	Museum. Semua aset ini kalau dimaksimalkan sangat cukup untuk kebutuhan operasional rumah budaya. Sebagai contoh: Selama pandemi, jumlah tamu dan pengunjung museum tidak stabil bahkan tidak ada, begitu juga dengan resto, ditambah persaingan usaha yang semakin banyak di waitabula. Namun, saat pandemi banyak ditolong donatur termasuk dalam bentuk proyek renovasi sekolah. Dari proyek renovasi ini kita maksimalkan kendaraan untuk disewa dan juga menghidupi para tukang selama pandemi. Namun, di samping semua pendapatan dari unit-unit usaha yang ada saat ini, sebagian besar kehidupan lembaga, dalam hal ini donasi masih harus didukung dari donasi luar. Kami masih tergantung banyak dari bantuan donatur. Syukur-syukur kalau lancar. Ada uang kita buat kegiatan, kalau tidak ada uang ya, tidak bisa buat apa-apa.
3	Apa tantangan yang dihadapi lembaga Rumah Budaya?	Pertama, Sejauh ini pengelolaan aset belum maksimal dan pendapat saya pribadi kendala utama Rumah Budaya belum memiliki staf yang membantu untuk mengoptimalkan pengelolaan dan penggunaan aset untuk mendukung operasional Rumah Budaya. Kedua, Usaha mandiri: internal belum stabil sumber dana mandiri. Butuh Memaksimalkan pemanfaatan aset yang dimiliki, Melakukan promosi untuk meningkatkan pemasukan dan butuh staf yang memadai untuk ini. Ketiga, Sejauh saya di rumah budaya tidak ada evaluasi berkala. Hanya evaluasi tahunan bersama propinsi. Kita evaluasi mencari cara2 baru untuk mendatangkan pemasukan. Keempat, semua ini mempengaruhi mengapa lembaga ini belum maju atau mandiri dalam keuangan, kembali lagi ke ketergantungan pada donasi luar.
4	Bagaimana rencana strategis untuk mengembangkan kemandirina Rumah Budaya Sumba?	Saya setuju kalau rumah budaya memiliki tabungan jangka panjang. Rumah Budaya punya rekening lembaga dan sejauh ini kalau pemasukan tidak ada biasanya tabungan jangka panjang itu yang digunakan. Secara umum, pemasukan masih mencukupi untuk kebutuhan operasional sehari-hari, namun belum ideal untuk pengembangan jangka panjang. Strategi: Meningkatkan promosi, Menghindari renovasi internal yang tidak mendesak, perbaikan hanya dilakukan dalam kondisi darurat. Sering kali terjadi, kita melakukan renovasi yang seharusnya belum mendesak dan ini membutuhkan biaya yang tidak kecil. Ini bisa mempengaruhi keuangan yang kita miliki. Apalagi kalau tidak buat perencanaan sebelumnya.

Responden 3 : Manajer Harian Keuangan
 Pendidikan : S1 - Matematika
 Waktu : Selasa, 1 April 2025, Jam 11.00 - selesai
 Durasi : 28 menit, 31 detik
 Tempat : Vila Redemptoris di Pantai Weekelo
 Pengalaman kerja : 3 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana pemasukan dan pengeluaran di Vila Weekelo sebagai salah satu sumber pendapatan Rumah Budaya Sumba?	Kalau pendapatan di sini tidak menentu. Kadang tamu ramai, kadang tidak. Kadang tidak ada tamu juga dalam sehari atau beberapa hari. Bulan yang sedikit ramai itu, bulan Januari awal, ya kalau Desember kan sudah ada yang pulang liburan, sehingga sepi. Ya, pas hari raya, seperti Natal ada juga yang datang, tapi beda kalau bukan hari libur. Pendapatan setiap bulan, naik turun, tidak menentu. Kalau lagi ramai, ya lumayan pemasukan. Dari pemasukan yang ada, yaa, sedikit-sedikit bisa menutupi biaya operasional di vila Weekelo. Pernah minta dari Rumah Budaya untuk menutupi biaya operasional di vila, tapi ya selama tiga tahun ini, hanya sekali saja. Itu terjadi karena ada pesanan yang banyak, dalam group dan tiba-tiba, dan bulan itu juga tidak banyak pemasukan, sehingga kami minta bantuan uang di Rumah Budaya.
2	Bagaimana sistem keuangan di vila Weekelo?	Keuangan di sini, biasanya saya kirim ke Pater Robert sebagai pimpinan atau direktur. Ya, saya buat laporan pakai excel terus saya kirim ke Pater Robert. Saya foto setiap hari laporan keuangannya, seperti berapa yang masuk dan keluar. Kalau laporan yang pakai excel, biasanya setiap tahun. Setiap hari dikirim ke Pater Robert, tapi yang pembukuan di excel dikirim setiap tahun. Setiap hari saya yang bikin, dan ketik lagi untuk satu bulan. Dan untuk tahunan saya lagi yang buat rekapannya. Jadi Pater Robert hanya lihat saja. Laporan untuk di sini, di vila, kalau di Rumah Budaya ada orang lain, tapi sekarang ini sedang kosong yang bagian keuangan, berhenti kerja. Jadi, Pater Robert sendiri yang urus, nanti saya juga yang buat. Jadi, Pater Robert kirim nota-nota yang dibelanja, saya buat laporan dalam excel. Sekarang ini, lapopran Rumah Budaya dan Vila Weekelo dipisah, ada laporan masing-masing, sebelumnya digabung. Selama 2 tahun ini, pisah. Nanti dikirim ke ekonom umum, bendahara kongregasi dalam laporan terpisah, masing-masing.
3	Apa saja sumber pemasukan di vila Weekello?	Kami di sini, ada resto, penginapan dan sewa aula. Ya kafe juga, gabung sama resto. Aula biasanya tidak terlalu sering dipakai orang, kadang-kadang saja. Yang paling

		sering dikunjungi orang adalah resto. Meski tidak ada yang menginap, tapi orang datang untuk makan saja. Tapi da juga beberapa hari dalam seminggu atau dua minggu tidak ada orang yang datang. Karena ini di pantai, sehingga kalau cuaca baik, orang datang, tapi kalau cuaca tidak baik, orang juga tidak datang. Setiap bulan itu, bisa Rp 15-20 juta pemasukan. Ya, bisa tutup untuk biaya operasional di sini. Kadang kan Rp 15 juta itu rata-rata, kadang bisa lebih dari itu pemasukan satu bulan. Supaya jangan minus, kami jual saja apa yang ada, yang tidak ada, ya kami kosongkan saja. Kalau ada uang baru kami belanja lagi untuk jual.
4	Apa masalah atau kendala yang dihadapi di vila Weekelo?	Ya, kalau kami di sini, lebih pada kendala tamu. Banyak permintaan, yang kita tidak punya. Ya, paling kendala lebih sering di tamu. Dan saya sendiri karena tidak kuliah khusus di bagian seperti pariwisata, ya tidak seperti mereka melayani tamu dengan ramah atau membuat tamu puas, saya kurang bisa. Kalau ada rehap atau membangun, biasanya langsung ke Pater Robert sebagai pimpinan lembaga Rumah Budaya. Kami tidak tangani. Yang rusak kecil-kecil baru kami tangani sendiri. Kalau misalnya, uan tidak cukup, ya buat yang ini dulu, jangan yang ini. Kalau uang yang masuk, kalau bayar cash masuk langsung di sini, tapi kalau tamu yang bayar transfer lasngsung masuk ke rekening vila, tapi bukan kami yang pegang, Pater Robert yang pedang rekening itu. Kendala uang, kalau dalah harian, pernah minus pemasukan. Misalnya, hari Sabtu dan Minggu ramai, berarti banyak pemasukan. Tapi Senin kadang tidak ada tamu yang datang, sehingga kami belanja lagi untuk beberapa hari ke depan. Bulanan juga ada satu, dua bulan defisit atau minus pemasukan, pengeluaran lebih besar daripada pemasukan. Ya, itu karena kendala tamu yang tidak menentu. Kalau minus di bulan yang satu, nanti ada beberapa bulan lain yang surplus, sehingga bisa menutupi bulan yang minus. Laporan keuangan juga jadi masalah. Tidak berlanjut terus ketiga ganti orang yang menangani keuangan. Ganti orang, ganti laptop dan laporan juga tidak ada yang ditinggalkan. Terbawa di laptop, karena belum ada laptop khusus buat kerja laporan keuangan. Pakai laptop pribadi. Itu masalahnya. Jadi kami hanya punya laporan yang dari tahun 2023-2024. Mugkin di bendahara kongregasi, lengkap di sana, karena setiap tahun kirim laporan tahunan di sana. Juga kalau ada banyak tamu yang datang pakai vila sehari dan juga ada tamu nginap, kami berempat kadang kewalahan

		untuk melayani. Karena ada dua yang di dapur, dua yang melayani, kadang tidak cukup waktu untuk bisa mengerjakan, kami harus minta tamu yang lain menunggu. Lebih-lebih kalau dalam satu hari, ada tamu yang menginap, ada yang datang makan di resto dan ada yang kelompok yang pakai aula. Nanti saya juga akan pergi dan bekerja di tempat lain. Harus cari lagi pengganti, orang baru lagi.
5	Bagaimana dengan perencanaan anggaran setiap hari?	Kami tidak buat perencanaan anggaran. Biasanya, kami belanja apa yang kurang. Kalau masih ada barangnya, kami pakai dulu. Begitu terus setiap hari.
6	Apakah ada evaluasi untuk membahas program atau operasional vila?	Kalau formal tidak ada. Tapi kalau datang, terus memberi tahu apa yang tidak beres atau informasi yang perlu, biasanya beliau sampaikan pas datang ke vila. Tidak ada waktu khusus untuk bertemu dan membahas tentang keuangan, atau manajemen dan lain-lain. Biasanya kalau ada acara, baru Pater Robert beri informasi, tidak khusus datang buat evaluasi untuk rencana mingguan atau bulanan.
7	Apa strategi atau cara untuk memaksimalkan resto untuk meningkatkan pendapatan vila? Apakah ada target?	Tidak ada target harus berapa setiap bulan. Supaya pendapatan meningkat, ya harus ada tamu. Ya, supaya tamu banyak, makanan dan pelayanan harus baik dan sesuai harapan tamu. Biasanya, supaya tahu bahwa ada kekurangan pelayanan, ada tamu yang langsung omong. Atau pas bayar, kami tanya apa kekurangan. Atau salah pesan makanan atau minuman, biasanya pelanggan tanya dan kita konfirmasi. Hanya kami tidak siapkan kotak khusus untuk kotak saran atau jika ada komentar. Kami juga promosi lewat media sosial: Instagram, Whatsapp, tiktok. Dan saya sendiri yang urus lagi. Belum banyak yang ikut. Yaa aktif terus. Tapi sibuk juga di dapur, jadi kalau ada waktu ya kita <i>update</i> .

Responden 4 : Staf Pengelola Museum
 Waktu : Senin, 07 April 2025, Jam 09.48 - selesai
 Durasi : 23 menit, 18 detik
 Tempat : Rumah Budaya Sumba
 Pengalaman kerja : 1 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana manajemen dan tata kelola Rumah Budaya Sumba?	Selama ini, memang, manajemen pengelolaan rumah budaya, khususnya museum, ada lonjakan jumlah pengunjung. Sebelum kehadiran saya, tidak begitu banyak pengunjung. Tapi sebenarnya bukan karena menambahkan sesuatu, tapi karena sebelumnya, sebelum saya, tidak ada

		staf khusus yang mengelola museum, seperti membuka museum jika ada tamu, atau menjelaskan kepada tamu. Karena, selama ini, praktis hanya Pater Robert sendiri, yang melayani tamu, sementara dia sendiri sangat sibuk dan juga kesehatannya sudah tidak seperti dulu lagi. Yaa.. butuh istirahat lebih banyak. Museum ini, secara umum sudah dikenal di Sumba. Sehingga jika mereka ada tamu, mereka langsung bawa ke tempat ini. Pada saat yang sama, museum ini tidak dibuka karena tidak ada staf khusus. Saat ini, dari tahun 2024 dibandingkan dengan tahun 2025, ada lonjakan pengunjung yang besar, karena sudah ada staf khusus yang mengelola dan membuka setiap hari, sehingga tamu senang untuk datang. Selain itu, penataan interior di dalam museum juga sudah bagus, sehingga lebih menarik para tamu yang datang. Tata letak barang-barang diatur sedemikian rupa sehingga tampak lebih menarik saat ini.
2	Strategi apa yang bisa dibuat untuk membuat museum semakin menarik?	Kalau saya, membuat paket usaha, bekerja sama dengan travel agent. Sehingga para wisatawan domestik, dan dari luar negeri juga berkunjung di museum, museum kain tenun dan artefak dan menjadi museum di Rumah Budaya sebagai kunjungan terakhir. Pagi dan siang mereka bisa berkunjung ke tempat wisata lain atau mereka bisa memulai kunjungan pertama di Rumah Budaya dan selanjutnya ke tempat lain. Para travel agent ini selalu memiliki kontak dengan para wisatawan, sehingga sangat penting bagi kita untuk bekerjasama dengan mereka untuk meningkatkan jumlah kunjungan di Rumah Budaya. Sehingga semua gambaran tentang Sumba, bisa disimpulkan dengan penjelasan terakhir di Museum Rumah Budaya Sumba. Karena semua barang-barang yang ada di museum ini merupakan tradisi, kebiasaan dan peradaban orang Sumba sejak dulu, yang dikumpulkan Pater Robert di tempat ini. Toni: Apa saja sumber penghasilan yang dapat mendukung biaya operasional dan keberlanjutan di lembaga ini?
3	Apa saja sumber penghasilan yang dapat mendukung biaya operasional dan keberlanjutan di lembaga ini?	Ya, memang di Rumah Budaya, tidak menentukan jumlah tarifnya ketika wisatawan atau tamu datang berkunjung. Karena kita lebih mengutamakan pelayanan, agar memahami gambaran tentang Sumba secara keseluruhan. Ada kotak derma atau sumbangan sukarela yang diletakkan di museum, yaa seikhlasnya kalau ada yang mau memberi sumbangannya. Kotak itu akan dibuka setiap 3 atau bulan bulan, dan uangnya dipakai untuk operasional Rumah Budaya. Sesungguhnya, menurut pater Robert, yang membiayai operasional museum, lembaga rumah budaya, itu pendapatan dari mebel juga, bengkel kayu ikut

		memberikan sumbangan cukup besar selain penginapan dan restoran. Namun, semua ini meskipun ada pendapatan yang cukup, tapi tetap belum mampu membiaya operasional lembaga ini secara keseluruhan. Kita juga berpikir bahwa dengan adanya museum ini, harus benar-benar dikelola bersamaan dengan penginapan, restoran, kafe sebagai satu paket. Ini kelemahan sekarang ini, mengenai pengelolaannya, kita belum punya strategi yang baik untuk mengembangkan rumah budaya ini. Kita masih bergantung pada Pater Robert, apa yang diputuskan oleh Pater Robert, itulah yang dilaksanakan. Kita, para staf belum ada imajinasi atau kreatifitas untuk membuat lebih baik.
4	Manakah sumber atau pos penghasilan yang paling besar memberikan pendapatan?	Ya, sebetulnya, yang paling besar menghasilkan atau memberikan pemasukan adalah di mebel, juga penginapan. Saat ini, sudah mulai ada, ya gereja-gereja di Sumba, memesan meja, bangku di bengkel ini dengan alat yang cukup mumpuni, memadai dan tenaga profesional, kapasitas tukang yang terlatih, dan bisa diandalkan. Kemudian, penginapan, akhir-akhir ini, jumlah tamunya juga mengalami lonjakan atau peningkatan yang baik. Kemudian, yang terakhir, museum ini, kunjungan tamu yang memberikan semacam sumbangan sukarela untuk biaya perawatan dan lain-lain, juga lumayan besar. Museum ini bukan pertama-tama untuk mencari uang. Ini adalah lembaga nonprofit, lembaga pelestarian budaya. Lembaga ini adalah misi pewartaan, diawali oleh Pater Robert sebagai seorang imam Katolik, memulai dengan fotografi dan memiliki kecintaan terhadap pelestarian budaya Sumba. Kemudian mengumpulkan semua warisan-warisan leluhur Sumba, dan disimpan di museum ini. Itulah mengapa Pater Robert tidak menentukan tarif juga. Kalau penginapan dan mebel ada tarif atau harganya. Itu semua dipakai untuk mendukung pelestarian museum dan lembaga rumah Budaya. Sehingga di museum sendiri, Pater Robert sama sekali tidak menentukan tarif. Saya punya mimpi dan harapan untuk bekerja sama dengan travel gent. Sehingga tamu-tamu yang berkunjung ke Sumba harus berkunjung ke museum ini. Yang pertama, harus meningkatkan fasilitas pendukung yang memadai, misalnya kafanya juga harus dibuka dengan menyiapkan menu-menu makanan dan minuman yang bermacam-macam. Tempat duduk yang tersedia untuk para sopir dan sebagainya, untuk memberi daya tarik. Kita juga mengakui bahwa masih banyak kekurangan. Namun, dengan keadaan sekarang, ya sudah lebih baik, tapi harus tetap ditingkatkan

		lagi. Kita berusaha untuk meningkatkan pelayanan, yaa dibandingkan tahun-tahun lalu, yaa lebih baik sekarang ini, penambahan fasilitas dan pembangunan fisik. Selain kerja sama dengan travel agent, kita juga bisa bekerja sama dengan pemerintah setempat. Paling tidak ada perhatian, untuk renovasi-renovasi dan pemeliharaan lembaga ini. Karena ini adalah lembaga pelestarian budaya Sumba dan bagian dari pemerintah daerah yang bergerak dalam berbagai bidang kehidupan dan salah satunya adalah sektor budaya. Terus, juga dengan masyarakat setempat, kita harus jalin kerja sama untuk jaga keamanan. Dengan travel agent supaya memastikan tamu harus berkunjung ke museum ini. Lembaga ini juga bermanfaat juga bagi peningkatan ekonomi masyarakat, masyarakat sekita bisa bekerja di tempat ini, dengan banyak tamu yang datang, mereka bisa menjual hasil usaha mereka, seperti makanan, souvenir. Yang pada akhirnya bisa menambah ekonomi masyarakat sekitar.
5	Bagaimana keadaan kafe yang ada di tempat ini sebagai salah satu sumber penghasilan yang mendukung lembaga ini?	Ya, memang, kelemahannya sekarang ini, ya manajemennya yang masih kurang baik. Untuk pengelolaan bisnisnya itu masih kurang baik. Kita harus mengakui itu, karena terlepas penginapan bisa memberikan pemasukan sekian ratus ribu per malam, namun bagaimana membiaya gaji karyawan dan juga belum tentu setiap malam selalu ada tamu yang menginap. Kita juga harus menetapkan tarif penginapan yang terjangkau, ya murah supaya orang memilih untuk datang, tapi harus dilengkapi dengan fasilitas yang sesuai. Harus ada pembagian kelas harga, dan harga harus kompetitif dengan penginapan atau hotel lain. Tidak semua kamar sama harga, supaya punya pilihan kamar sesuai harga yang dia inginkan. Kita menawarkan pilihan kamar dengan kategori harga. Dimbah kolam renang yang akan direncanakan untuk dibuat, nantinya akan menambah daya tarik, juga harga kamar.
6	Apa masalah atau kendala utama yang ada di lembaga ini?	Kalau saya, yang pertama itu ada di leader, kepemimpinan, yaitu Pater Robert, salah satu pastor yang reformatif dan visioner. Masalahnya sat ini, Pater Robert sebagai pimpinan di lembaga ini mengalami gangguan sakit, sehingga beberapa imajinasi mengalami gangguan, berjalan sendiri dan mengatur sendiri, membuat dia lelah dan capeh. Mengeni konsep, layout, pencahayaan dalam museum, saya kira Pater Robert sangat bagus soal itu. Faktor kesehatan membuat beberapa program kurang mendapat perhatian atau terhambat. Museum akan menjadi daya tarik yang baik. Tinggal sekarang bagaimana etika

		kita menerima tamu. Kadang-kadang, Pater Robert menerima tamu yang datang dengan marah-marah. Di sisi lain, Pater Robert menjelaskan museum dari awal sampai akhir dengan sangat bagus. Tata kelola belum begitu bagus. Masih dievaluasi. Peluang bisnisnya belum baik. Mengenai kerjasama tim, memang kalau kerja tim, ya saling mendukung. Namun, belum fokus pada masing-masing tugas. Nanti kita mau buat program untuk kegiatan satu bulan ke depan untuk meningkatkan pelayanan melalui pelatihan-pelatihan.
7	Apa harapanmu terhadap lembaga Rumah Budaya di masa yang akan datang?	Lembaga ini terus berkembang, mengembangkan budaya Sumba melalui pelayanan cinta kasih. Harapan ke depan ada orang lain yang bisa melanjutkan manajemen, melanjutkan karya Pater Robert, meningkatkan apa yang ada saat ini. Bagaimana menciptakan lagi sumber-sumber pendapatan yang lain, karena biaya operasional yang sangat besar. Manajemen harus perlu diperhatikan dan ditingkatkan lagi supaya lembaga ini lebih berkembang dalam misi pelayanan.

Responden 6 : Staf Operasioanl Penginapan
 Pendidikan : SMK - Kesehatan
 Waktu : Selasa, 08 April 2025, Jam 11.02 - selesai
 Durasi : 31 menit, 59 detik
 Tempat : Rumah Budaya Sumba
 Pengalaman kerja : 8 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Selama kurang lebih 8 tahun bekerja di lembaga Rumah Budaya, bagaimana perkembangan Rumah Budaya, seperti jumlah kunjungan, pelayanannya?	Ketika pertama saya datang, kerja di lembaga rumah budaya, tamunya banyak yang datang. Setiap hari itu banyak kunjungan ke museum, datang foto-foto, pakai aula. Itu mulai dari tahun 2018-2019, masih ramai kunjungan. Selama Covid 19, untuk sementara lembaga Rumah Budaya ditutup. Tidak ada tamu yang datang karena tidak terima tamu lagi. Setelah itu, habis pandemi Corona, kamar-kamarnya juga masih rumah alang. Tamunya belum ada, jadi kamar-kamar direnovasi lagi. Sekarang ini, lumayan banyak juga tamu yang datang foto-foto, kunjung museum. Dalam sebulan itu, 20-30 tamu yang menginap di sini.
2	Bagaimana perbandingan jumlah tamu sebelum masa covid 19 dan sesudah covid 19?	Jika dibandingkan dengan yang dulu sebelum Covid 19, lebih banyak kunjungan dan tamu menginap sebelum covid 19 daripada sekarang. Kebanyakan tamu-tamu yang menginap saat ini, itu dari luar negeri. Satu, dua dari luar

		Sumba, orang Indonesia. Ada yang menginap satu malam, dua malam, tiga hari, lima hari sampai satu minggu.
3	Apakah ada paket tur atau guid yang siap mengantar para tamu?	Sebelumnya, ada paket tur dan ada <i>guid</i> yang antar. Tapi sekarang tidak ada lagi yang antar, juga sekarang belum ada paket tur. Kalau tamu-tamu yang datang, yaa, tergantung kalau mereka minta antar dan jemput, bisa kita antar mereka. Untuk sekarang, kita tidak punya paket tur karena tidak ada tenaga yang antar.
4	Bagaimana dengan kamar penginapan yang ada saat ini?	Ada 16 kamar yang tersedia jika ada tamu, artinya bisa dipakai tamu kalau mau menginap. Saat ini ada 3 kamar yang terpakai, semacam dikoskan atau disewakan saat ini. Harga kamarnya ada yang ukuran lebih besar Rp 500 ribu per malam, ada yang lebih kecil Rp 350 ribu per malam. Kalau ada yang pesan 2 atau 3 bed (tempat tidur), biasanya mereka ambil yang harga Rp 500 ribu, karena ukuran lebih besar. Kalau seperti sekarang ini, tamu tidak banyak, yaa, tidak bisa biaya hidup di lembaga ini selama satu bulan.
5	Bagaimana pengelolaan lembaga Rumah Budaya saat ini?	Kalau menurut saya, pengelolaannya masih kurang baik. Saya sendiri masih rangkap tugas, di dapur, urus penginapan tamu yang datang, belanja juga, jadi tidak fokus dan capeh. Sebelum ada karyawan khusus museum, saya juga rangkap lagi di sana, terima tamu untuk yang kunjungan museum. Kalau menurut saya, harus ada bagi tugas yang jelas. Harus perbanyak karyawan: terus yang penerima tamu itu beda, <i>housekeeping</i> itu beda, dapur itu beda, terus yang belanja juga beda. Kalau macam seperti sekarang ini, saya capeh karena banyak kerjaan. Tugas utama saya sebenarnya di penginapan, tapi lebih banyak di dapur, belanja juga.
6	Apa kendala atau hal yang harus diperbaiki di lembaga Rumah Budaya Sumba?	Kalau menurut saya, kelengkapan kamar masih kurang dan harus ditambah. Lampu tidur, pemanas air, televisi belum ada. Kalau menurut saya, itu harus ditambah. Kalau harga kamar sesuai dengan fasilitas, yaa cocok. Kalau fasilitasnya bagus, maka kamarnya juga pasti mahal. Apalagi di sini ikan belum banyak hotel atau penginapan. Di Bali kamar, murah karena banyak hotel, banyak persaingan. Selama ini, di sini sering terjadi masalah lampu padam, air tidak keluar dan masalah <i>Air Condition</i> (AC). Kita tidak punya orang yang siap dimintai bantuan jika ada masalah listrik, misalnya malam hari. Karena karyawan yang urus khusus listrik dan air, menginap di rumahnya, sehingga kalau malam hari sulit untuk menghubungi. Kalau ada masalah AC kita harus telpon dari luar, tidak ada orang yang khusus. Selain itu, masalah keuangan, kalau ada tamu, dan kita mau belanja kebutuhan tamu, uang selalu tidak cukup, atau uang kurang.

		Akhirnya, kita belanja saja sesuai jumlah uang yang diberikan, bukan sesuai kebutuhan tamu. Ini juga masalah yang kami alami. Karena sekarang ini, tidak ada bagian keuangan yang bisa kita mintai uang jika kurang. Kami harus ke Pater Robert sebagai pimpinan lembaga, minta uang. Kami tidak berani lagi kalau minta uang langsung ke Pater Robert. Karena belum ada karyawan lain di bawah Pater Robert yang menangani keuangan. Y aini jadi masalah di pengelolaannya.
7	Apa yang harus dilakukan (strategi) untuk menarik pengunjung?	Menurut saya, diperbanyak promosi lagi dan karyawannya harus ditambah, menata halangan atau tamar. Sekarang ini, tidak ada karyawan khusus yang urus taman, juga promosi, rangkap-rangkap tugas. Kita urus bersama. Menurut saya harus ada orang khusus yang bagian promosi. Kalau kafe yang ada sekarang ini, belum jalan. Tidak ada jualannya. Kalau kafe, harus orang yang benar-benar tahu tentang kelola kafe, sudah ada pengalaman. Sekrang ini, karyawan yang urus museum, terima tamu, dia lagi yang tangani kafe. Nanti sulit dan tidak bisa kerja. Awalnya dulu, masih kantin, lumayan ramai, tapi sekarang tidak begitu jalan, hampir tidak jalan. Apalagi tamunya yang datang kurang. Ini sekarang mau buat kolam renang, tapi tempatnya kurang strategis ada di depan kamar-kamar penginapan dan sempit. Kalau banyak orang atau anak-anak yang renang, nanti malah mengganggu tamu-tamu yang nginap. Kalau mau hidupkan kembali kafe, yaa, sulit untuk melayaninya. Kalau menurut saya, kolamnya harus dipindahkan tempatnya, gandeng dengan kafe sehingga lebih mudah untuk pelayanannya, lalu lintas pelayanannya.
8	Apakah ada evaluasi bersama yang teratur mengenai kegiatan-kegiatan di lembaga ini?	Selama ini tidak ada, Evaluasi tidak ada, sehingga kami kerja-kerja saja. Kalau ada yang perlu diberitahu, pater Robert langsung beritahu kepada orang yang bersangkutan. Sehingga kami tidak tahu apa-apa yang sudah berjalan baik dan mana yang belum baik atau yang harus diperbaiki. Program-program apa yang harus dibuat ke depannya, kami tunggu saja dari Pater Robert karena kami tidak ada pertemuan bersama untuk bahas tentang rencana ke depan.
9	Apakah ada ide atau cara untuk meningkatkan pendapatan lembaga, selain penginapan?	Kalau menurut saya, kafanya harus dihidupkan kembali. Barang-barang yang dijual harus ditambah, seperti perbanyak jenis minum dan souvenir jika ada tamu bisa beli souvenir. Tamu-tamu selama ini sering tanya ole-ole (souvenir) apa yang disediakan di sini, yang khas Sumba. Tapi kita tidak punya banyak souvenir, kecuali selendang Sumba dan kaos yang bertuliskan Sumba.

10	Apakah ada kerjasama dengan <i>travel agent</i> ?	Tidak ada. Itu sudah, sulit karena kita tidak kerjasama dengan <i>travel agent</i> yang bawa tamu. Kalau tamu-tamu datang, mereka tidak bisa beli souvenir karena kita tidak punya.
11	Apa harapan akan rumah Budaya Sumba ini di kemudian hari?	Harapannya, kedepannya Rumah Budaya semakin banyak tamu yang datang dan dikenal banyak orang: banyak karyawan, harus profesional. Karena karyawan-karyawan yang ada sekarang ini beluk bekerja dengan maksimal, belum baik. Kecuali kalau kerja berdasarkan tugas dan waktu yang ditentukan. Gaji juga masih kecil, belum cukup untuk kebutuhan. Ya, semoga ke depan rumah budaya ini tambah maju dan karyawan juga semakin sejahtera dengan gaji yang sesuai.

Responden 5 : Staf Media Sosial & Promosi
 Pendidikan : S1 Farmasi (Apoteker)
 Waktu : Senin, 11 April 2025, Jam 16.28 - selesai
 Durasi : 21 menit, 31 detik
 Tempat : Rumah Budaya Sumba
 Pengalaman kerja : 15 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana pengamatan Ayu mengenai pengelolaan Rumah Budaya Sumba?	Sejak tahun 2013, dulu penginapan tidak sebanyak ini, jumlah kamarnya. Lalu, kalau saya bandingkan jumlah tamu, dulu sebelum Covid 19 sama yang sekarang, jauh lebih banyak tamu yang dulu. Yang menginap dulu lebih banyak tamu, ada paket tur juga. Akhir-akhir ini tidak aktif paket turnya. Paling melalui booking.com, RNB atau melalui Whatsapp. Dulu banyak tamu karena banyak paket turnya, walaupun kamarnya masih terbatas. Sekarang tidak ada lagi paket tur. Saya tidak tahu, Sejauh yang saya tahu, tidak ada orang yang urus, yang khusus untuk mengelola paket tur. Kalau dulu, kan masih ada staf yang aktif mengurusnya, yang selalu mendampingi tamu dan sopirnya juga masih banyak. Permasalahannya terletak pada kurangnya promosi lagi sama keterbatasan tenaga. Staf yang ada sekarang, yaa,, kurang memadai, kadang di dapur, kadang di penginapan. Staf yang benar-benar seperti dulu, aktif, tidak ada lagi. Semenjak Covid 19 juga sangat berpengaruh, kita tutup. Setelah covid 19, tidak ada lagi orang yang mengelolah paket tur dan promosi.
2	Apakah ada staf khusus yang mengelola pemesanan kamar?	Kalau sejauh ini untuk Rumah Budaya, saya dan pater Robert. Kayak booking.com dan RNB, aplikasinya ada di handphone saya dan juga di pater Robert. Jadi, Pater Robert lebih punya banyak waktu untuk check email, nanti Pater yang membalas. Tapi nanti Pater akan diinfokan ke staf lain, dan saya yang menulis di papan reservasi. Tapi Pater juga sangat sibuk dengan

		banyak tugas, sehingga sering kali tidak fokus. Sementara saya sendiri juga kerja full di lembaga lain, yang tidak ada hubungan dengan rumah budaya. Di sini, saya hanya sebagai staf yang bekerja sampingan, tempat tidur saja, bukan tempat tugas utama. Hanya membantu saja.
3	Bagaimana dengan promosi rumah budaya?	Sejauh ini, kalau di aplikasi booking.com, kita upload foto-foto kamar, segala macam. Atau di media sosial lainnya, seperti Instagram, facebook, tapi hanya karena banyak renovasi, contoh renovasi kamar, saat ini pembangunan kapela. Sehingga kamar-kamar yang dekat proyek, kita kosongkan, tidak bisa tempatkan tamu karena bisa mengganggu tamu-tamu, ya, takutnya tamu nanti merasa tidak nyaman. Kebanyakan tamu-tamu yang menginap beradal dari luar negeri. Kalau pemakaian aula juga ada dari lembaga-lembaga dalam bentuk grup, mau pakai.
4	Bagaimana biaya operasional lembaga ini dengan melihat jumlah pengunjung yang tidak stabil?	Saat ini, jumlah kamar cukup, tapi jumlah tamu yang menginap sedikit. Sehingga pemasukan juga tidak banyak. Ya, bisa sedikit untuk membiaya operasional, tapi tidak semua. Kita masih bergantung banyak dari sumbangan orang lain. Pemasukan dari penginapan, resto di pantai vila Weekelo, itu hanya Sebagian kecil saja pemasukannya, untuk menambah sedikit saja. Kita masih butuh banyak tambahan dana dari luar. Untung, Pater Robert punya banyak kenalan, donatur, sehingga bisa menghidupi lembaga, tapi ya.. stenagh mati juga. Jadi, pemasukan dari pnginapan, sangat tidak cukup untuk baiaya operasional semua, belum bayar gaji, listrik dan lain-lain.
5	Apa saja masalah atau tantangan yang dihadapi saat ini?	Kalau saya, soal fasilitas, ya mungkin di dalam kamar yang masih kurang. Belum cukup, belum ada lampu tidur, belum ada Televisi. AC dan air panas sudah ada, tapi masih ada beberapa yang perlu ditambahkan, biar menambah daya tarik tamu. Kemudian, karyawan di sini, tidak ada yang fokus dengan tugasnya, misalnya bagian dapur bisa rangkap di mana-mana, bagian museum bisa rangkap di beberapa pos kerja. Fasilitasnya sudah lumayan, tapi pengelolaannya yang masih kurang dan tidak maksimal. Beda kalau penginapan lain, setiap staf bekerja sesuai dengan jobdesknya, fokus dengan tugasnya, tanpa harus rangkap kerja. Jadi, di sini, karyawan tidak ada yang khusus, masih merangkap.
6	Bagaimana strategi untuk meningkatkan daya tarik pengunjung?	Tingkatkan promosinya. Sekarang ini, promosinya masih kurang. Di depan rumah budaya ini, kita butuh pasang papan iklan, yang isinya tentang rumah budaya, apa saja yang ada di rumah budaya. Umumnya, orang tahu dari mulut ke mulut, tahu bahwa ada rumah budaya. Kafe juga belum aktif. Kafe harus diaktifkan kembali dan butuh orang khusus untuk mengolanya. Promosi kafe harus ditingkatkan dan isi kafanya juga harus diperbanyak dan variasi, seperti beragam jenis makanan dan

		minuman. Museum bisa ditingkatkan pelayanannya. Sekarang, tamu-tamu dari hotel capkaroso sering diarahkan di sini. Tapi di sini tidak ada pendampingnya yang bisa menjelaskan isi museum. Sering kali, jika pater Robert tidak ada, tamu-tamu datang dan hanya lihat saja museumnya tanpa ada penjelasannya. Mereka maunya ada yang bisa menjelaskan barang-barang yang ada di museum, juga bahasa asing harus tahu, bisa menjelaskan dalam bahasa asing. Dan kafe harus ditingkatkan fasilitasnya dan lebih serius. Di sini juga kita bisa sewakan pakaian adat. Sekarang, banyak orang mencari tempat sewa kain adat untuk prewedding, lomba-lomba, atau kegiatan-kegiatan atau pakai foto-foto untuk kesenangan. Dan di sini, kita punya banyak kain, tapi kita belum berpikir soal itu. Padahal hal itu juga menjadi sumber pemasukan tambahan yang bisa kita buat. Selain itu, strategi lain, kalau pertanyaan-pertanyaan atau respon balik dari tamu-tamu, mereka selalu tanya kolam renang dan menu apa saja yang ada di kafe. Orang luar negeri selalu tanya, seperti minuman bir atau yang beralkohol dan kolam renang buat bersantai. Penataan tempat duduk juga harus ditata lagi biar kelihatan bagus dan menyenangkan tamu. Sejauh ini, yaa, kafe belum bisa memenuhi kebutuhan para tamu, padahal mereka sering tanya. Saat ini, kebanyakan tamu luar negeri tidak mau pakai mobil. Lebih suka rental motor sendiri. Jika kita sediakan beberapa motor di sini, itu juga menjadi sumber pemasukan lain, karena pasti tamu-tamu mau pakai. Selama ini, kalau ada tamu luar negeri yang mau menginap, kami harus sewa motor dari tempat lain lagi. Kita keluarkan uang lagi untuk tamu yang mau pakai motor. Kita harus mencari di luar, padahal bis akita sediakan sendiri dari sini.
7	Apa kekuatan dari lembaga ini?	Menurut saya, soal museum. Sudah ada tiga museum, museum artefak, museum kain dan museum foto-foto. Dengan adanya museum kain Sumba, kita bisa buka usaha jualan kain di kafe. Itu sangat bagus. Jumlah kamar yang cukup banyak sekarang, ini menjadi modal dan kekuatan rumah budaya saat ini. Dan kalau promosinya diperkuat lagi dan semua pembangunan sudah selesai, maka tamu akan mau datang. Karena kebanyakan tamu, senang datang dan menginap di tempat yang tenang, mau istirahat. Tempat ini, jauh dari jalan utama atau keramaian dan ini menjadi modal, kekuatan rumah budaya.
8	Apa harapan Ayu terhadap rumah budaya?	Semoga rumah budaya ini lebih maju dan banyak dikenal orang. Semua pembangunan bisa berjalan baik dan segera selesaisemuanya.

Responden 7 : Provinsial Redemptoris Indonesia
 Pendidikan : S1 Filsafat-Teologi
 Waktu : Minggu, 13 April 2025, Jam 15.24 - selesai
 Durasi : 12 menit, 33 detik
 Tempat : Provinsialat Redemptoris Indonesia
 Pengalaman kerja : 3 tahun (sebagai provinsial)

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Menurut pater provinsial (pimpinan kongregasi) melihat manajemen yang terjadi di lembaga Rumah Budaya Sumba?	Selama ini dikelola oleh pater Robert sendiri dalam laporan-laporan kapitel. Sampai sekarang ini, kita minta pater Robert untuk mencari uang sendiri untuk pengembangan dan untuk menghidupi orang-orang di lembaga itu (biaya operasional). Sejauh yang dilaporkan sampai saat ini, setiap tahun, pemasukan dan pengeluaran dilaporkan bahwa semua pemasukan lembaga ini habis untuk biaya pengeluaran mereka. Ada yang surplus, tapi tidak banyak, yang penting lembaga itu bisa menghidupi dirinya sendiri. Kedua, ada beberapa sumber pendapatan, seperti penginapan, restoran, penyewaan dan lain-lain, Cuma sekarang persaiangannya luas dan banyak. Tidak banyak tamu yang mau datang menginap di Rumah Budaya. Saat ini, kita belum banyak staf yang profesional yang bisa mengelola dan konfrater yang menemani Pater Robert, sehingga menjadi kendala untuk pengembangannya. Sehingga harapannya ke depan ada tenaga-tenaga profesional yang bisa membantu Pater Robert untuk mengembangkan secara profesional lembaga ini. Karena butuh jejaring atau kerjasama profesional, relasi yang baik dengan pihak luar supaya bisa mendatangkan pendapatan lebih banyak.
2	Apa tantangan yang dihadapi lembaga Rumah Budaya Sumba saat ini, khususnya dalam hal manajemen keuangan?	Dulu, rumah Budaya Sumba adalah pemain tunggal, tapi sekarang sudah banyak saingan. Tantangan kedua adalah sekarang dunia digital, sehingga harus ada orang yang gencar untuk mempromosikan budaya Sumba. Dan tantangan berikut adalah tantangan kerjasama pemerintah dan swasta. Untuk itu, Pater Robert pasti butuh orang khusus untuk mengelola semua ini supaya semua tantangan ini bisa diatasi, tidak dijalankan sendiri oleh Pater Robert. Berikutnya adalah tantangan yang paling utama adalah tantangan di bidang dana atau pembiayaan. Selama ini, pembiayaan lembaga Rumah Budaya Sumba masih tergantung banyak dari para penderma dari luar. Tantangan dana ini bisa menjadi berkat, tapi bisa menjadi kendala ke depan kalau yang menggantikan Pater Robert tidak memiliki kemampuan dalam hal mencari keuangan (donasi) seperti Pater Robert. Ada orang yang mudah

		mencari uang atau donasi, tetapi ada orang juga yang sulit untuk mendapat donasi meski sudah berjuang.
3	Apa strategi yang bisa dikembangkan untuk meningkatkan pendapatan di lembaga Rumah Budaya Sumba?	Strategi pertama, mengumpulkan orang-orang yang bisa menolongnya, yang punya pengalaman di bidang manajemen. Kemudian, menentukan prioritas mana yang harus diutamakan atau menjadi fokus pengembangan lembaga, khususnya yang bisa membantu menghasilkan uang. Jadi, Rumah Budaya sudah bagus sekali, satu-satunya Rumah Budaya di Sumba ini. Lembaga ini sudah punya daya tarik yang tinggi sekali. Yang kurang adalah harus kerjasama dengan orang-orang yang profesional karena mereka akan bekerja menurut waktu dan aturan serta kedisiplinan yang tinggi. Kalau kita, orang biarawan yang kerja sendiri, yaa, kita punya prinsip: meskipun kita tidak punya uang, toh ada umat yang akan bermurah hati akan memberikan kita, sehingga kita tetap tergantung dengan donasi dari luar. Makanya lembaga rumah budaya harus bekerjasama dengan orang-orang yang profesional.
4	bagaimana pandangan provinsial menilai manajemen lembaga Rumah Budaya Sumba saat ini?	Pater Robert harus butuh wawancara ulang dengan semua staf atau karyawan yang ada, semacam evaluasi. Saya pernah bertemu dengan manajer pada salah satu hotel dan di sana gaya promosi hotel ini sangat bagus. Manajemennya sangat profesional. Orang yang promosi harus mampu membuat iklan yang bagus dan menjual kamar-kamar dengan kata-kata yang bagus. Jangan terlalu mahal, yang penting banyak orang atau tamu yang menginap. Berikut, <i>public speaking</i> staf harus bagus dan mampu menarik hati banyak orang. Harus ada tenaga promosi atau manajer dari setiap tugas yang menangani secara profesional. Kalau kita urus sendiri, nanti habis tenaga kita. Kalau imam atau biarawan yang urus, lebih banyak bermurah hati, pastoral cinta kasih daripada kerja profesionalisme. Kita, sebagai biarawan selalu percaya bahwa meskipun usaha rugi, umat masih bisa membantu beri donasi. Tapi kalau awam atau tenaga profesional yang urus, dia diberi kerja dan tanggung jawab, kebebasan, maka ia akan bekerja secara profesional. Kita pekerjakan mereka dengan kontrak tertentu, sehingga mereka akan termotivasi dan bekerja dengan baik. Tugas kita sebagai biarawan adalah mengontrol. Lalu, yang namanya bisnis, kita harus kerjasama dengan semua orang, seperti <i>travel agent</i> , dan kita beri mereka insentif setiap kali mereka bawa tamu.
5	Sejauh mana kongregasi sebagai pemilik lembaga	Secara umum, kongregasi tidak langsung memberikan dana khusus untuk lembaga rumah budaya dengan jumlah dana. Tetapi kongregasi memberi kebebasan Pater Robert

	Rumah Budaya Sumba berkontribusi pada lembaga ini?	sebagai bagian dari anggota kongregasi Redemptoris untuk bertanggung jawab mencari donasi dan sponsor untuk lembaga. Berikut, ada bantuan-bantuan uang, tapi kecil sekali, tidak banyak seperti dari Jerman sebesar Rp 50 juta atau 100 juta. Tapi kecil, yang penting ada untuk menambah pendapatan lembaga. Semua yang dibuat Pater Robert ini karena ia adalah anggota kongregasi dan demi misi pastoral kongregasi. Sehingga dia tidak bisa mengatakan bahwa itu adalah usahanya sendiri semata. Orang memberikan sumbangan karena beliau adalah pastor atau anggota kongregasi Redemptoris. Ya, sejak awal, kongregasi sudah mengatakan bahwa semua yang bertugas di lembaga rumah budaya harus berjuang untuk mencari donasi atau biaya untuk keberlanjutan lembaga tersebut.
6	Bagaimana pandangan provinsial mengenai laporan keuangan lembaga, terkait pemasukan dan pengeluaran lembaga?	Sejauh ini, pemasukan dan pengeluaran, selalu ada saldo, meskipun sangat sedikit. Sebetulnya, cukup tapi karena ada biaya perawatan (maintenance), ada bangunan baru, renovasi yang lumayan besar. Itu memakan banyak biaya. Yaa, perencanaan pembangunan yang belum matang. Kalau mau bangun, pikir dulu, rencanakan dengan mata, baru bangun, supaya setelah bangun, tidak banyak perubahan yang membutuhkan biaya tambahan. Kita orang Sumba, bangun dulu, baru pikir. Ini sulit. Baru satu tahun, kita sudah renovasi atau ubah lagi dengan yang baru. Ini masalah perencanaan dan perhitungan yang matang yang tidak diberikan kepada ahli di bidang itu. Laporan keuangannya, yaa...ada saldo sedikit, tapi belum bisa menjamai untuk keberlanjutan ke depan. Kembali lagi, harus kerjasama dengan orang-orang yang profesional di bidangnya.
7	Apa harapan pater provinsial sebagai pimpinan kongregasi terhadap lembaga ini?	Pertama, saya mengharapkan supaya orang-orang di Sumba mencintai budayanya sesuai visi dan misi serta pewartaannya. Kedua, saya juga berharap bahwa nilai-nilai budaya yang baik tidak hilang tapi terus dilestarikan dan dihidupi. Ketiga, saya juga berharap, sesuai dengan namanya sebagai lembaga studi dan pelestarian budaya Sumba, lebih diaktifkan program penelitian supaya ada buku-buku yang ditulis oleh pater Robert dan orang yang melakukan penelitian. Keempat, supaya lembaga rumah budaya ini bisa mandiri dan suatu saat dapat menjadi sumber pemasukan untuk kongregasi. Lembaga ini sudah banyak mengeluarkan uang untuk membangun. Sekarang harus memberikan kontribusi bagi pewartaan misi kongregasi dalam bidang sosial, pendidikan dan budaya. Paling tidak memberikan bantuan atau kontribusi untuk lembaga formasi dalam kongregasi.

Responden 8 : Ekonom Kongregasi Redemptoris
 Pendidikan : S1 Filsafat-Teologi
 Waktu : Sabtu, 12 April 2025, Jam 08.38 - selesai
 Durasi : 32 menit, 26 detik
 Tempat : Provinsialat Redemptoris Indonesia
 Pengalaman kerja : 5 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana tata kelola keuangan (pendapatan dan pengeluaran) di Rumah Budaya Sumba?	Kalau saya lihat di rumah budaya, sekarang sudah punya laporan keuangan yang lebih baik dalam hal pemisahan dua pos. Mereka sudah mulai pisahkan laporang keuangan rumah budaya dan villa di pantai Weekelo. Sebelumnya, laporan keuangan dari dua pos ini disatukan. Namun, kalau melihat dalam perjalanan, perpindahan ekonom begitu cepat sehingga peralihan ekonom (bendahara), terus berganti dan laporan keuangan juga mengalami masalah. Masalah karena tidak ada masa transisi yang baik yang dilakukan oleh ekonom sebelumnya dan ekonom baru yang terima tugas baru. Handed overnya sering kali tidak berjalan dari ekonom lama ke ekonom baru. Sering kali ekonom lama, setelah pergi, hilang. Dan ini terjadi di rumah budaya. Tidak ada file khusus untuk menyimpan semua laporan keuangan dari tahun ke tahun. Tidak diberkaskan dengan baik sehingga membuat ekonom berikutnya menjadi kesulitan. Sehingga saya selalu omong ke komunitas-komunitas, juha ke lembaga rumah budaya sepaua jangan terlalu cepat ganti ekonom. Sekurang-kurangnya, kalau ekonom pindah, dijelaskan dengan baik ke ekonom baru tentang perubahan-perubahan atau penyesuain yang terjadi terkait laporan keuangan. Ini tidak hanya terjadi di rumah budaya saja, tapi juga terjadi fi komunitas-komunitas lain. Yang berikut, lembaga rumah budaya Sumba rajin memberikan laporan keuangan setiap tahun, tapi tidak ritun melaporkan keuangan setiap bulan. Repotnya, ketika akhir tahun, saya selalu mendesak mereka untuk bisa memberikan laporan mereka dengan cepat, sehing kita bisa merekap dengan baik. Itu saya sudah omong ulang-ulang dengan mereka supaya tiap bulan kirim laporan keuangan. Selalu diingatkan, tapi ya, tidak mereka lakukan. Ini masalah yang sering kali terjadi. Kadang di mulut mereka bilang, ya, akan dibuat, namun pelaksanaannya tidak terlaksana. Rupanya mereka lebih aman untuk memberikan laporan mereka pada akhir tahun. Karena, bisa jadi di tengah jalan ada penyesuaian-penyesuaian yang mereka mau buat.
2	Bagaimana gambaran keuangan Lembaga	Ya, saya ambil contoh tahun 2024 kemarin. Kalau kita lihat untuk vila Weekelo, pemasukan mereka sebesar Rp 373-

	Rumah Budaya Sumba, berdasarkan laporan keuangan selama lima tahun terakhir (Pendapatan dan pengeluaran)?	an juta, pengeluaran mereka sebesar Rp 305 juta. Mereka surplus sebesar Rp 68 juta. Sedang untuk rumah budaya sendiri, mereka punya pemasukan selama satu tahun sebesar Rp 394 juta, pengeluaran sebesar Rp 549 juta. Mereka defisit sebesar Rp 154 juta. Lalu, kalau digabung, tetap defisit. Nah, kemudian ada perbaikan di bagian villa Weekelo ini, walaupun tenaga mereka di sana tidak banyak, tapi hasil yang didapat itu cukup banyak sebesar Rp 373 juta. Kalau kita lihat di Rumah Budaya sendiri, dari total pemasukan sebesar Rp 378 juta, sebesar Rp 337 juta itu adalah sumbangan donatur dari luar. Sehingga kalau kita lihat, misalnya kalau kita lihat balancing mereka, total uang yang mereka punya, baik di saldo maupun di bank di akhir tahun 2024 ada sebesar Rp 72 juta untuk rumah budaya. Kalau kita lihat sebagai sebuah lembaga, jumlah uang sebesar Rp 72 juta ini tentu tidak cukup semua operasional. Karena sehatnya sebuah lembaga, saving 2 tahun ekstra. Uang sebesar Rp 72 juta ini, satu bulan ke depan sudah habis, kurang sekali untuk tiga bulan ke depan. Harapan mereka pada donasi dari luar. Untungnya, villa Weekelo itu ada surplus Rp 68 juta. Sehingga masih bisa mengcover atau crossing ke Rumah Budaya.
3	Apa permasalahan yang terjadi di lembaga Rumah Budaya Sumba, terkait dengan sumber-sumber pemasukan (vila, penginapan, resto, dll)?	Kalau saya lihat, pertama soal manajemennya. Pater Robert sendiri sebagai direktur atau pimpinan lembaga, selama beberapa tahun ini mengurus sendiri dan juga mengalami gangguan kesehatan, tidak boleh terlalu capeh dan sebagainya. Kalau urus sendiri, memang sangat berat. Pater Robert butuh bantuan pater lain untuk membantunya. Misalnya, kalau terjadi sesuatu dengan Pater Robert, akan sulit untuk tahu siapa orang yang paling dipercayai terkait dengan semua aset dan lembaga itu sendiri. Sebaiknya, orang yang dipercaya dan tahu semua hal di lembaga ini selain Pater Robert adalah harus anggota biara atau kongregasi, bukan staf atau karyawan dari luar kongregasi. Berikut, kedua, sekarang ini, dunia semakin canggih. Sangat disayangkan saat ini, di rumah budaya tidak ada lagi paket tur wisata. Sekarang, kalau orang mau check tentang Sumba atau apa, mereka check di Traveloka, dan lain-lain, di mana, untuk melihat tentang Sumba. Itu pentingnya, harus hidup kembali media sosialnya rumah budaya Sumba. Mungkin ada, tapi tidak begitu aktif atau kurang aktif promosinya karena tidak ada orang khusus yang menangani. Orang yang menangani juga punya tugas utama lain di lembaga lain, yang tidak ada hubungannya dengan lembaga Rumah Budaya Sumba. Ini sulit bisa buat promosi. Bahkan kita, sebagai anggota kongregasi, sebagai

	pemilik lembaga kurang tahu tentang informasi lembaga Rumah Budaya Sumba. Jika ada informasi terkini tentang Rumah Budaya yang selalu diupdate, kita bisa bantu promosikan. Itu tentang media sosial, sangat penting dihidupkan untuk supaya orang luar Sumba bisa tahu. Ketiga, di Sumba sendiri, perlunya kerja sama dengan hotel-hotel. Ini yang belum terjadi di lembaga rumah budaya. Kalau kita lihat semua hotel yang ada di sekitar atau di pulau Sumba, itu semua hanya ada penginapan. Tapi untuk melihat nilai budaya, terutama untuk orang luar Sumba, mereka (para wisatawan), mereka tidak bisa menemukannya di hotel-hotel. Di Nihiwatu, kita tahu mahal, dengan pelayanan yang bagus, tapi itu pun tidak ada pelestarian nilai-nilai budaya Sumba di sana. Walaupun Nihiwatu, yang terkenal itu, punya paket tur untuk berkunjung ke rumah-rumah adat tradisional. Tapi kekhasan sendiri, pelestarian Budaya Sumba, seperti museum yang ada di lembaga Rumah Budaya Sumba, tidak dimiliki oleh semua hotel di Sumba. Ini, satu-satunya yang ada di Sumba, dan ini menjadi peluang dan kekhasan seharusnya bagi Rumah Budaya Sumba. Kalau orang (wisatawan) mau tahu tentang Sumba, mereka bisa datang ke Rumah Budaya Sumba dan bertemu Pater Robert, Pater Robert sangat baik baik tahu dan menjelaskan tentang Budaya Sumba itu seperti apa. Saya kagum tentang wawasan Pater Robert, beliau sangat tahu budaya Sumba. Ini kelebihan Pater Robert, sehingga itu yang bisa menjadi nilai jual dan mendatangkan pemasukan bagi lembaga. Jadi, orang menaruh hati kepada Rumah Budaya, karena cara Pater Robert juga, yang menarik hari para tamu. Dan mereka mau membantu lembaga Rumah Budaya dalam menjalankan misi pelestarian budayanya. Dalam laporan keuangan, jumlah donasi dari luar untuk rehap bangunan, pembangunan, untuk kegiatan-kegiatan, jumlahnya cukup besar. Ya, di sisi lain, lembaga ini juga sudah mulai bekerjasama dengan sebuah Yayasan Sudamala, dari Bali. Ini baik. Tapi kalau kita kerja sendiri, tidak bisa. Rumah Budaya ini, pelestarian yang ada ini, memberi warna, tidak hanya untuk kongregasi kita, tapi juga untuk dunia luar. Kongregasi lain pernah berencana untuk untuk membangun museum budaya, tapi tidak mampu. Karena mereka harus mencari dan kumpulkan semua peninggalan dan barang-barang antik dan itu itu membutuhkan biaya yang sangat mahal. Ya, kita beruntung kita punya orang seperti pater Robert, yang punya kecintaan terhadap budaya Sumba, dan mulai merintisnya. Banyak pemerintah
--	---

		kita yang kagum dengan karya budaya ini. Mereka merasa malu juga, yang seharusnya bertanggung jawab dengan budaya Sumba sebagai pemerintah, namun tidak melakukannya.
4	Bagaimana dengan sistem pengelolaan keuangan di lembaga Rumah Budaya Sumba?	Sistem kelola keuangan yang saya lihat di lembaga Rumah Budaya, belum begitu bagus. Pelaporan keuangan belum dikirim setiap bulan, perencanaan anggaran belum begitu dipikirkan. Jadi, prinsipnya, jika ada uang, mereka ada proyek. Jika tidak ada uang, tidak ada proyek. Sangat tergantung pada donasi uang dari luar. Uang yang diterima dari luar, langsung terpakai dalam proyek bangunan atau rehap dan operasional tanpa ada perputaran uang. Artinya pemasukan belum begitu banyak. Sistem pencatatan keuangan harus jelas. Terkadang terjadi, bahwa nota-nota belum terkumpul baik, masih tercecer atau tidak lengkap.
5	Sejauh mana kongregasi sebagai pemilik lembaga terlibat mendukung misi Rumah Budaya Sumba?	Pernah suatu waktu, sebelum saya jadi ekonom, saat itu sebagai asisten ekonom, Pater Robert mengalami kesulitan keuangan, sehingga mereka minta di kongregasi. Ya, artinya kongregasi ikut ambil bagian, tapi tidak sering, sekali itu saja minta bantuan. Ya, secara umum, keterlibatan kongregasi sebayas pada pemberian tenaga untuk membantu Pater Robert. Tapi keuangan, hampir tidak pernah. Pater Robert sendiri berjuang untuk mencari donasi uang. Soal bagaimana konfrater bisa kerjasama dengan Pater Robert, itu urusan lain. Selain itu, kongregasi juga memberikan kepercayaan kepada Pater Robert untuk mengelola Rumah Budaya Sumba. Karena Pater Robert ini sangat kreatif, punya banyak ide dan beliau juga berikan ide-ide itu kepada sesama anggota kongregasi. Mereka juga pelihara babi, meski gagal terus, dan tidk putus asa, saat ini mereka pelihara ayam. Beliau punya semangat dan semakin memperbesar karya ini.
6	Apa strategi yang bisa dibuat lembaga Rumah Budaya untuk meningkatkan pendapatannya?	Kalau situasinya seperti ini terus, maka Rumah Budaya akan ditinggalkan orang. Karena stafnya belum bekerja maksimal. Misalnya, resepsionis masih sering kosong, tidak ada orang ketika orang atau tamu datang. Ini kan dibuat seperti hotel, maka butuh tenaga yang banyak, sehingga semua perlengkapan atau pelayanan dipastikan baik dan aman. Saat ini, jumlah stafnya masih sangat kurang, dan belum maksimal untuk kerja. Staf keuangan harus diatur dengan baik agar semua laporan keungan dan pelaporannya bisa tertib lagi. Lalu, yang berikut, saya lihat, untuk kehidupan lembaga, Pater Robert masih tergantung dengan donasi di luar. Ini kan, donasi-donasi yang ada bersifat pribadi, tertuju kepada Pater Robert atau karena kenal Pater Robert secara pribadi. Masalahnya, kalau Pater

		Robert tidak ada, bagaimana keberlanjutan donasinya. Ini akan menjadi kesulitan. Untuk itulah, dengan adanya partner, kerjasama yang baik dengan banyak pijak, ketika ada halangan dengan Pater Robert, ada orang lain yang bisa melanjutkan dan tahu tentang semua hal terkait lembaga Rumah Budaya. Lebih muda untuk ditakeover ke orang lain. Selain itu, penting untuk kerjasama dengan hotel-hotel karena tamu yang datang ke Sumba, tidak hanya mau menginap, tapi juga mereka mau lihat apa paling special di Sumba. Ya, spesialnya di Sumba itu, salah satunya adalah Rumah Budaya Sumba, ada museumnya. Jadi, pakatnya hotel itu, bisa menjadi pakatnya rumah budaya. Jadi, rumah Budaya bisa mendapat insentif dari kunjungan-kunjungan tamu dari hotel lain. Tapi, kalau lembaga rumah budaya memiliki tenaga kerja yang kurang, ya, sulit untuk bisa kerja maksimal. Juga kerjasama dengan pemerintah, khususnya dinas-dinas terkait. Ya, mungkin sudah dijalankan oleh Pater Robert. Kerjasama dengan <i>guid-guid</i> , yang memudahkan untuk tamu-tamu berkunjung ke Rumah Budaya.
7	Apa harapannya terhadap lembaga Rumah Budaya Sumba di masa yang akan datang?	Apa harapannya terhadap lembaga Rumah Budaya Sumba di masa yang akan datang? Efrem: Harapan saya adalah Rumah Budaya ini akan tetap ada. Semakin dunia modern, tapi semakin rumah budaya ini bersifat tradisional, artinya tetap menjaga keaslian dan kelestarian budaya Sumba, budaya tetap ada dan tidak pudar atau bahkan tidak hilang karena tergerus oleh perkembangan teknologi. Nilai budaya Sumba tetap tidak terlupakan meski kita tinggal di dunia yang modern dan canggih. Lembaga ini harus tetap menjadi yang special dalam misi kongregasi dan Sumba.

B. Transkrip Wawancara 5 Responden Omah Petroek

Responden 9 : Manajer Majalah Basis & Pendiri
 Pendidikan : S3 - Teologi
 Waktu : Jumat, 21 Maret 2025, Jam 11.10 - selesai
 Durasi : 47 menit, 50 detik
 Tempat : Biara Kolosani - Kotabaru
 Pengalaman kerja : 25 tahun sejak merintis

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa yang melatarbelakngi romo mendirikan omah Petroek?	Kalau ditanyai seperti itu, saya tidak mempunyai cita-cita apapun padawa awalnya. Jadi ini sebuah proses yang panjang yang kita juga tidak mengerti sampai sekarang ini, kita mau dibawa ke mana. Karena menang ini bukan sebuah proyek atau rencana atau <i>foundation</i> (Yayasan). Jadi semua yang terjadi di sana (omah Petroek) itu selama

		proses 25 tahun itu adalah kebetulan-kebetulan, tanpa perencanaan. Saya bekerja di majalah basis, ada Yayasan Basis. Omah Petroek ini ada di bawah Yayasan Basis, itu pun baru kemudian. Dulu, awalnya ada tanah murah, kita beli, orang butuh uang. Sebelumnya, itu hutan. Kita gak tahu untuk apa. Lalu ketika krisis moneter, karena saya pernah membangun sesuatu di Sinolewa di sana, saya pikir baik juga kalau kita punya semacam perkemahan kecil untuk menghidupi teman-teman karyawan. Terus, akhirnya krisis moneter lewat, kita masih bisa <i>survive</i>. Terus, saya mendapat bongkaran bangunan dari Rumah Sakit Panti Rapih, banyak bahan baku dikasih, mau diapain. Terus kita dirikan saja rumah, yam au bikin <i>Domus Criptorum</i>, untuk menulis karena saya sendiri adalah penulis. Tapi dalam perkembangan kurang lebih melalui proses yang sangat panjang 25 tahun sampai sekarang. Sejak saya pulang dari Jerman, kita dikasih joglo, terus seniman-seniman, mengirim patungnya, lalu jadi semacam sekarang ini. Itu semua juga boleh dikatakan dari kebaikan orang. Bahkan dalam membangun pun banyak yang di luar perencanaan, sehingga banyak yang keliru juga. Harus dipindah bangunanya lagi atau dibiarkan saja seperti itu karena dikasih orang seharga 3 juta waktu itu untuk kita dirikan limasan. Jadi melalui suatu proses yang panjang dan sabar. Terus habis mendapat begitu banyak patung, antara lain patung mbok Turah itu. Itu juga gak bisa dilepaskan dari seluruh sejarah. Kita percaya semuanya ini Ibu Maria yang memberikan rejeki kepada kita. Akhirnya, museum pun saya gak tahu darimana datangnya. Karena tiba-tiba mempunyai kumpulan barang-barang karena saya bekerja di Bentara, mempunyai relasi, terus satu per satu datang dan jadi semacam sekarang ini. Jadi, kita tidak punya <i>foundation</i>, kita tidak punya pendanaan. Tapi semua kemurahan hati itu ada di sana. Kita memulainya sebelum reformasi, rintis awal sekitar tahun 1996. Ya, saya mulai beli tanah itu. Jadi, mulai membangun rumah menulis, rumah kecil itu, sekitar menjelang tahun 2000. Karena bongkaran panti rapih itu tahun 2000. Terus perlahan-lahan, mulai punya barang yang lain.
2	Apakah ada misi tertentu dalam membangun Omah Petroek?	Gak ada. Jadi, misinya, sekarang itu menjadi tempat multicultural. Itu pun juga tidak sengaja. Seniman bilang harus ada klenteng, kita buat kan klenteng, pura. Bahkan museum itu ada, karena saya menulis buku dan sudah 40 tahun, dan saya peringati. Akhirnya dirasa baik juga jika ada tempat visualisasi ya seperti sekarang.

3	Bagaimana pendanaan di omah Petroek?	Kalau untuk operasional, mereka berjuang sendiri bahkan mereka punya tabungan juga. Tetapi untuk pembangunan-pembangunan, itu ada saja kebaikan hari dari para donatur, di luar urusan omah Petroek, urusan pribadi saya, oran menyumbang, sehingga saya tidak mengganggu dana operasional. Sehingga bisa membuat ini, membuat itu alakadarnya, sehingga tidak menjadi proyek besar. Kalau proyek itu kan sebuah perencanaan dari awal sampai selesai, seperti bagaimana sumber dananya. Ini gak. Ya, seemberiannya orang. Kalau pas bisa memberi untuk konblok untuk paker ya, kita buat. Jadi sangat sporadis, perlahan-lahan. Kita gak punya target. Kalau lihat warung kopi saat ini, jangan dikira dari dulu mulainya. Awalnya hanya angkringan, orang ambil dan bayar sendiri. Terus kita punya warung kecil awalnya, sampai akhirnya semacam seperti sekarang ini, menjadi lebih maju. Banyak yang keliru. Y akita bangun saja. Saya hanya mau mengatakan sebuah gratuitas, kemurahan hati dalam pelayanan itu yang terjadi. Rumahnya gak ada yang mewah sama sekali. Omah Petroek semacam ruang publik dari Yayasan Basis. Jadi, semua keuangan dikelola dari kantor Yayasan Basis di Pringwulung.
4	Bagaimana romo melihat manajemen atau tata kelola keuangan di Omah Petroek, terkait pendapatan?	Yang kita alami, selalu ada peningkatan dalam hal keuangan. Dulu, bayangkan kita mulai dengan satu orang, bayar Rp 50 ribu, waktu itu kalau menyewa di sana. Harga Rp 50.000, kita potong untuk makan minum, kita pakai ibu-ibu di kampung, ya bagi-bagi rejeki. Berapa pun yang dimiliki orang yang menyewa, yaa kita cukupkan saja. Akhirnya, perlahan-lahan, omset kita di atas 1 milyar. Jadi, terus berkembang. Lebih-lebih pendapatan dari residensi. Kita dalam pengelolaan kita definisikan semacam UMKM. Jadi betul-betul mati, hidup dan berjuang. Kalau Yayasan, ya sudah tamat dari dulu, begitu proyeknya selesai ya selesai. Kita harus berusaha terus, seperti Yayasan Basis. Sejak tahun 1951, walaupun hanya Rp 5000 per majalanh, ya, sampai sekarang tetap berjalan. Untuk biaya operasional, omah Petroek tidak mengganggu Yayasan Basis. Malahan memiliki simpanan uang di Yayasan. Semua biaya operasioan bisa membiayai sendiri, bahwa selalu surplus. Surplus selalu cukup, meski sedikit. Omah Petroek bisa safe atau aman 4-5 bulan ke depan, keuangan mereka aman.

5	Apa strategi yang dilakukan Omah Petroek untuk meningkatkan sumber pendapatan?	Kalau saya, pertama-tama dilihat dari ketulusan kita. Triknya ya, percaya selalu diberi berkat, jujur (transparasi). Ini sangat sesuai dengan spiritualitas banyak karya kita dalam biara. Kita tetap berjuang seperti orang kecil, mencari uang. Kami mengalaminya sendiri seperti Yayasan Basis, betapa sulitnya mendapatkan uang. Untuk mendapat Rp 5000 saja kita syukurin. Itu menjadi spiritualitas kami. Jadi, karena itu, tidak mewah, jadi pegawainya harus bisa semua. Kita harus terbuka dengan orang yang datang. Yang penting kita mengusahakan sebersih mungkin, nyaman. Kita 5 tenaga Outsourcing dari PT. Teman yang bekerja di sana hanya 3 staf. Tiga tenaga yang di warung kopi itu, selalu menghidupi dirinya sendiri, selalu ada uang dari hasil kopi yang bisa kita simpan. Jadi, karena strukturnya sangat sederhana. Banyak orang tidak percaya, Omah Petroek sebesar itu hanya dikelola seperti itu, dengan sederhana. Tapi Anto sendiri sebagai manajer harian menjadi matang dalam mengelola semuanya. Jadi, standar kita harus jelas, seperti UMKM. UMKM itu usaha menengah. Ya, gak bisa banyak dalam arti manajemen. Saya selalu katakan, kalau operasional itu sesuai standar dan sesuai dengan UMR, kalau ada rejeki ya baik. Dari pengalaman, di Yesuit ya banyak juga karya yang bangkrut karena terlalu besar. Saya selalu mengatakan begini, kita ini bukan orang bisnis. Kalau menjalankan sesuatu ya, jangan pakai kriteria bisnis dari pihak kita sebagai biarawan. sedapat mungkin. Maka, pakailah kriteria bisnis yang paling sederhana, yang memungkinkan kita bisa hidup. Bagi saya, ukuran semacam UMKM itu, dengan kekeluargaan, kepemilikan bersama, bisa jalan dengan sangat baik. Yang kedua, bahwa sebenarnya, memang bahwa kita ini adalah rohaniawan. Tentu saja, kita memiliki charisma yang khas, yang orang lain, tidak miliki dan juga kekhasan kaum yang yang kita tidak bisa miliki. Maka ini semua saya serahkan kepada kaum awam. Sama sekali keuangan saya gak mengatur. Dan ini bersama-sama mereka atur keuangan secara terbuka antar mereka. Mereka tahu bersama tahu berapa jumlah tabungan. Jadi, keuangan dikelola di kantor Yayasan Basis. Saya pesan kepada mereka: jangan sampai merugi. Saya gak tahu, berapa untungnya. Jadi, saya pikir karena kaum awam yang menjalankannya, merekalah yang bertanggung jawab. Mereka menemukan mekanisme dan manajemennya sendiri untuk saling kontrol keuangan. Semua pengelolaan keuangan, mereka tahu bersama, secara transparan. Sistem keuangannya sangat terbuka.
---	---	--

		Saya sendiri, tidak pegang uang sedikit pun. Kecuali kalau ada dana untuk seni, saya tidak mengganggu mekanisme ini. Saya tidak mengganggu mereka, karena sehari-hari mereka berjalan dengan cara mereka sendiri. Yang penting kita tidak dikejar target dan tidak berlebihan, ya saya kira bisa jalan baik. Kita melalui sebuah proses organik selama 25 tahun. Mungkin banyak rohaniwan yang tidak berpikir bahwa harus melalui proses yang panjang. Kita membangunnya secara perlahan-lahan sesuai kemampuan. Apa yang kita miliki. Tidak terlalu fair atau adil jika kita mendapatkan sumbangan uang dan membangun tanpa kerja keras dari kita. Supaya kita tahu apa yang menjadi kelemahan dan kelebihan kita, sejauh mana dan seberapa besar kemampuan kita. Makanya kami juga belum bisa menambah tenaga. Prinsip saya, percaya, jika ada mbok Turah, Bunda Maria, pasti dia selalu menolong. Itu gak bisa diterjemahkan secara manajemen, tapi tamu ada saja. Misalnya, pas lagi sepi, mbk Turah disapu, eh, ada tamu datang. Banyak orang gemes melihat Omah petroek, seperti para pengusaha. Ini lama prosesnya sebagai sebuah karya gereja. Dan ini menjadi oase yang memunculkan aura tersendiri, semua buku-buku hasil karya saya, saya simpan di Omah Petroek dan ini memberi warna tersendiri. Apalagi seniman-seniman tradisinal yang begitu total dalam hidupnya tanpa berpikir mengenai uang yang ada gambarnya di sana, ini pasti menolong kita. Saya sendiri dimatangkan oleh perjalanan tadi. Banyak karya kita yang tidak berpijak lagi pada spiritualitas. Omah Petroek berjalan seadanya dengan tetap melihat kemungkinan atau peluang-peluang ke depannya. Ini masalah spiritualitas.
6	Apa kendala yang dihadapi Omah Petroek dalam pengelolaannya?	Saat covid 19, kita kelola dengan menggunakan uang pendapatan yang kita tabung sebelumnya. Dan ternyata Omah Petroek tidak defisit. Dan terus berjalan, ada saja jalan untuk mendapat uang. Saya percaya rahmat Tuhan itu besar. Secara logika gak mungkin. Rasa syukur, keterbukaan, kejujuran, kesabaran, ketekunan, pengorbanan, kerjasama menjadi sangat penting dan kata kunci dalam pengelolaannya. Saya lebih suka sepi tapi mendatangkan uang. Mbok Turah itu artinya cukup tapi lebih sedikit. Kalau sudah cukup, ya jangan minta lebih. Jika ada lebih, ya yang cukup saja. Itulah semangat dan spiritualitas kita. Jika kita mau, bertahan dengan hidup sederhana, tetapi kerja keras, pasti bisa hidup. Akhirnya kita diarahkan untuk kembali percaya pada kitab Suci: Percayalah pada hari esok. Burung pipit pun bisa mendapat makanan, apalagi kita. Barang-barang yang kita miliki

		sekarang itu di museumnya, mahal sekali. Itu semua dari kebaikan orang. Ya percaya “beriman” itu gak mudah.
--	--	---

Responden 10 : Manajer Harian
 Pendidikan : S1 - Manajemen
 Waktu : Kamis, 13 Februari 2025, Jam 10.31 - selesai
 Durasi : 73 menit, 33 detik
 Tempat : Omah Petroek
 Pengalaman kerja : 15 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana dan siapa yang menginisiasi / pionir membangun omah Petroek?	Jadi gini awalnya memang, sejarahnya jadi tentu ini cerita dari Romo Sindhu. Jadi Romo Sindhu pernah membeli tanah di sekitar sini. Itu awalnya, konsepnya mau membikin semacam ee, apa yaa, yang tren dulu mungkin, bukan vila, tapi hanya rumah kecil, syukur-syukur bisa membantu pendanaan majalah basis, utusan dan rohani. Ada tanah ukuran kecil 500 meterlah. Terus seiring perjalanan waktu, belum menemukan bentuknya seperti apa. Terus tahun 2000 awal kalua ga salah, Romo Sindhu membangun rumah kecil, yang paling depan sekarang. Itu sebagai konsep rumah menulis, rumah untuk menyepi. Kurang lebih itu awal perjalannya. Berselang sekitar tahun 2008, 2009, kebetulan saya sudah ikut gabung bersama Romo Sindu di majalah Basis, tugas kami sebagai administratif di majalah Basis. Kita sering di sini sama romo, terus beberapa kali digunakan untuk kegiatan kebudayaan di tempat ini dengan lahan yang kecil, sering dipakai untuk kegiatan budaya, terutama budaya yang ada di Jogja. Tahun 2008 akhir atau 2009 kalau ga salah, mulai diskusi dengan romo Sindu, memanfaatkan tempat ini supaya bukan hanya untuk kegiatan seni, tapi menampung teman-teman seniman pas naik ke sini. Rata-rata tinggal di Jogja, siapa tahun naik-turun, rumah sederhana saja bisa buat nginap. Akhirnya perlahan-lahan, kalua ga salah waktu itu, modal awal sekitar 500 juta. Itu sekaligus untuk membeli tanah sama membangun beberapa rumah, kalauga salah tiga rumah. Membeli lahan sekitar 200 atau 300 meter persegi. Itu masih segitu harganya. Tahun 2009, 2010, itu masih proses, erupsi Merapi. Kami sempat bingung, mau melanjutkan apa tidak. Akhirnya, kita tetap melanjutkan untuk membangun wisma, yang Namanya Omah Petruk. Dan itu berjalanlah sampai hari ini, tentu, berproses terus, pengembangan perlahan-lahan, karena kami tida ada arsitek, Sumber Daya Manusia kami juga terbatas. Akhirnya, betul-betul pengembangan SDM juga, saya ditunjuk untuk membantu romo Sindu untuk

	mengembangkan tempat ini, mengelola secara harian. Itu romo Sindu lebih pada menunjukkan visi dan misi tempat ini, bagaimana operasional dan lain-lainnya. Itu tantangan waktu. Sempat saya shock, yaa pembangunan belum selesai, tapi uang sudah habis. Waktu romo Sindu ga tahu ya, apa spontan atau bagaimana, bilang begini: ya coba dululah apa yang ada, kamu tawarkanlah, laku ga? Ada orang mau makai gak? Nanti jangan-jangan kita membangun benar-benar kayak begini, membangun dengan fasilitas mahal, tapi orang gak mau makai. Waduh, saya agak nakal waktu itu, bagaimana cara membuktikan bahwa tempat ini bisa diterima konsumen, pasar. Artinya semua teman-teman saya yang kuliah di beberapa universitas di Jogja sini, saya bilang: kamu adakan makrab ni di tempat kami. Harganya ya sudahlah, gak usah mikir biaya. Yang penting kamu makai. Kamu bisa mengganti biaya listrik dan kebersihan dulu. Kami coba tiga sampai empat kali tanpa tarif, dengan 50.000 per orang gak masalah dengan makan tiga kali. Tapi yang paling penting saya pikir waktu, bagaimana pendapat atau respon mereka tentang tempat ini. Kekurangan kami di mana? Mereka merasa nyaman atau tidak? Itu yang paling penting. Akhirnya waktu sering dipakai untuk kegiatan makrab mahasiswa, retreat untuk teman-teman, apa Namanya semacam pertemuan sehari. Awal pasar kami di situ. Kami mengembalikan modal, karena modal kami dari funding, modal awal untuk membangun tempat ini. Sampai hari ini, biaya operasional, tiga bulan atau empat bulan awal kami meminta dana ke romo Sindu dalam hal ini ke Yayasan. Setelah itu, kami gak lagi meminta. Kami hanya dua orang saat itu. Saya hanya mempunyai keyakinan dan membuktikan bahwa tempat ini bisa memberikan income. Belum lama ini setelah 15 tahun berjalan, mengevaluasi dengan romo sindu melalui sharing ajalah. Romo sindu juga gak suka formalitas, romo sindu lebih suka memberikan ruang, itu yang terus terang saya suka. Saya diberikan ruang untuk mengeksplorasi tempat ini. Romo sindu bilang: ya sudah operasional harian saya serahkan ke kamu. Tujuan, visi dan misi tempat ini masih dipegang kendali romo sindu. Ia selalu mengingatkan saya akan tujuan tempat ini. Untuk memfilter untuk kegiatan, untuk tamu, sampai 15 tahun apa arah dan tujuan kita. Visi misi tempat ini adalah lebih pada kebudayaan, pendidikan, tentang keberagaman. Tiga itu yang paling penting. Sampai hari ini kami selamat, gitu loh, melewati pandemi ya selamat. Tentu dengan segala
--	--

		jeri payah dan pusing. Ya gak bisa ngapa-ngapain selama pandemi, orang ga boleh berkumpul. Saat itu saya nekat membuka terus kafe ini selama masa pandemi. Tetap saya buka.
2	Bagaimana manajemen keuangan di Omah Petroek	Kami diberi tahu romo sindu, bahwa kamu ga defisit. Ada admin sendiri dan saya minta romo sindu sendiri supaya ada audit dari Yayasan. Tempat ini di bawah Yayasan basis. Begitu romo, romo sindu dari awal bilang, keuangan kamu pegang sendiri, tapi saya gak mau karena gak sehat. Sekarang kami pakai sistem online, dengan gampang. semua transaksi lebih pada online, seperti pembayaran, transfer, semuanya. Kami juga pakai aplikasi untuk melihat semua transaksi. Bukti transaksi kami foto di aplikasi. Sehingga semua bisa dipantau transaksinya. Kalau romo ga acc, bagaian admin aga akan mentransfer. Supaya dari Yayasan bisa mengontrol, harus pakai aplikasi. Ada yang mengurus, tapi ga punya orang khusus IT, kami hanya cari-carilah, ada teman sendiri di majalah basis yang sering otak atiklah. Sehingga tetap ada fungsi kontrol, transparan, tetap kelihatan semua. Ada staf yang bagian keuangan, gak usah laporan aja, kelihatan semua, 24 jam. bisa dipantau dengan sistem itu. Manajemen di sini belum ideal. Prinsipnya, kalau ada kemauan, pasti bisa. saya ga mempersoalkan latar belakang. Kamu mau tertarik gak kerjakan hal-hal seperti ini? kalau tertarik pasti mau dan bisa. Dari pengalaman kami, Kami selalu lihat pasar dan produk kita apa? Contoh, museumnya akan dijadikan tujuan wisata, jip tour. rencananya ini akan mau dijadikan spot terakhir jip tur. ada kafe, kopi kami ramai, pasti adalah setiap hari. Mereka datang untuk baca buku, mengerjakan tugas di sini. Ini pilihan dalam bisnis. dengan konsep ini kita akan jalan tapi tidak akan menghasilkan uang banyak. Ini lembaga sosial. Itu berarti ini lembaga di bawah gereja. Sementara saya sebagai awam, otak saya pasti bisnis. Ga usah untung, yang penting jalan. Biaya listrik, gaji, gimana, gak bisa. Ini pergulatan kami sebagai awam kerja di sini, bagaimana menyatukan yang rohani dan bisnis. Dan kami berusaha untuk menggabungkannya. Romo kan gak bisnis. tapi ini kan harus dihidupi.
3	Apa strategi yang membuat menarik pengunjung?	Tempat ini lebih pada tempat pertunjukan, apa yang menarik orang untuk datang. Tahun 2021, baru mengembangkan museumnya. Sebelumnya, kami mulai sebagi wisma untuk kegiatan-kegiatan pertunjukan, seni, budaya, pameran. Kami butuh biaya operasional dulu: untuk listrik. Kami coba melihat bagaimana mengoleksi

	dan kami tata. Orang datang ke sini hanya mau main, foto-foto dan lain-lain. Ada beberapa ruang kosong, kita kembangkan menjadi museum. Baru diresmikan tahun 2021 atau 2023, setelah covid, saat covid kami mengerjakan museum karena kami ga bisa diam atau nganggur. Kalau nganggur ya gimana? Museum diresmikan oleh vikjen dan setelah berpikir soal pengembangan kafe. Awalnya bangunnya, kami bikin warung kejujuran dulu: ambil sendiri, bikin sendiri, bayar sendiri. akhirnya mengganggu teman-teman yang sedang retreat. Pengembangannya kami melihat situasi pasar. Penginapan untuk kapasitas 70 orang. sarumah untuk ber enam. Sampai hari kami tidak terima tamu keluarga, khusus untuk kelompok besar. ada 9 rumah. Meski permintaan tinggi, kami tidak terima perorangan. pertimbangannya biaya membengkak, tenaga untuk tempat ini. Listrik harus nyala semua meski hanya 1 orang. Tur wisata, gak terlalu menonjolkan. Banyak teman-teman dari Batu pada main ke sini, bisa bawa rombongan, bisa beli tiket, bisa ngopi, lihat museum. Untuk renovasi-renovasi kecil, kami bisa atasi sendiri di sini, gaji, operasional harian. Kecuali beli tanah atau membangun bangunan baru, kami butuh dana dari luar. Kami tahu tren, naik dan turun. Ga pernah kami alami defisit per tahun. Kami bersyukur sampai saa ini ama, gak defisit. Untuk gaji tidak boleh melebihi 25% dari omset. Jika ada kelebihan, kami akan memberikannya dalam bentuk bonus kepada karyawan untuk tingkatkan kinerja karyawan. Rata-rata gaji sesuai UMR. Strategi lain mengelola keuangan, kami bagi. kalau ada pembangunan, omah petruk punya berapa. Yang lain dari romo sindu. pengembangan warung kopi sampai ke belakang, murni dari kami dananya. Pernah berkunjung ke luar, ajak anak-anak barista untuk lihat pelayanan, di tempat lain, kafe lain. dan memberikan bonus terakhir, lihat pelayanan, sapaannya ramah, sopan. Kalau ngasih tahu mereka ga enak. Setelah itu, saya nanya mereka, bagaimana rasanya dilayani, enak gak? Kamu senang gak kalau disapa kayak gitu? senang katanya. Itulah kelemahanmu selama ini. Membiarkan mereka melihat sendiri. Selama kita memberikan pelayanan dan servis sebaik mungkin, keuntungan kita akan jalan dan yakin dengan produk kita, sekaligus kita melihat kemampuan kita sejauh mana. Undanglah orang atau grup untuk buat kegiatan dengan free sebagai peransang. Kami juga banyak kesalahan, belajar dari pengalaman yang salah,
--	---

		ada ruginya, kami belajar dari pengalaman untuk bangkit. Banyak yang minta untuk sewa manten. Kami tidak mau. Ini strategi untuk meningkatkan nilai jual atau tawar. Siap tempat saja. Ada yang mau.
4	Apa saja sumber pendapatan yang mendukung operasional Omah Petroek?	Ada warung kopi nusantara (kafe). Selain kafe, kami nambah pusat data litbang Kompas. Semua berita ada semua dari awal sampai saat ini. Itu bukan untuk nambah pendanaan tapi hanya sekedar nambah fasilitas untuk semakin komplit. Banyak mahasiswa mencari data, kerjakan tugas di sini, nongkrong. Ada orang kelola khusus. ada 2 teman. akhirnya multi efeknya adalah kafe jadi ramai, ngopi di kafe. mereka tahu ada wisma di sini. Kunjungan museum, bayar tiket. Tiket masuk 20 ribu dan untuk asing 30 ribu.
5	Bagaimana rencana ke depan untuk meningkatkan daya tarik pengunjung?	Baru tahun ini, kami realisasikan untuk sekolah filsafat untuk umum, free, sudah ada 8 pemateri termasuk beberapa romo dan beberapa teman yang siap beri. Saya mencoba melebarkan sayap untuk teman-teman yang suka filsafat. Sekarang filsafat lagi tren. di sini, kan ada ruang, konsep kami mau kembangkan literasi, belajar, berkaitan dengan jurnalistik. efeknya, harapan kami, efeknya pada ngopi, kunjungan museum. Kami juga kerjasama dengan Gramedia. kami dapat potongan 10 %. Potongan 10% untuk kami, kami berikan kepada pelnaggan yang membeli produk kami. Kami punya toko buku, kami punya diskon. Ini hanya strategi kami, lebih banyak pengunjung kan, bisa beli kopi. Hanya mau beli buku, tapi bisa beli kopi, lihat museum, Ini marketingnya.
6	Apakah masih ada aset yang belum dimaksimalkan?	Tanah masih ada di belakang, 1000 meter persegi. Luas total tanah 2,1 ha. Saya sudah agak ngerem pengembangan. tetap masih ada rencana pengembangan, tapi pikir maintenance. Hampir 50 bangunan di tempat ini. Maintenancenya berat. Sampai saat ini dengan pendapatan yang ada, bisa lah. Sekarang lagi mengatur strategi supaya pembangunan yang low maintenance, biaya tidak terlalu tinggi. Kita mempertahankan rumah-rumah jawa, dengan pohon-pohon, harus direhap terus, karena cepat rusak, lembab dan lapuk, matahari gak masuk selama 10 tahun. tiga tahun harus rehap. Sedikit keuntungan habis untuk renovasi. Kami harus evaluasi dan bicara dengan romo sindu untuk Mengubah bangunannya jika mempertahankan alamnya. Gak ada website. Penting, tapi kami ga punya SDM. Kami pakai media sosial, FaceBook, Instagram, tiktok. Kalau website, setiap harus kirim konten. Yang bikin viral tiktok. Kopi

		ini dari macam-macam daerah, temanggung. banyak yang nawarin kopi, tapi saya selektif.
7	Bagaimana masalah keberlanjutan Omah Petroek ke depan?	Jadi, gini, pengembangannya dari awal, harapan kami tidak salah setting. Kalau model ini, rumah panggung, rumah kayu, model dormitory sudah tidak laku, tinggal kami renovasi sedikit, kami sekat, bikin ventilasi, jadi vila. Ini plan B. Buat rumah buat family, kamp keluarga, ya ada rencana ke depan. Untuk saat ini, biarkan aja dulu, kami jaga terus, kami rawat. Dengan banyak kegiatan, pasar ini masih banyak yang meminati. Sementara yang model family, banyak banget saingannya, pasarnya vila sama hotel semua. Hanya diferensiasi produk yang berbeda dibandingkan dengan yang lain. Kami harus punya produk yang berbeda dengan yang lain, bahwa itu tidak menghasilkan uang tinggi, ya itu pilihan kita.
8	Apa tantangan besar yang dihadapi di Omah Petroek?	Tantangan utamanya adalah masalah keuangan. Orang yang diserahin tugas, pasti senam jantung terkait keuangan. Saya secara pribadi, pokoknya 6 bulan ke depan safe untuk uang cash. Itu yang saya jaga sampai hari ini. Karena cara berpikirnya begini, kalau bulan ini ga sampai target, masih ada 5 bulan, bulan depan saya harus ngejar target. Secara operasional saya masih untung. Apa lagi ada wisma, pos-posnya, saya sudah memprediksi berapa pemasukan dan pengeluaran kita. Itu akan kelihatan. Sekarang saya lebih banyak ke konten atau isi, acaranya. Selalu orang yang sama mengelola, seperti toko souvenir, kafe.
9	Bagaimana cara mengotrol keuangan, operasional Omah Petroek?	Selalu ada evaluasi. Evaluasi rutin setiap minggu. Raker setiap tahun dengan Yayasan Basis. Interen, kami selalu ada evaluasi mingguan dengan pembagian tugas. Banyak yang dievaluasi setiap minggu. Kami harus evaluasi pelayanannya selama seminggu, <i>job desk</i> : apa rencana seminggu ke depan, pekerjaan apa yang sudah selesai, apa kekurangan dan butuh diperbaiki dan apa yang sudah diselesaikan. Kami selalu koordinasi, persiapan untuk tamu yang akan pakai, tamu banyak permintaan, persiapkan konten isi, pendampingannya, untuk acara dari kami. Sekarang paling banyak meminta dalam bentuk paket. Semua kita siapkan. Acaranya tergantung requestnya, kalau kami yang perform by order. Hitungannya bisnis. Jika ada anak-anak yang mau kunjungan museum, kami tawarkan paket untuk performancenya. Kami sekarang <i>by order</i> lebih menguntungkan karena lebih siap. Kami siapkan paket, seperti kegiatan, tur, fasilitas seni, melukis, tari, gamelan bisa dilakukan, yaa lebih memanfaatkan apa kami punya.

10	Bagaimana pendanaan di Omah Petroek?	Donasi yaa, jika ada ekspansi. kalau ga, yaa ga ada, diam aja. Suatu saat, saya yakin bisa dengan dana yang ada, bisa berdiri sendiri. Apa yang ada yang dimaksimalkan. Ada plus dan minus dari ketergantungan pada donasi. Donasi bagus, pengembangannya akan kelihatan cuman kalau tidak tepat sesuai dengan kebutuhan kita, itu juga meleset. Karena belum tentu bisa mengelola sesuai dengan apa yang diharapkan donatur. Nah, di sini donasi itu sesuai kebutuhan kami. Misalnya, saya butuh rumah jawa yang sederhana, murah, seharga Rp 15 jutaan, untuk perpustakaan, diberi Rp 15 juta, beli rumah kecil, kayak begitu. Ada rumah litbang Kompas, nantinya akan pusat literasi. Romo sindu selalu memberikan kebebasan dan support untuk mengelolah. Romo sindu selalu bilang, jika kita mau bangun, romo akan bilang, kamu bangun pakai uangmu dulu, sehingga kita juga ditantang, untuk hati-hati jika mau ekspansi. Saya diberi kesempatan untuk mengeksplorasi. Aset kami saat ini hampir 30 milyar setelah dihitung-hitung. Banguna kerasa, bangun satu, satu. dengan modal awal 500 juta. Ga terasa.
11	Apakah ada musim tertentu di mana banyak pengunjung yang datang?	Bulan Mei sampai Desember adalah bulan ramai dan banyak kunjungan. Februari, Maret dan April adalah bulan ujian, kurang pengunjung, ga bisa maksimal. Itu hampir semua hotel di Jogja. Mulai Juni, Juli, Agustus sudah mulai masuk kuliah, sehingga banyak kegiatan, makrab. Desember adalah akhir tahun, ramai. Banyak teman-teman, pelaku usaha, pelaku bisnis, karena pusing, mereka datang ke sini untuk ngopi, yaa,sekadar refshinglah. Teman-teman ini selalu cerita, sehingga tahu. Tempat ini menjadi ruang pertemuan, banyak pengunjung, ga kenal, ngobrol dan akhirnya nyambung dan datang lagi. Ruang ini bisa membangun relasi. Marketing ini sangat penting.
12	Apa harapanmu terhadap Omah Petroek?	Anak harus diberi ruang, kebebasan. Beri kepercayaan sama orang. Setiap hari melaporkan ke romo zsindu semua yang dilakukan, buat video, kirim ke tiktok, Instagram. Buat media sosial dan upload di media sosial konten-konten. Itu cepat dilihat orang. Menjaga konten supaya aman, terserah bahasanya, kreatif dalam batas-batas wajar. Secara konsepnya ga bisa, kalau ga ada marketingnya. Website penting untuk rumah budaya. Paling tidak ada yang profesional bidang perhotelan, pariwisata.

Responden 11 : Manajer Keuangan
 Pendidikan : S1 - Pariwisata
 Waktu : Sabtu, 22 Maret 2025, Jam 09.33 - selesai
 Durasi : 44 menit 23 detik
 Tempat : Omah Petroek
 Pengalaman kerja : 3 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana pengelolaan keuangan, pendanaan dan sumber pendapatan, seperti penggunaan anggaran dan pembuatan laporan keuangan di Omah Petroek?	Sebenarnya, kalau saya kan baru sekitar empat, tiga tahunan ini, romo ne di sini. Tapi dulu kan awalnya, yang megang kan dari Yayasan. Jadi kami hanya melaporkan, apa namanya, pendapatan baik dari kopi, tiket, terus wisma, terus habis itu, sama penjualan di toko. Lalu kemudian, itu nanti untuk secara keuangan nanti dikelola sama Yayasan. Jadi kami hanya mencatat dan apa namanya menyetorkan ke Yayasan. Lalu kemudian, di tahun 2023 eh, 2023 akhir, sekitar bulan September itu, kemudian Yayasan memberikan kepercayaan kepada saya. Tidak hanya saya, juga mas Wawan maupun mas Anto. Kami mengelola ini secara apa ya, secara mandiri, secara bersama-sama. Kalau dulu, kemarin dipegang sama Yayasan, kalau sekarang kami diberi kepercayaan bagaimana mengelola ini. Kalau soal anggaran, kalau baik secara anggaran, apa namanya, penyusunan anggaran, yang sebelumnya dilakukan oleh Yayasan, sekarang kami lakukan sendiri. Jadi, saya mencatat juga di sini, tapi kemudian dibantu Yayasan untuk, apa yaa, secara keseluruhan, secara garis besarnya. Kalau laporan keuangan, ada. Dulu dari Yayasan. Kalau dari sini, kami hanya memasukan pendapatan yang ada dari tiap pos. Selama tiga tahun ini kami buat laporan sendiri, terus nanti setiap tahun kami kirim ke Yayasan Basis. Apa lagi sekarang, kami di sini sudah ada aplikasi yang memudahkan pengerjaan dan pengontrolan keuangannya. jadi, kita ada aplikasi. Kalau dulu saya hanya mencatat dari excell, yang kemudian itu dishare ke Yayasan juga. Yang untuk apa namanya, ee, semacam ada atasannya lagi di keuangannya. Terus sekarang, itu saya tidak perlu lagi men-share ke Yayasan, tapi saya diberi aplikasi di mana saya cacat keuangan juga di situ. Nah, saya tetap dipantau juga dari Yayasan. Sehingga pengelolaan keuangannya rapih, teratur dan terkontrol. Semua bisa lihat keuangannya, terbuka. Dari Kami, di Omah Petroek, juga Yayasan bisa sama lihat keuangannya. Tidak tersembunyi. Dengan aplikasi itu, Yayasan tetap memantau keuangan. Aplikasinya itu, aplikasi manajer. Jadi, saya mencatat setiap pemasukan

	dan pengeluaran. Lalu kemudian nanti tetap dilihat oleh Yayasan. Setiap harinya saya mencatat pendapatan dan pengeluaran. Kalau dulu juga, apa namanya, kami gak ada pegang atau punya rekening operasional. Lalu kemudian sekarang kami diberi rekening operasional. Terus itu, saya juga melakukan pencatatan secara teratur setiap transaksi. Kalau anggaran nanti sama mas Anto dan romo Sindhu. Saya tugas mencatat pemasukan dan pengeluaran. Kalau dilihat secara garis besarnya, biasanya, bisa sih untuk biaya operasioanlnya, selalu ada lebih atau simpanan, surplusnya. Peningkatan selalu ada. Jadi, kebentulan, sejak tahun lalu, ketika kami yang megang sendiri keuangan, ternyata, saya dan mas Anto, ngobrol-ngobrol soal keuangan dan lihat beberapa tahun ke belakang, ini kami surplus. Namun belum sesuai target. Kami kemudian membuat target di tahun depannya, tahun 2024 kemarin. Kami harus mencapai target, naik omsetnya 20 % dari sebelum. Jadi, kemudian, ternyata, waktu kami sebelumnya rapat tahunan Yayasan, dihitung-hitung, kami bisa mencapai target. Pergerakan keuangan selalu saya lihat setiap minggu, baik pencatatan mas Wawan (mingguan), saya juga melihat apa namanya, by tamu yang masuk. Apalagi wisma kalau tamunya banyak, biasanya agak aman. Tapi kalau tamunya belum mencukupi sesuai target, biasanya kami mengandalkan dari kopinya. Kita usahakan bisa naikin pendapatan lewat warung, tiketnya biasanya kita naikkan. Kalau untuk pembangunan, manajemen di sini gak turut campur. Biasanya itu, dananya, donasi dari luar. Jadi gak mengganggu. Mas Anto sebagai manajer harian yang menangani dan saya bantu untuk mencatat pengeluaran-pengeluarannya. Terus itu dilaporkan ke Yayasan. Kalau untuk pembangunan yang baru, apa namanya, yang melalui manajemen kami sendiri, baru dapur sih. kopi, kalau yang lain-lainnya dari luar. Kalau kopi, ini yang pertama, jadi kami, semacam diuji atau dites, gitu, oleh Romo Sindu. Bisa gak membangun dari hasil kalian sendiri, dari manajemen ini, bisa gak kalian membangun. Kira-kira kalian punya cukup gak dananya. Ternyata kami bisa. Tambahan bangunan dapur kopi yang tingkat mulai tahun 2019 sebelum pandemi. Pembangunan tambahan in dari sini dan puji Tuhan bisa. Ternyata bisa setelah berjalan.
--	---

2	Bagaimana donasi atau pendanaan di Omah Petroek?	Kalau donasi, nanti yang mengetahui dari Yayasan. Langsung dikirim ke Yayasan Basis. Soalnya, kalau donasi itu masuk melalui Yayasan. Nanti kalau kami butuh, Yayasan transfer ke Omah Petroek, tapi kami gak tahu dari mana uangnya, maksudnya dari siapa donaturnya. Saya hanya tahu bahwa nanti bahwa tahun ini mau membangun, yang membangun. Darimana donasinya, gak tahu. Cuma secara garis besarnya saja, romo. Habis itu, nanti kita perlu berapa, untuk apa namanya, membangun ini akan dikirim dari pihak Yayasan. Semua keuangan sudah posnya atau bagiannya. Uang dari Donasi sudah ada posnya tersendiri dengan pelaporannya masing-masing.
3	Lalu untuk misalnya, bagaimana mbk Lely melihat pemasukan dan pengeluaran setiap hari, setiap bulan atau setiap tahun di omah Petroek? Apakah surplus atau defisit?	kalau itu, saya berarti mulai itu dari pandemi. Kalau mulai dari awal, setelah pandemi, tahun 2022. Jadi, kalau mulai dari 2022 itu, itu semacam kita memulai dari awal sih. Mulai membangun, misalnya kayak kopi, terus wisma, terus mulai dengan tiket juga. Itu, di awal-awal masih, ya kami gak ada defisit sih. Terus, mulai berjalan tahun, setiap tahun masih surplus. Hampir setiap bulan itu, pemasukannya selalu surplus. Ee, soalnya gini, kalau untuk pembiayaan yang besar seperti pembangunan masih dapat sumbangan dari Yayasan. Beberapa memang masih ditanggung dari Yayasan. Misalnya, perbaikan-perbaikan karya, fisik, mungkin yang membutuhkan dana yang lebih besar, mungkin itu dibantu sama Romo Sindhu. Kalau penggajian, perbaikan kecil-kecilan dan oprasional harian, itu ditanggung dari sini semua. Kita bisa tanggung sendiri untuk semua operasional di sini setiap hari, setiap bulan dan tahun. Kalau beli tanah, atau bangun baru, ya, gak bisa, kita butuh donasi dari luar juga.
4	Manakan sumber pendapatan yang paling besar dalam mendukung operasional di Omah Petroek?	Penginapan. Itu yang paling besar. memang dari awal. Kemudian warung kopi juga. Ya, penginapan selalu paling besar pemasukannya. Ada tiket (per-orang 50k). Tiket perorangan untuk yang kunjungan tanpa menginap, tetapi tiket untuk yang menginap untuk include dalam paket biaya.
5	Bagaimana mengetahui bahwa pelanggan tertarik atau bagaimana respon balik pelanggan?	Paling sih, melalui google map. selain itu, ada beberapa pelanggan-pelanggan yang balik kembali ke sini. Selama saya di sini, sudah balik beberapa pelanggan-pelanggan tersebut karena memang puas dengan pelayanan kami. Meski puas dengan makanannya juga, tapi yang mereka (pelanggan) paling puas adalah dengan pelayanannya. Ya, cara menanggapi pelanggan, ada pelanggan yang

		mau diajak ngobrol dan ada yang mau pelayanannya lebih baik, gitu.
6	Bagaimana dengan menu makanan bagi pengunjung yang menginap?	Untuk mahasiswa dikenakan biaya Rp 170.000 per malam. Dengan biaya ini cukup, jika 50 tamu mahasiswa, bisa tutup (membiayai) biaya operasional. Tamu umum dikenai tarif Rp 250.000 per malam. Tapi masih didiskon. Ada tawar menawar di sini, kebanyakan tawar menawar harga. Ini strategi untuk menarik pelanggan.
7	Bagaimana prospek ke depan Omah Petroek?	Sebetulnya pasti bisa. Sekarang aja selalu ada pembangunan kami melihat bahwa pasti ke depannya pasti berkembang dan maju. Ini yang mau masuk pakai tempat ini dalam waktu dekat, sekolah kanisius Jakarta. Dan mereka pakai sudah masuk tahun ketiga atau keempat, mereka menggunakan tempat ini. Selain kami menjadi penyelenggara tempat, kami juga memfasilitasi kegiatan mereka. Jadi mereka datang ke sini, ya terima bersih dan biasanya kami sudah siapkan.
8	Apakah ada evaluasi untuk membahas program di Omah Petroek?	Ya, itu kami selalu buat mingguan. Setiap Kamis, kami buat, bahas semua hal, kegiatan di sini. Terus juga bahas rencana ke depan, untuk satu minggu.
9	Apa saja kegiatan-kegiatan atau program khusus di tempat ini?	Itu nanti, ada yang kerja sama dengan kampung untuk kegiatan budaya, pelatihan-pelatihan seperti membuat janur, yang dari daun kelapa. Ada pelatihnya. Semacam ada pengetahuan baru buat anak-anak sekolah atau mahasiswa. Ada kegiatan-kegiatan yang disiapkan untuk menambah keterampilan mereka, para pengunjung, ada gamelan, ada seni tari juga.
10	Apakah ada kerja sama dengan lembaga lain?	Kompas data itu beda manajemennya. tapi tetap ada pemasukannya juga ke kami, omah petroek. Kami mengartikannya sebagai biaya listrik, bukan biaya sewa tempat. Kompas menyewah tempat. Semacam menjalin relasi atau mitra. Terus, mereka sewa tempat di sini. Sebenarnya sudah ada lama tempatnya, di belakang, sekarang dipindah tempat di depan aja dan ada orangnya. Sebelumnya gak ada orangnya. Ada monitor, jadi pengunjung nyari sendiri dan belum berbayar. Istilah lain, mengganti uang listrik.
11	Bagaimana manajemen secara keseluruhan di Omah Petroek?	Ya belum tersentuh, karena di sini tidak ada yang bagian marketing atau promosi untuk keluar menawarkan ke sekolah-sekolah atau ke instansi-instansi. Itu kan belum ada orang khusus. Promosi masih dari mulut ke mulut. Ketika temannya merasa enak, nanti temannya bercerita ke teman yang lain dan seterusnya. Juga sudah lewat media sosial, seperti facebook, Instagram, toktok. Itu

		juga kami dibantu oleh anak-anak magang juga, terus kami perlahan-lahan mulai menggunakan media itu sebagai sarana promosi. Kadang-kadang, kami tidak konsisten karena tidak ada orang yang bagian marketingnya, karena seperti itu harus konsisten. Supaya pelanggannya gak lari. Ditangani oleh mas Anto sendiri sebagai manajer harian mengenai promosi. Ya, kami mungkin masih kurang di bagian promosi seperti yang dibuat oleh manajemen hotel. Kami masih sederhana dan berjalan seadanya. Tapi yaaa, selalu saja ada tamu yang datang. Kalau kerjasama sampai saat ini, itu yang dibangun oleh Romo Sindu. Kita tidak hanya kerja di tempat kita untuk pekerjaan kita saja, tetapi kalau kamu punya waktu luang, kamu bisa membantu teman kamu di samping kamu mencari sesuatu yang baru, kegiatan yang baru, pengalaman baru. Selain saya urus keuangan, dulu sebelumnya saya magang juga di kopi dan saya kelamaan di warung kopi, saya senang di warung, entah membuat kopi, bertemu pelanggan, atau masak. Jadi, Saya kebanyakan, apa, ya membantu di kopi, jadi tidak selalu di keuangan. Daripada saya suntuk melihat computer terus, jadi saya biasa bantu di kopi untuk buat kopi, terus, nyari menu-menu baru. Terus, apa namanya, menyapa pelanggan di kopi juga.
--	--	---

Responden 12 : Staf Toko Souvenir Omah Petroek
 Pendidikan : SMK-Kepi
 Waktu : Sabtu, 22 Maret 2025, Jam 10.38 - selesai
 Durasi : 44 menit 23 detik
 Tempat : Omah Petroek
 Pengalaman kerja : 10 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana pengelolaan keuangan di toko Souvenir?	Sejak awal, saya di sini, juga sering bantu-bantu di terima tamu. Di sini ada cacat buku tamu juga. Kalau keuangan, sekarang kami yang urus sendiri. Artinya yaa, apa namanya, diberi tanggung jawab, semacam itulah oleh Yayasan untuk kami atur sendiri. Jadi, kami cacat sendiri semua pemasukan dan pengeluaran setiap hari. Saya mencatat transaksi mingguan. Nanti da staf lain yang cacat harian. Ini kan, mudah, karena pakai aplikasi keuangan. Jadi, kita bisa, aa apa namanya, lihat semua, terkontrol keuangannya. Ada juga CCTV, jadi orang gak bisa mau sembunyi. Namanya juga CCTV, kita meskipun gak ingin ambil uang, y akita terawasilah. Nanti saya dari sini, saya kirim ke staf lain lagi untuk

		laporan bulanan, cacat yang bulanan, ya gak dicatat lagi, hanya buatkan rekapan untuk setiap bulan sekaligus laporan untuk satu tahun. Jadi, tetap aman, dan hemat penggunaannya. Lihat dulu, apa yang mau dibuat. Setiap hari dari mas Yohan sebagai pengelola warung kopi kirim laporan keuangan. Lalu, ke tempat saya menjadi laporan mingguan (dicatat per minggu), saya laporkan ke mbk Lely menjadi laporan bulanan. Jadi, harian dari mas Yohan, mingguan di saya dan bulanan dan tahunan juga, di mbk Lely. Kalau pendapatan keuangan jelas urutan pertama itu Wisma atau penginapan, Warung kopi, baru toko souvenir. Kalau yang datang melihat pasti ada. Tapi belum tentu cocok dengan harganya, cocok barangnya, tapi ada yang tertarik ke toko souvenir.
2	Bagaimana mengetahui bahwa pelanggan tertarik atau bagaimana respon balik pelanggan?	Ya, secara tidak langsung dengan kotak uang yang disediakan. Kita bisa lihat jumlah uang yang masuk dalam seminggu atau sebulan. Apa namanya, di sini, kita sediakan kotak suka rela, biasanya tamu-tamu kasih donasi, kita bisa lihat jumlah uang dengan perkiraan jumlah tamu yang datang. Juga ada buku tamu, tamu-tamu nulis di situ juga.
3	Bagaimana dengan menu makanan bagi pengunjung yang menginap?	Tergantung tamunya yang memilih menu berdasarkan list yang ada. Biayanya sudah include semua. Tamu bayarnya per pack, termasuk penginapan dan makan minum, loket. Juga ada 2 kategori harga, yaitu untuk umum dan mahasiswa. Biar ada variasi, juga strategi untuk menarik tamu juga. Kita kasih buat mahasiswa lebih murah biasanya, anak sekolah. Berbeda yang buat umum, lebih mahal.
4	Musim apa saja tamu paling banyak berkunjung?	Itu kan, tergantung kalender akademik pendidikan, kalender apa namanya, kalau Gereja itu, romo. Karna begini, ee, kalau pendidikan itu kan ada ini masanya, kalau SLTA, apa namanya, OSIS itu, regenerasi, itu apa, kalau dari mahasiswa itu nanti, paling macam BEM atau unit-unit, makrab mahasiswa baru, dari kakak tingkat. Terus dari gereja misalnya, nanti kan ada musim ini, apa, musim krisma, pendampingan, persiapan komuni, atau mereka ada prodiakon atau lingkungan mau ada kegiatan. Biasanya, tergantung agenda dari pelanggan.
5	Bagaimana prospek ke depan Omah Petroek?	Yang jelas nanti tamu akan tertarik seperti yang ditanyakan tadi apakah ada banyak yang berlangganan. Suatu saat pelanggan akan kembali dengan perubahan-perubahan seperti ini pasti pelanggan akan senang meskipun tidak setiap hari pelanggan datang. Romo

		Sindhu juga mengatakan bahwa setiap tempat harus menarik untuk dikunjungi. Makanya tempat-tempat yang pojok, kotor, atau apapun harus dibuat menarik dan dibersihkan. Tujuan untuk itu, untuk menarik atau kalau ada perubahan ke depannya, harus menarik pelanggan.
6	Apakah ada evaluasi untuk meningkatkan pelayanan di Omah Petroek?	Evaluasi selalu dibuat biasanya mingguan. Harian biasanya per divisinya masing-masing. evaluasi tahunan dengan Yayasan Basis. Kalau kegiatan, dari dulu mengalir saja. Ada kegiatan pelatihan jurnalistik, budaya.
7	Apa saja kegiatan-kegiatan atau program khusus di tempat ini?	Biasanya, kalau ada tamu dalam grup, mereka minta rundown acara untuk kami siapkan. Seperti pelatihan-pelatihan. Buat Janur, biasanya satu sesi diisi oleh yang di kampung dan biaya yang sudah diincludekan dengan paket penginapan. Istilahnya ngasih uang transport ke pelatihnya, kan. Ada kegiatan tari, gamelan, pokoknya kita memberdayakan orang-orang kampung di sekitarnya. Kegiatan yang menonjol di sekitar sini yang dikembangkan. Dari pelatihan-pelatihan yang kecil-kecil tadi, akan diisi pada bagian penutup sesi. Misalnya, janur untuk apa, tari untuk apa, dan gamelan untuk apa, semacam kesimpulannya, penjelasannya, gitu. Ini semua menjadi cara yang dibuat untuk menarik dan membuat tamu senang datang di sini.
8	Apakah ada kerjasama dengan lembaga lain untuk mendukung Omah Petroek?	Ya, jelas ada di sini karena relasi. Ada kerjasama dengan KOMPAS. Kalau di sini, yang paling utama disediakan adalah data koran Kompas, dari awal sampai hari ini. Bisa didapatkan di sini dengan harga mahasiswa, bisa cetak apa pun. Harga mahasiswa, tarifnya murah. Jadi kalau mahasiswa mencari data, input data Kompas, ada bayarannya. Sasaran lain juga, nanti mereka belanja di warung kopi. Manajemen mereka langsung ke Kompas Jogja. Jadi, semacam nambah fasilitas untuk semakin menarik pengunjung di omah petroek.
9	Apa kendala yang harus diperbaiki ke depan?	Kalau bangunan fisik, yang jelas, masih banyak pekerjaan rumahnya. Dalam arti, kita tempatnya seperti ini kurang cahaya dan udara karena udara sangat penting, nilai jual. Dampaknya ke atap rumah. Pasti cepat rusak karena lembab (kurang cahaya matahari dan sirkulasi udara). Biaya perawatannya lebih tinggi, karena sering diperbaiki karena masalah ini.
10	Bagaimana kerjasama team di Omah Petroek?	Gini, setiap ada keramaian atau menerima order banyak, misalnya di kopi, kami pasti saling membantu. Itulah yang selalu diutamakan, supaya saling

		membantu. Kalau ada tamu yang dalam kelompok, kami semua bisa bantu siapkan penginapan.
--	--	---

Responden 13 : Staf Warung Kopi Omah Petroek
 Pendidikan : SMK - Otomotif
 Waktu : Sabtu, 22 Maret 2025, Jam 11.45 - selesai
 Durasi : 22 menit 10 detik
 Tempat : Omah Petroek
 Pengalaman kerja : 3 tahun

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana pengelolaan termasuk tata kelola keuangan di warung kopi (kafe)?	Kalau di Kafe, Kalau untuk mengatur keuangan, di sini kami mencatat juga. Tapi, setelah, setiap pagi, sebelum kami siap menerima order, atau setelah jam 9, jam 10, saya laporan ke tempat pak Wawan untuk pencatatan pendapatan sama pengeluaran dari kafe. Kami, laporannya setiap hari, setiap pagi atau setiap sore. Jadi, laporan keuangan kami sifatnya harian, terus kami kirim terus ke staf yang buat untuk mingguan. Kalau mengenai pengelolaan warungnya, awalnya kami mulai juga belum seperti ini, masih sedikit barangnya. Perlahan-lahan kami kembangkan, banyak belajar dari tempat lain juga. Kami dibawa mas Anto jalan-jalan ke kedai atau warung kopi yang lain. Di sana kami lihat dan belajar cara penyajian, cara menghadapi pelanggan, cara melayani. Apa yang baik di tempat lain, kami pakai untuk membuat warung kopi Omah Petroek semakin baik dan disenangi banyak tamu. Saya, untuk kopi, belajar otodidak, juga bisa masak-masak. Jadi saya kerja di sini, bisa masak juga, gak perlu cari khusus tukang masak. Kopi ini dapat dari mitra dari Melkos. Kerjasama dengan melkos sebagai penyedia kopi. Kopi nusantaranya, dari Sumatera, Jawa, NTT. Kami ambil kopi di mitra Melkos biar fokus. Karena nanti kami harus ngurusin itu lagi. Jadi, nanti jadinya punya dua fokus. Kami harus bertemu petani-petani untuk mendapatkan kopi. Terus, kami harus memasarkannya lagi. Belum layani pelanggan di warung kopi. Nanti jadi ribet dan gak fokus.
2	Apa saja yang ditawarkan di Warung kopi?	Banyak. Ya, ada lumayan banyak dan bervariasi. Biar pelanggan bisa milih, mana yang disenangi. Kopi saja ada macam-macam, namanya juga warung kopi Nusantara. Kopinya dari mana-mana di Indonesia. Biar setiap tamu yang datang minum kopi bisa merasakan nuansa nusantara, keberagaman. Juga ada makanan ringan semacam snack, gorengan dan juga kami punya makan berat, seperti nasi, ayam goreng. Yaa ada list menu

		juga, ada indo mie juga. Kami siapkan macam-macam, biar menari tamu datang karena variasi.
3	Bagaimana pemasukan dan pengeluaran kafe selama kurang lebih tiga tahun?	Kalau pemasukannya itu kadang naik turun. Terkadang itu kebanyakan tamu datang hanya untuk kunjungan saja daripada mau beli minum ngopi. Kadang-kadang ada juga yang cuma hanya ngopi. Kadang yang di warung kopi itu ramai tetapi yang kunjungan ke penginapan kurang. Kalau untuk yang menginap nanti kami menyesuaikan untuk menunya. Ya, sesuai permintaan tamu. Biasanya para tamu yang nginap pesan di warung juga. Kami menyesuaikan untuk tamu-tamu yang ada. Tapi biasanya yang nginap untuk makan-minumnya, apalagi kalau jumlahnya banyak, sudah pakatnya sendiri. Yang urus ada ibu-ibu di kampung. Tamunya order atau pesan lewat staf dan yang masak ibu-ibu dari kampung. Ada daftar menu yang disediakan dan tamu memilih menu yang mereka sukai. Semua pembayaran itu sudah masuk dalam paket ketrang makanan termasuk penginapan. Untuk pemasukan warung kopi, naik turun, setiap hari, juga setiap minggu, Tapi biasanya rata-rata selalu naik. Warung Kopi termasuk besar juga pemasukannya. Selain wisma (penginapan) di bawahnya itu warung kopi. Jadi, kopi menjadi tujuan utama selain menginap karena warung kopi berada di depan.
4	Bagaimana dengan menu makanan bagi pengunjung yang nginap?	Oh, kami ada menunya. Sudah ada menu atau listnya. Sudah ada list menunya. Tamunya tinggal milih aja, mau makan apa, minum apa. Jadi, ada pakatnya juga. Kalau tanya banyak, kita pakai orang luar, ibu-ibu di kapung, bagi-bagi berkatnya. Mereka siapkan makan-minum dengan paket yang kita siapkan, sesuai menu di sini. Mereka nunggu menu kita, di sini.
5	Musim apa saja tamu paling banyak berkunjung?	Musim-misum sekolah itu. Bulan Juli sampai Oktober. Kalau setiap tahun, belum mesti ada yang balik, gentian gitu. Nanti sekolah A semester ini, semester berikut ada ada yang lain lagi. Tapi suatu saat akan kembali lagi, Karna pengalaman dari Solo itu, dari sekolah itu mengagendakan tahun ini kea rah timur, misalnya, besok suatu saat ke sini lagi, kea rah barat. Jadi berlangganan, bukan setiap periodenya, tapi suatu saat tiba gilirannya ke sini, yak e sini lagi.
6	Apakah ada evaluasi untuk meningkatkan pelayanan di Omah Petroek?	Kami selalu ada pertemuannya bersama. Dengan semua divisi, warung kopi, keuangan, penginapan dan toko, sama-sama evaluasi apa yang sudah dibuat seminggu, apa yang belum atau masih belum maksimal. Juga bahas apa yang akan dibuat satu minggu ke depan. Biar semua jelas.

		Semua kami kerja sama, saling mendukung satu sama lain dan membantu.
7	Apa kendala yang di hadapi di Omah Petroek khususnya dalam mengelola warung kopi?	Ya, kalau saya di sini, sudah cukup. Tinggal kami mengembangkan yang sudah ada. Kendala bagaimana membuat tamu untuk semakin banyak yang datang. Menikmati saja apa yang ada dulu. Saya gak bisa memikirkan ke depannya seperti apa, tapi mengalir saja. Ya lebih meningkatkan pelayanannya, bagaimana menanggapi pelanggan, ketika pelanggan bertanya dan mengajak ngobrol, gitu.
8	Mengapa menu makan dan minum untuk tamu tidak disiapkan di warung kopi saja?	Kalau jumlahnya besar, ribet. Nanti gak bisa melayani semua. Kita bagi-bagi tugas saja. Kalau ada yang menginap di wisma dan ada tamu yang hanya ngopi, nanti kita gak fokus, jadi bercampur. Gak bisa melayani dengan baik. Makanya ambil dari ibu-ibu di kampung untuk masakny buat tamu rombongan nginap.

Lampiran 3. Proses Coding dan Kategorisasi Tematik

A. Rumah Budaya Sumba

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 1

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	“Semua pendapatan kita hanya hidup untuk <i>living cost</i> , bertahan untuk satu bulan saja. Pendapatan untuk satu tahun hanya bisa tutup 30-40%.”	Ketergantungan pada dana luar	Minimnya pendapatan internal (Ketergantungan Dana Eksternal)	Ketergantungan pada Donasi Luar
2	“Kita harus mencari donasi dari luar untuk menutup 60-70% kebutuhan biaya hidup kita. Rata-rata pemasukan setiap bulan dari hasil penginapan, dan lain sebagainya sebesar 5-7 juta rupiah”	Donasi luar sebagai penyokong utama	Dominasi bantuan dari luar (Ketergantungan Dana Eksternal)	Ketergantungan pada Donasi Luar
3	“Dia menyumbang setiap bulan 10 juta rupiah... Kalau tidak ada ini, kita tidak bisa bertahan.”	Donatur tetap sebagai penopang	Donatur tetap sebagai penyokong utama (Ketergantungan Dana Eksternal)	Ketergantungan pada Donasi Luar

4	“Saya selalu punya kecurigaan mengenai pelaporan keuangan.”	Masalah transparansi keuangan	Kurangnya sistem keuangan yang transparan (Pengelolaan Keuangan)	Kerapuhan Sistem Manajemen dan Keuangan
5	“Laporan keuangan saya beri ke Monika... mungkin ada yang tercecer.”	Sistem pelaporan tidak rapi	Pengelolaan manual & tidak sistematis (Pengelolaan Keuangan)	Kerapuhan Sistem Manajemen dan Keuangan
6	“Saya berharap ada orang lain bagian manajemen, yang bisa menata, dan mengelola.”	Harapan manajemen profesional	Kebutuhan profesionalisme (Pengelolaan Keuangan)	Kerapuhan Sistem Manajemen dan Keuangan
7	“Kerja satu bulan dan dia pergi tanpa pamit.”	Loyalitas staf rendah	Rendahnya loyalitas staf (Masalah SDM)	Keterbatasan dan Ketidakstabilan SDM
8	“Tidak ada kontrak perjanjian kerja tertulis.”	Minimnya kontrak kerja	Minimnya sistem rekrutmen (Masalah SDM)	Keterbatasan dan Ketidakstabilan SDM
9	"Dari 7 orang hanya 2 yang kembali. Dan satunya lagi hanya kerja satu bulan dan punya masalah, lalu minta berhenti. ...Saya bilang kalau pemasukan besar, tidak mungkin saya beri kamu kecil (gaji). Kamu sendiri yang menentukan gaji dan lain sebagainya. ...Saya terima orang yang aneh-aneh semua. Mereka kasih orang yang bermasalah semua."	Staf tidak bertahan lama dan staf tidak kompeten atau bermasalah	Tingkat turnover dan ketahanan staf rendah	Rendahnya kualitas rekrutmen dan tingginya turnover tenaga kerja
10	“Saya sendiri kelola semua ini... Saya tidak bisa melakukan semua dengan sendiri.”	Beban kerja pemimpin	Kurangnya SDM berkualitas & berdedikasi (Masalah SDM)	Keterbatasan dan Ketidakstabilan SDM

11	"Kita juga jualan air... Saya sedang mempersiapkan pembangunan apotik."	Jual air dan persiapan membangun usaha apotik	Unit usaha baru	Diversifikasi Usaha sebagai Strategi Kemandirian
12	"Sudah promosi di Booking.com, Airbnb, Instagram."	Promosi digital	Promosi melalui aplikasi	Strategi promosi
13	"Evaluasi ada, tapi bersifat aksidental saja, tidak ada secara mingguan dan bulanan."	Evaluasi tidak rutin	Tidak ada sistem evaluasi (Struktur Organisasi)	Struktur Organisasi Tidak Formal dan Berbasis Empati
14	"...Saya bisa ambil tindakan tegas untuk menghentikan staf yang malas, tapi kasihan, masalah kemanusiaan"	Kepemimpinan berbasis empati	Struktur informal berbasis belas kasihan (Struktur Organisasi)	Tantangan kepemimpinan dan manajemen SDM
15	Saya hanya terima uang dari tamu aplikasi, yang masuk ke rekening Weekelo (vila Weekelo). Uang <i>cash</i> (tunai), selalu mereka bilang sudah tutup dengan belanja, biaya operasional dan bayar gaji tukang. ... Laporan keuangan saya beri ke bagian keuangan, saya beri kwitansi dan kamu catat semua. Mungkin ada yang tercecce, tapi saya mau bilang apa. Saya tidak bisa buat apa-apa	Ketidakberdayaan dalam mengawasi keuangan	Masalah transparansi dan kelemahan dalam kontrol keuangan	Pengelolaan keuangan: transparansi dan akuntabilitas
16	Saya sedang mempersiapkan pembangunan apotik... tidak hanya bergerak di bidang sosial, budaya, tapi juga di bidang kesehatan. ...Saya selalu berpikir, suatu saat nanti, Rumah Budaya yang kita lihat	Perluasan bidang ke sektor kesehatan dan pentingnya penguasaan keuangan dan bisnis	Optimisme terhadap keberlanjutan lembaga dan pentingnya penguasaan manajemen	Strategi diversifikasi sumber pendapatan dan penguatan kapasitas manajerial

	sekarang ini, akan tiba juga saatnya kita panen. ...Yang penting kita kuasai ilmu manajemen, keuangan, bisnis, juga seperti aplikasi yang bisa jadi alat kontrol dalam pelaporan keuangan			
17	"Sekarang bangun kapela, bukan dari kita. Kolam renang bukan dari kita. Itu semua sumbangan dari luar. ...Kita sudah punya daya tarik museum, tapi harus ada yang menambah daya tarik pengunjung untuk mau datang."	Kapel dibangun dari sumbangan luar	Kebutuhan akan sumbangan untuk pengembangan	Ketergantungan pada bantuan eksternal
18	"Evaluasi ada, tapi bersifat aksidental saja, tidak ada secara mingguan dan bulanan. ...Saya bisa ambil tindakan tegas untuk menghentikan staf yang malas, tapi kasihan, masalah kemanusiaan"	Evaluasi bersifat insidental dan tidak ada evaluasi rutin	Sistem Evaluasi yang Tidak Terstruktur	Sistem Evaluasi dan Tantangan Manajerial yang lemah

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 2

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Tata kelola keuangan di Rumah Budaya masih belum sempurna... sebelumnya pakai aplikasi, sekarang pakai Excel biasa... aplikasi dari provinsi tidak berjalan lagi."	Tata kelola belum optimal; pencatatan manual; transisi dari aplikasi ke Excel; sistem provinsi tidak berjalan	Ketidakteraturan sistem pencatatan dan kontrol keuangan	Keterbatasan sistem pengelolaan keuangan lembaga
2	"Pemasukan dari unit usaha... tapi saat pandemi tidak stabil... masih tergantung pada donasi luar... kalau ada uang buat kegiatan,	Sumber dana beragam tapi tidak stabil; ketergantungan pada donatur; kegiatan	Ketergantungan pada donatur dan fluktuasi pendapatan	Ketidakstabilan keuangan dan kebutuhan diversifikasi pendanaan

	kalau tidak ya tidak bisa."	bergantung pada ketersediaan dana		
3	Butuh Memaksimalkan pemanfaatan aset yang dimiliki, Melakukan promosi untuk meningkatkan pemasukan dan butuh staf yang memadai untuk ini.	Aset belum dimaksimalkan; kekurangan SDM; promosi lemah; evaluasi tidak rutin; ketergantungan donasi	Kebutuhan memaksimalkan aset dan strategi peningkatan pendapatan	Keberlanjutan finansial Rumah Budaya
4	"Setuju kalau rumah budaya punya tabungan jangka panjang... promosi harus ditingkatkan... hindari renovasi tidak mendesak... pentingnya perencanaan keuangan."	Pentingnya tabungan lembaga; promosi sebagai strategi; seleksi kegiatan prioritas; perencanaan keuangan	Strategi efisiensi dan penguatan kapasitas finansial	Strategi kemandirian keuangan
5	Selama pandemi... jumlah tamu dan pengunjung tidak stabil, bahkan tidak ada. ... Kami sangat ditolong donatur, termasuk dalam bentuk proyek renovasi sekolah"	Jumlah pengunjung tidak stabil	Donatur membantu program dalam bentuk revovasi sekolah	Ketergantungan pada donasi eksternal
6	"Meningkatkan promosi... menghindari renovasi yang tidak mendesak. ... Perbaikan hanya dilakukan dalam kondisi darurat."	Meningkatkan promosi dan menghindari renovasi yang tidak penting	Penghematan biaya dan fokus pada prioritas utama	Strategi efisiensi anggaran dan peningkatan promosi
7	"Kendala utama... belum memiliki staf yang membantu untuk optimalkan penggunaan aset. ... Butuh staf yang memadai untuk promosi dan peningkatan pemasukan"	Kebutuhan staf untuk peningkatan pemasukan	Kekurangan sumber daya manusia (SDM) untuk optimalisasi aset	Keterbatasan sumber daya manusia (SDM)
8	"Semua aset ini kalau dimaksimalkan sangat cukup untuk kebutuhan operasional rumah budaya. ... Pendapatan	Aset yang tersedia sangat mencukupi jika dikelola dengan baik	Potensi aset internal	Diversifikasi sumber pendapatan

	datang dari kunjungan, penginapan, resto, bengkel, tangki air, hasil kebun, museum"			
9	Pemasukan masih cukup untuk operasional sehari-hari, namun belum ideal untuk pengembangan"	Pemasukan belum cukup untuk pengembangan	Pentingnya perencanaan keuangan jangka panjang bagi keberlanjutan Rumah Budaya	Manajemen keuangan berkelanjutan

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 3

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Pendapatan di sini tidak menentu. Kadang tamu ramai, kadang tidak. Kadang tidak ada tamu juga..."	Fluktuasi jumlah tamu	Fluktuasi Pemasukan dan Pengeluaran	Fluktuasi Pendapatan
2	"Bulan yang sedikit ramai itu, bulan Januari awal, ya kalau Desember kan sudah ada yang pulang..."	Pengaruh musim liburan	Fluktuasi Pemasukan dan Pengeluaran	Fluktuasi Pendapatan
3	"Dari pemasukan yang ada, yaa, sedikit-sedikit bisa menutupi biaya operasional di vila Weekelo."	Pendapatan yang menutupi biaya operasional	Pengelolaan Keuangan	Pengelolaan Keuangan yang lemah
4	"Pernah minta dari Rumah Budaya untuk menutupi biaya operasional di vila, tapi ya selama tiga..."	Bantuan keuangan dari Rumah Budaya	Pengelolaan Keuangan	Tantangan Keuangan
5	"Keuangan di sini, biasanya saya kirim ke Pater Robert sebagai pimpinan atau direktur. Saya buat..."	Pengelolaan laporan keuangan	Pengelolaan Keuangan	Pengelolaan Keuangan yang Tidak Terstruktur
6	"Laporan yang pakai excel, biasanya setiap tahun. Setiap hari dikirim ke Pater Robert, tapi yang..."	Laporan keuangan harian dan tahunan	Pengelolaan Keuangan	Pengelolaan Keuangan yang Tidak Terstruktur
7	"Kami di sini, ada resto, penginapan dan sewa	Sumber pendapatan utama	Fluktuasi Pemasukan dan Pengeluaran	Diversifikasi usaha

	aula. Ya kafe juga, gabung sama resto."			
8	"Bulanan juga ada satu, dua bulan defisit atau minus pemasukan, pengeluaran lebih besar daripada..."	Defisit bulanan	Pengelolaan Keuangan	Fluktuasi Pendapatan dan Tantangan Keuangan
9	"Supaya pendapatan meningkat, ya harus ada tamu. Ya, supaya tamu banyak, makanan dan pelayanan..."	Fokus pada pelayanan dan kualitas makanan	Kualitas pelayanan	Strategi peningkatan kualitas layanan
10	"Kami juga promosi lewat media sosial: Instagram, Whatsapp, tiktok. Dan saya sendiri yang urus..."	Promosi melalui media sosial	Promosi dan Pemasaran	Promosi dan Pemasaran yang Terbatas
11	"Kami berempat kadang kewalahan untuk melayani. Karena ada dua yang di dapur, dua yang melayani..."	Kekurangan tenaga untuk melayani tamu	Kendala Pelayanan dan Manajemen	Keterbatasan SDM
12	"Setiap bulan itu, bisa Rp 15-20 juta pemasukan."	Pemasukan bulanan yang bervariasi	Fluktuasi Pemasukan dan Pengeluaran	Fluktuasi Pendapatan
13	"Kalau formal tidak ada. Tapi kalau datang, terus memberi tahu apa yang tidak beres..."	Tidak ada evaluasi formal	Perencanaan dan Evaluasi	Evaluasi dan perencanaan program

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 4

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Tidak ada staf khusus yang mengelola museum, seperti membuka museum jika ada tamu..."	Pengelolaan museum tanpa staf khusus	Pengelolaan Museum dan Staf Pengelola	Pengelolaan yang Profesional dan Penataan Interior yang Menarik
2	"Penataan interior di dalam museum juga sudah bagus, sehingga lebih menarik para tamu..."	Peningkatan penataan interior museum	Pengelolaan Museum dan Staf Pengelola	Pengelolaan yang Profesional dan Penataan Interior yang Menarik
3	"Membuat paket usaha, bekerja sama dengan travel agent..."	Kerja sama dengan travel agent	Strategi untuk Meningkatkan Daya Tarik Museum	Strategi Pemasaran yang Efektif dengan Kemitraan

4	“Yang paling besar menghasilkan atau memberikan pemasukan adalah di mebel, juga penginapan.”	Sumber pendapatan utama: mebel dan penginapan	Pendapatan dan Keberlanjutan	Diversifikasi dan Keberlanjutan Pendapatan
5	“Ada kotak derma atau sumbangan sukarela yang diletakkan di museum, ya seikhlasnya...”	Kotak sumbangan sukarela	Pendapatan dan Keberlanjutan	Diversifikasi dan Keberlanjutan Pendapatan
6	“Ya, memang, kelemahannya sekarang ini, ya manajemennya yang masih kurang baik.”	Manajemen kafe kurang baik	Pengelolaan Kafe dan Penginapan	Manajemen yang lemah
7	“Kerja tim, ya saling mendukung. Namun, belum fokus pada masing-masing tugas.”	Kerja tim belum optimal	Kendala dalam Pengelolaan dan kerja sama tim	Masalah SDM dan kerja tim
8	"Kotak derma di museum dibuka setiap 3 bulan... uangnya untuk operasional. ...Pendapatan dari mebel dan penginapan masih yang paling besar... tapi belum bisa menutupi semua kebutuhan operasional"	Sumber pendapatan utama dari mebel dan penginapan belum cukup untuk kebutuhan operasional	Keterbatasan dana operasional	Ketergantungan dari donasi eksternal
9	"Kita harus ke Pater Robert untuk minta uang... belum ada karyawan lain di bawah Pater yang menangani keuangan. ...Manajemennya masih kurang baik, belum ada strategi yang bagus untuk mengembangkan rumah budaya ini"	Tidak ada staf khusus keuangan	Struktur organisasi belum memadai	Kurangnya struktur organisasi dan sistem manajemen yang memadai
10	"Museum, restoran, dan penginapan seharusnya dikelola sebagai satu paket... sekarang ini	Museum, restoran, dan penginapan perlu	Kelemahan strategi dan pengelolaan serta	Kurangnya strategi pengelolaan dan

	belum ada strategi yang baik. ...Tamu sering tanya oleh-oleh khas Sumba, tapi kita tidak punya banyak souvenir. ...Kafe belum jalan... pengelolaan bisnis masih sangat kurang. ... Harus ada pembagian kelas harga kamar supaya bisa bersaing dan sesuai fasilitas."	dikelola sebagai satu paket	optimalisasi layanan dan produk	integrasi layanan
11	"Kami kerja-kerja saja... tidak ada evaluasi atau rapat bersama. ... Kita mau buat program satu bulan ke depan, seperti pelatihan-pelatihan, tapi belum jalan. Selama ini tidak ada evaluasi... Kami kerja-kerja saja. ...Program ke depan kami tunggu saja dari Pater Robert"	Bekerja tanpa evaluasi rutin dan Rencana program pelatihan belum berjalan	Kurangnya sistem evaluasi dan koordinasi serta Ketidadaan perencanaan program berkelanjutan	Ketidadaan koordinasi dan evaluasi secara berkala
12	"Membuat paket usaha, bekerja sama dengan <i>travel agent</i> ... mereka bisa memulai kunjungan pertama di Rumah Budaya dan selanjutnya ke tempat lain. ... <i>Travel agent</i> ini selalu memiliki kontak dengan para wisatawan, sehingga sangat penting bagi kita untuk bekerja sama dengan mereka"	Membuat paket usaha wisata dan Rumah Budaya menjadi titik kunjungan awal wisatawan	Pentingnya jaringan dan kolaborasi eksternal dan Kemitraan dan jaringan pemasaran	Strategi pengembangan paket wisata dan kemitraan

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 5

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Tamu banyak waktu sebelum Covid, turun saat pandemi, sekarang mulai naik tapi belum sama."	Kunjungan dan penginapan meningkat sebelum pandemi	Jumlah kunjungan menurun setelah pandemi	Dampak pandemi terhadap jumlah pandemi

2	"16 kamar tersedia, tapi cuma 3 dipakai. AC dan listrik sering bermasalah, belum ada pemanas air atau TV."	Kamar sedikit, AC dan listrik bermasalah	Kapasitas dan fasilitas terbatas	Manajemen Fasilitas dan Infrastruktur
3	"Saya merangkap tugas dapur, belanja, penginapan, jadi capek dan tidak fokus."	Staf merangkap tugas, kelelahan	SDM kurang efisien, tugas merangkap	Pengelolaan Sumber Daya Manusia dan Tugas
4	"Pendapatan dari tamu kurang, harus bergantung donasi dan minta uang ke Pater Robert."	Pendapatan tamu kurang, butuh donasi	Ketergantungan dana eksternal	Tantangan Keuangan dan Pembiayaan
5	"Promosi harus ditingkatkan, kafe belum berjalan baik, kolam renang harus dipindah agar pelayanan lebih baik."	Promosi kurang, kafe dan kolam bermasalah	Promosi dan fasilitas perlu diperbaiki	Strategi Pemasaran dan Promosi
6	"Tidak ada evaluasi rutin, kami hanya kerja saja, keputusan penting dari Pater Robert."	Tidak ada evaluasi, keputusan dari pimpinan	Evaluasi dan koordinasi kurang	Evaluasi Kegiatan dan Koordinasi Tim
7	"Kafe harus dihidupkan kembali... diperbanyak jenis minuman dan souvenir. Kolamnya harus dipindahkan tempatnya, gandeng dengan kafe agar mudah pelayanannya"	Kafe harus hidupkan, souvenir ditambah	Pengembangan pendapatan melalui layanan	Diversifikasi Sumber Pendapatan
8	"Tidak ada kerjasama dengan <i>travel agent</i> , sulit bawa tamu lewat jalur itu."	Tidak ada kerja sama <i>travel agent</i>	Kerjasama agen perjalanan minim	Kolaborasi dengan <i>Travel Agent</i>
9	"Sebelumnya, ada paket tur dan ada <i>guide</i> yang antar. Tapi sekarang tidak ada lagi."	Paket tur sudah dihentikan	Penurunan layanan tur	Penurunan layanan wisata
10	"Kalau harga kamar sesuai dengan fasilitas, yaa cocok. Tapi sekarang masih kurang seperti televisi, pemanas air, lampu	Fasilitas kamar belum memadai	Kualitas layanan yang belum optimal	Masalah kualitas fasilitas dan layanan penginapan

	tidur belum ada. ...Kalau malam hari ada masalah listrik atau AC, kita tidak punya orang yang siap bantu”			
--	---	--	--	--

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 6

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Dulu penginapan lebih banyak tamu, ada paket tur, sekarang tidak ada lagi."	Pengurangan tamu & paket tur	Dampak Covid-19 pada pengelolaan	Pengelolaan yang lemah
2	"Pemesanan lewat booking.com dan aplikasi, tapi Pater Robert sibuk sehingga tidak fokus membalas."	Pengelolaan pemesanan kurang fokus	Ketidakefisienan pengelolaan booking	Pengelolaan dan layanan cepat
3	"Promosinya masih kurang. Di depan rumah budaya ini, kita butuh pasang papan iklan. Promosi lewat booking.com dan media sosial, tapi promosi belum optimal.... hanya <i>upload</i> foto-foto kamar, tapi tidak aktif karena banyak renovasi	Promosi terbatas pada upload foto-foto kamar, tapi belum aktif	Keterbatasan promosi	Promosi kurang efektif
4	"Jumlah kamar cukup tapi tamu sedikit, pemasukan dari sumbangan masih besar."	Ketergantungan sumbangan	Pendapatan tidak stabil	Ketergantungan pada donasi eksternal
5	Pemasukan dari penginapan, sangat tidak cukup untuk biaya operasional semua, belum bayar gaji, listrik dan lain-lain. ...Kita masih bergantung banyak dari sumbangan orang lain	Pemasukan penginapan tidak mencukupi	Keterbatasan pendapatan internal	Ketergantungan pada donasi eksternal
6	"Fasilitas kamar belum lengkap, seperti lampu tidur dan televisi... Belum cukup, belum	Fasilitas kamar belum memadai	Kualitas fasilitas rendah	Fasilitas dan infrastruktur kurang optimal

	ada lampu tidur, belum ada televisi. ...Kalau tamu datang... mereka hanya lihat saja museumnya tanpa ada penjelasannya”			
7	"Karyawan di sini, tidak ada yang fokus dengan tugasnya, misalnya bagian dapur bisa rangkap di mana-mana. ...Staf yang benar-benar seperti dulu, aktif, tidak ada lagi.... Karyawan merangkap tugas, pengelolaan staf kurang maksimal."	Karyawan multitugas atau merangkap banyak peran	Pengelolaan karyawan kurang efektif dan efisien	Kurangnya spesialisasi dan penurunan kualitas SDM
8	“Promosinya masih kurang. Di depan rumah budaya ini, kita butuh pasang papan iklan. ...Media sosial... hanya <i>upload</i> foto-foto kamar, tapi tidak aktif karena banyak renovasi”	Butuh strategi promosi melalui pemasangan papan iklan	Keterbatasan Pemanfaatan Media Sosial	Promosi yang kurang optimal dan pemanfaatan media sosial
9	“Banyak orang mencari tempat sewa kain adat... dan kita punya banyak kain, tapi belum berpikir soal itu. ...Sering kali, mereka (tamu) tanya kolam renang dan menu apa saja yang ada di kafe. Museum bisa ditingkatkan pelayanannya... juga bahasa asing harus tahu. ...Sudah ada tiga museum: museum artefak, museum kain, dan museum foto-foto. ...Tempat ini, jauh dari jalan utama atau keramaian dan ini	Permintaan sewa kain adat, kolam renang dan penambahan menu kafe	Peningkatan potensi produk dan pelayanan	Strategi diversifikasi: Potensi pengembangan produk dan pelayanan

	menjadi modal, kekuatan rumah budaya”			
--	---------------------------------------	--	--	--

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 7

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	" Selama ini dikelola oleh Pater Robert sendiri dalam laporan-laporan kapitel... Kita belum banyak staf yang profesional yang bisa mengelola... ..Kalau imam atau biarawan yang urus, lebih banyak bermurah hati, pastoral cinta kasih daripada kerja profesionalisme "	Kebutuhan tenaga profesional	Struktur dan Sistem Manajemen	Keterbatasan SDM
2	"Selama ini, pembiayaan masih tergantung banyak dari para penderma dari luar."	Ketergantungan pada donasi	Permasalahan Keuangan dan Ketergantungan Donasi	Ketergantungan Finansial dari luar
3	"Kongregasi memberi kebebasan Pater Robert untuk mencari donasi..."	Ketergantungan pada donasi	Permasalahan Keuangan dan Ketergantungan Donasi	Ketergantungan Finansial dan Ketidakstabilan Ekonomi
4	"Sekarang sudah banyak saingan..."	Persaingan dengan pelaku lain	Persaingan Eksternal dan Pemasaran	Strategi pemasaran
5	"Harapannya ke depan ada tenaga-tenaga profesional yang bisa membantu..."	Kebutuhan tenaga profesional	Kebutuhan Kolaborasi dan Profesionalisme	Kolaborasi dengan lembaga lain
6	"Harus kerjasama dengan semua orang, seperti travel agent..."	Kolaborasi dengan pihak luar	Kebutuhan Kolaborasi dan Profesionalisme	Kebutuhan kolaborasi
7	"Sekarang dunia digital, harus ada yang gencar mempromosikan budaya Sumba."	Tantangan dunia digital	Persaingan Eksternal dan Pemasaran	Strategi pemasaran dan promosi
8	"Orang yang promosi harus mampu membuat iklan yang bagus..."	Kelemahan promosi	Persaingan Eksternal dan Pemasaran	Dinamika Persaingan dan Kebutuhan Pemasaran Modern

9	"Pater Robert harus wawancara ulang semua staf..."	Evaluasi SDM diperlukan	Struktur dan Sistem Manajemen	Masalah SDM
10	"Kalau yang menggantikan Pater Robert tidak memiliki kemampuan..."	Ketergantungan pada karisma pimpinan	Kekhawatiran atas keberlanjutan kepemimpinan	Regenerasi Kepemimpinan untuk Keberlanjutan Lembaga
11	"Sejauh ini, pemasukan dan pengeluaran, selalu ada saldo, meskipun sangat sedikit. ...Perencanaan pembangunan yang belum matang. Kalau mau bangun, pikir dulu, rencanakan dengan matang, baru bangun."	Perencanaan pembangunan kurang matang	Keseimbangan Keuangan dan Pentingnya Perencanaan Pembangunan yang Matang	Pengelolaan dan perencanaan keuangan
12	"Laporan keuangan ada saldo sedikit, tapi belum bisa menjamin keberlanjutan ke depan."	Saldo masih sedikit	Ketidakpastian masa depan keuangan	Keberlanjutan finansial
13	"Supaya lembaga ini bisa mandiri dan menjadi sumber pemasukan..."	Harapan kemandirian finansial	Strategi keuangan dan kemandirian	Strategi kemandirian finansial
14	"Lebih diaktifkan program penelitian supaya ada buku yang ditulis..."	Dukungan untuk penelitian budaya	Misi Budaya dan Harapan Strategis	Visi Pelestarian Budaya dan Peran Strategis Lembaga

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 8

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	" Mereka sudah mulai pisahkan laporan keuangan Rumah Budaya dan vila di pantai Weekelo. ... <i>Handed over</i> -nya sering kali tidak berjalan... ekonom lama, setelah pergi, hilang. ...Saya selalu omong... supaya tiap bulan kirim laporan	Pengelolaan Laporan Keuangan: masalah transisi ekonom	Masalah Transisi Pengelola Keuangan	Pengelolaan Keuangan yang Tidak Stabil

	keuangan. Selalu diingatkan, tapi ya, tidak mereka lakukan. Namun, masalahnya adalah tidak ada masa transisi yang baik yang dilakukan oleh ekonom sebelumnya..."			
2	"Rumah budaya rajin memberikan laporan keuangan setiap tahun, tapi tidak rutin melaporkan keuangan..."	Laporan Keuangan Tidak Rutin	Laporan Keuangan Tidak Teratur	Pengelolaan Keuangan yang Tidak Stabil
3	"Villa Weekelo... pemasukan sebesar Rp 373 juta, pengeluaran Rp 305 juta... surplus Rp 68 juta. Rumah Budaya... pemasukan Rp 394 jutaan, pengeluaran Rp 549 jutaan sekian... defisit Rp 154 juta (tidak termasuk vila Weekelo). Total uang di akhir tahun 2024 hanya 72 jutaan.... Itu untuk sebuah lembaga, sangat kecil."	Surplus dan Defisit Keuangan	Masalah Defisit	Pengelolaan Keuangan yang Tidak Stabil
4	"Pater Robert sendiri sebagai direktur atau pimpinan lembaga, selama beberapa tahun ini mengurus sendiri..."	Manajemen yang Tidak Terorganisir	Ketergantungan pada Pater Robert	Keterbatasan Sumber Daya Manusia
5	"Stafnya masih sangat kurang, dan belum maksimal untuk kerja."	Kurangnya Staf dan SDM	Kekurangan Staf dan Kurangnya Profesionalisme	Keterbatasan Sumber Daya Manusia
6	"Sekarang, kalau orang mau <i>check</i> tentang Sumba atau apa, mereka check di Traveloka, dan lain-lain."	Kurangnya Paket Tur Wisata dan Promosi	Kurangnya Promosi dan Pemasaran	Kurangnya Promosi dan Pemasaran

7	"Di Sumba sendiri, perlunya kerja sama dengan hotel-hotel."	Kurangnya Kerja Sama dengan Hotel	Tidak Ada Kerja Sama dengan Hotel dan Destinasi Wisata	Kurangnya Promosi dan Pemasaran
8	" Dari total pemasukan Rp 378 juta, sebesar Rp 337 juta adalah sumbangan donatur dari luar. Donasi-donasi itu bersifat pribadi, tertuju kepada Pater Robert... kalau beliau tidak ada, bagaimana keberlanjutan?... Pater Robert masih tergantung dengan donasi di luar."	Ketergantungan pada Donasi	Donasi Sebagai Sumber Pendapatan Utama	Ketergantungan pada donasi eksternal
9	"Prinsipnya, jika ada uang, mereka ada proyek. Jika tidak ada uang, tidak ada proyek. ...Terkadang nota-nota belum terkumpul baik, masih tercecer atau tidak lengkap."	Ketergantungan proyek pada ketersediaan dana	Ketergantungan finansial pada donasi untuk proyek	Ketergantungan pada donasi eksternal
10	"Perencanaan anggaran belum begitu dipikirkan, dan sistem pencatatan keuangan harus jelas..."	Pengelolaan yang Belum Optimal	Tidak Ada Perencanaan Anggaran	Belum Ada Perencanaan anggaran
11	"Sekarang ini... di rumah budaya tidak ada lagi paket tur wisata. ...Media sosial rumah budaya... tidak begitu aktif promosinya karena tidak ada orang khusus yang menangani. ...Satu-satunya yang punya museum budaya di Sumba itu Rumah Budaya. Ini keunikan yang belum dimaksimalkan"	Paket tur wisata sudah tidak ada dan Keunikan Rumah Budaya Sumba belum dimaksimalkan	Kurangnya pengelolaan promosi profesional untuk menampilkan keunikan Rumah Budaya Sumba	Keterbatasan pengelolaan promosi dan pemasaran
12	"Rumah Budaya Sumba belum menjalin kerja	Belum ada kerja sama efektif	Keterbatasan kemitraan	Kurangnya kemitraan

	sama yang efektif dengan hotel-hotel lokal, yang bisa meningkatkan jumlah pengunjung dan pendapatan. Rumah Budaya tidak memanfaatkan media sosial dan <i>platform online</i> seperti <i>Traveloka</i> untuk promosi wisata budaya Sumba"	dengan hotel lokal dan kurangnya strategi digital marketing	strategis dan kelemahan pemasaran digital	strategis dengan pelaku usaha lain
13	"Harapan saya adalah Rumah Budaya ini akan tetap ada."	Kelestarian Budaya Sumba	Keberlanjutan Pelestarian Budaya	Keberlanjutan dan Pelestarian Budaya

B. Omah Petroek

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 9

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Semua yang terjadi kebetulan, tidak direncanakan... mulai dari beli tanah tanpa tahu untuk apa... bangun perkemahan saat krismon... berkembang pelan-pelan dari angkringan jadi warung."	Pertumbuhan organik, spontan, tanpa rencana awal	Proses Bertumbuh Alami	Pembentukan dan Pengembangan Omah Petroek
2	"Bangunan dari bahan bekas... barang museum dari seniman... banyak hal datang dari kemurahan hati orang-orang."	Donasi, barang bekas, partisipasi komunitas	Dukungan Komunitas dan Donatur	Dukungan Komunitas dan Relasi Sosial
3	"Visi dan misi tempat ini adalah lebih pada kebudayaan, pendidikan, tentang keberagaman. ... Misinya sekarang itu menjadi tempat multicultural. Itu pun juga tidak sengaja. ...Saya pikir karena	Visi dan misi berfokus pada kebudayaan multikultural	Transformasi Lembaga Berbasis Nilai Budaya dan Keberagaman	Visi, Misi dan nilai lembaga

	kaum awam yang menjalankannya, merekalah yang bertanggung jawab”			
4	“Saat COVID-19, kita kelola dengan uang pendapatan yang kita tabung sebelumnya. Dan ternyata Omah Petroek tidak defisit. ...Saya percaya rahmat Tuhan itu besar... Percayalah pada hari esok. Burung pipit pun bisa mendapat makanan, apalagi kita”	Omah Petroek tidak mengalami defisit selama pandemi	Keberhasilan finansial selama krisis	Ketahanan Finansial dalam Krisis
5	“Tidak ada pendanaan tetap, tapi tetap jalan... keuangan selalu surplus... ada pendapatan dari residensi... bisa bertahan saat Covid-19 dari tabungan.”	Mandiri secara finansial, pendapatan residensi, tahan krisis	Manajemen Keuangan Mandiri dan Stabil	Sumber Pendanaan dan Kemandirian Keuangan
6	“Pengelolaan keuangan transparan, dilakukan bersama... struktur organisasi kecil dan ramping, staf multitugas, sesuai kebutuhan.”	Transparansi, efisiensi struktur organisasi	Struktur Organisasi Efisien dan Partisipatif	Organisasi Sederhana tapi Efektif
7	“Tidak punya target bisnis, tidak komersial... mengelola sebagai karya spiritual, bukan usaha... percaya pada kemurahan Tuhan.”	Nilai spiritual, kejujuran, hidup cukup, bukan bisnis	Pengelolaan Berbasis Spiritualitas dan Nilai	Kejujuran, Spiritualitas, dan Pengelolaan Berbasis UMKM
8	“Terbuka pada bantuan sekecil apa pun... percaya Tuhan akan cukupkan... semua bisa jalan asal tulus dan terbuka.”	Terbuka pada peluang, iman dan ketulusan	Ketahanan dan Nilai Dasar	Ketahanan dan Menghadapi Kendala

9	"Untuk operasional, mereka berjuang sendiri bahkan mereka punya tabungan juga. Untuk pembangunan-pembangunan, itu ada saja kebaikan hari dari para donatur. Jadi sangat sporadis, perlahan-lahan."	Berjuang sendiri untuk operasional dan bantuan donatur bersifat kebaikan hati	Kemandirian dalam operasional	Kemandirian dan Ketidakpastian dalam Pendanaan
10	"Semua kemurahan hati itu ada di sana... Kita <i>gak</i> punya target, semua berdasarkan pemberian orang"	Bergantung pada kemurahan hati orang	Ketiadaan perencanaan keuangan formal	Pola pendanaan dan pengelolaan keuangan
11	"Semua biaya operasional bisa membiayai sendiri, bahkan surplus... bisa safe 4-5 bulan ke depan"	Biaya operasional ditanggung sendiri	Kemandirian finansial operasional	Kemandirian dan Stabilitas Keuangan Operasional Jangka Pendek
12	"Keuangan dikelola secara terbuka antar mereka... Saya sendiri, tidak pegang uang sedikit pun. ... Yang penting kita tidak dikejar target dan tidak berlebihan"	Keuangan dikelola secara terbuka antar pengelola	Transparansi internal	Transparansi dalam Pengelolaan Keuangan

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 10

No	Kutipan	<i>Open</i>	<i>Axial</i>	<i>Thematic</i>
1	"Romo Sindhu pernah membeli tanah... modal awal sekitar 500 juta... membangun rumah kecil... konsep rumah menulis, rumah untuk menyepi."	Inisiasi pembangunan, modal awal, konsep rumah menulis	Sejarah dan inisiasi pembangunan	Misi awal
2	"Awalnya, konsepnya mau membikin rumah kecil, syukur-syukur bisa membantu pendanaan majalah Basis, utusan dan rohani"	Membangun rumah kecil untuk mendukung pendanaan yayasan	Visi Awal Kelembagaan dan strategi Pendanaan Alternatif	Misi awal

3	"Saya ditunjuk membantu romo Sindu mengelola secara harian... romo Sindu menunjukkan visi dan misi."	Pengelolaan harian, pembagian tugas, visi dan misi	Peran pengelola dan pembagian peran	Struktur manajemen dan visi
4	"Kami pakai sistem online... bukti transaksi kami foto di aplikasi... agar Yayasan bisa mengontrol... transparan."	Sistem keuangan online, transparansi, kontrol dari yayasan	Manajemen keuangan dan transparansi	Sistem pengelolaan keuangan
5	"Manajemen belum ideal... gabungkan rohani dan bisnis... tidak ingin defisit."	Manajemen keuangan sederhana, keseimbangan rohani dan bisnis	Pengelolaan keuangan dan orientasi bisnis	Tantangan manajemen keuangan
6	"Tempat ini lebih pada tempat pertunjukan... mulai mengembangkan museum tahun 2021... buat makrab mahasiswa... evaluasi gaji 25% omzet."	Strategi pemasaran, pengembangan produk, pengendalian biaya	Strategi operasional dan pemasaran	Strategi pemasaran
7	"Ada warung kopi, pusat data litbang Kompas... tiket masuk museum Rp 20 ribu... multi efek ke kafe ramai."	Sumber pendapatan dan fasilitas pendukung	Pendapatan dan fasilitas pendukung	Diversifikasi sumber pendapatan
8	"Sekolah filsafat untuk umum, gratis... kerja sama Gramedia, diskon 10% untuk pelanggan... strategi marketing literasi."	Program literasi, kerja sama, strategi marketing	Pengembangan produk dan inovasi pemasaran	Diversifikasi sumber pendapatan
9	"Tanah masih 1000 m2... biaya <i>maintenance</i> tinggi... rawat rumah Jawa... media sosial seperti TikTok dan Instagram."	Aset belum dimaksimalkan, <i>maintenance</i> , media sosial	Pengelolaan aset dan operasional	Strategi pengelolaan aset dan pemasaran
10	"Renovasi rumah panggung ke vila sebagai plan B... produk	Strategi pengembangan produk, adaptasi pasar	Strategi pengembangan produk dan diferensiasi	Strategi pemasaran dan keberlanjutan

	berbeda... pasar kompetitif."			
11	"Tantangan utama keuangan... selalu jaga <i>cash flow</i> 6 bulan... target pemasukan dan pengeluaran."	Tantangan keuangan, pengelolaan <i>cash flow</i>	Tantangan pengelolaan keuangan	Manajemen risiko keuangan
12	"Evaluasi mingguan dan tahunan... koordinasi dan pembagian tugas... paket acara by order."	Evaluasi rutin, koordinasi tim, layanan kustom	Pengelolaan operasional dan layanan	Sistem pengawasan
13	"Kami selalu ada evaluasi mingguan... apa rencana seminggu ke depan, pekerjaan apa yang sudah selesai, apa kekurangan dan butuh diperbaiki"	Evaluasi mingguan untuk rencana seminggu ke depan	<i>Monitoring</i> dan Perencanaan Kegiatan	Sistem pengawasan melalui evaluasi berkala
14	"Donasi untuk ekspansi... donasi sesuai kebutuhan... bangun dulu pakai uang sendiri... aset 30 milyar."	Pendanaan donasi, pengelolaan dana, nilai aset	Pendanaan dan manajemen aset	Pendanaan dan pengelolaan aset
15	"Bulan Mei-Desember ramai... Februari-April sepi... marketing relasi."	Musiman pengunjung, strategi marketing relasi	Musiman dan strategi pemasaran	Strategi pemasaran
16	"Pembangunan belum selesai, tapi uang sudah habis. Romo bilang: coba dululah, kamu tawarkan. ... Yang penting kamu makai... yang paling penting saya pikir waktu itu, bagaimana respon mereka"	Dorongan untuk tetap menawarkan dan memperhatikan respon masyarakat	Dorongan untuk mencoba menawarkan meski belum sempurna	Strategi pengelolaan keuangan
17	"Saya minta Romo Sindhu sendiri supaya ada audit dari Yayasan"	Permintaan audit	Inisiatif transparansi keuangan	Transparansi dan Akuntabilitas Keuangan
18	"Semua transaksi lebih pada <i>online</i> ... kami pakai aplikasi untuk	Menggunakan aplikasi untuk	Pemantauan keuangan	Digitalisasi dan Transparansi

	melihat semua transaksi. Bukti transaksi kami foto di aplikasi”	memantau transaksi	berbasis teknologi	Pengelolaan Keuangan
19	“Multi efeknya adalah kafe jadi ramai, ngopi di kafe, mereka tahu ada wisma di sini”	Multi efek kafe jadi ramai	Dampak Positif dari Fasilitas Pendukung	Diversifikasi usaha dan strategi pemasaran
20	"Anak harus diberi ruang dan kepercayaan... buat konten media sosial... marketing penting... perlu SDM profesional."	Pengembangan SDM, marketing digital, media sosial	Pengembangan SDM dan pemasaran digital	Pemberdayaan SDM
21	“Saya mencoba melebarkan sayap untuk teman-teman yang suka filsafat... efeknya, harapan kami, efeknya pada ngopi, kunjungan museum. ... Yang bikin viral <i>TikTok</i> ... buat video, kirim ke <i>TikTok</i> , <i>Instagram</i> ”	Melebarkan sayap dengan membuka usaha baru	Upaya Perluasan Jangkauan	Strategi pemasaran dan diversifikasi pendapatan
22	Sekarang paling banyak meminta dalam bentuk paket. Semua kita siapkan.”	Permintaan paket meningkat	Responsif terhadap pelanggan	Pelayanan yang responsif

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 11

No	Kutipan	<i>Open</i>	<i>Axial</i>	<i>Thematic</i>
1	"Kami hanya melaporkan pendapatan dari kopi, tiket, wisma, dan toko. Lalu dikelola Yayasan."	Pencatatan pendapatan	Pelaporan keuangan ke yayasan	Sistem pengelolaan keuangan
2	" Kami hanya mencatat dan menyetorkan ke Yayasan... Tahun 2023 Yayasan memberikan kepercayaan kepada kami untuk mengelola keuangan secara mandiri dan bersama-sama."	Diberi kepercayaan untuk mengelola secara mandiri dan bersama-sama	Desentralisasi pengelolaan keuangan	Sistem pengelolaan keuangan yang partisipatif

3	"Kalau dulu, kemarin dipegang sama Yayasan, kalau sekarang kami diberi kepercayaan bagaimana mengelola ini. ... Sekarang, itu saya tidak perlu lagi men- <i>share</i> ke Yayasan, tapi saya diberi aplikasi di mana saya cacat keuangan juga di situ."	Diberi kepercayaan untuk mengelola	Pemberdayaan dan otonomi	Transformasi Kepengurusan Menuju Otonomi dan Akuntabilitas Keuangan
4	"Kami diberi aplikasi untuk mencatat keuangan. Yayasan tetap bisa memantau."	Penggunaan aplikasi keuangan	Digitalisasi & transparansi keuangan	Teknologi dalam manajemen keuangan
5	"Setiap hari saya mencatat pemasukan dan pengeluaran."	Disiplin pencatatan keuangan	Praktik akuntabilitas harian	Praktik pengelolaan keuangan
6	"Kami buat target, naik omzet 20% tahun 2024... Tiket dinaikkan kalau penginapan belum mencukupi"	Target keuangan	Perencanaan keuangan strategis	Strategi perencanaan dan keberlanjutan keuangan
7	"Kalau pembangunan, dananya dari luar/donatur, tidak mengganggu operasional. ... Kami tidak tahu dari siapa donaturnya, hanya diberi dana sesuai kebutuhan pembangunan oleh Yayasan"	Donasi untuk pembangunan	Pemisahan sumber pendanaan	Strategi pendanaan lembaga
8	"Surplus selalu ada sejak dikelola sendiri."	Surplus keuangan	Efisiensi dan kemandirian operasional	Keberlanjutan finansial
9	"Penginapan adalah pendapatan terbesar."	Sumber pendapatan utama	Penginapan sebagai aset strategis	Diversifikasi pendapatan
10	"Google Maps jadi salah satu alat ukur minat pelanggan."	Umpan balik pelanggan	Pengukuran kepuasan pelanggan	Respons terhadap pasar

11	"Kami diskusi mingguan untuk evaluasi. ...Setiap Kamis kami bahas semua kegiatan dan rencana ke depan".	Rapat mingguan	Evaluasi dan perencanaan rutin	Sistem pengawasan dan manajemen partisipatif
12	"Program pelatihan budaya untuk anak sekolah."	Kegiatan edukatif	Program budaya dan sosial	Misi kelembagaan
13	"Promosi masih mulut ke mulut, belum ada staf khusus."	Minimnya promosi aktif	Keterbatasan dalam pemasaran	Tantangan kelembagaan
14	"Saya bantu di kopi juga, tidak hanya keuangan."	Peran multifungsi staf	Fleksibilitas peran staf	Dinamika kerja komunitas
15	"Sekarang sudah ada aplikasi manajer, semua dicatat, dan Yayasan juga bisa melihat langsung. ... Saya mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran... Setiap tahunnya kami kirim laporan ke Yayasan"	Mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran melalui aplikasi	Penggunaan teknologi keuangan	Penguatan Transparansi dan Akuntabilitas melalui Digitalisasi Sistem Keuangan
16	"Sekarang lagi mengatur strategi supaya pembangunan yang <i>low maintenance</i> ... kami mempertahankan rumah-rumah jawa. ... Bahwa itu tidak menghasilkan uang tinggi, ya itu pilihan kita"	Fokus pada pembangunan yang mudah dirawat dan tidak mahal	Mengatur strategi pembangunan yang <i>low maintenance</i>	Strategi pembangunan berkelanjutan
17	"Penginapan selalu paling besar pemasukannya... Kemudian warung kopi. Kalau mahasiswa Rp 170.000, kalau tamu umum Rp 250.000, tapi tetap bisa ditawar"	Penginapan sebagai sumber pemasukan terbesar, Harga fleksibel, bisa ditawar	Sumber Pendapatan dan Strategi Harga	Diversifikasi pendapatan dan Strategi Harga

18	"Pelanggan balik lagi karena puas, terutama pada pelayanan... Tapi promosi masih dari mulut ke mulut"	Kepuasan pelanggan melalui pelayanan	Kepuasan pelanggan dan loyalitas	Strategi pemasaran dan promosi
19	"Saya bantu di kopi, bikin menu baru, juga menyapa pelanggan"	Interaksi langsung dengan pelanggan	Keterlibatan langsung	Interaksi personal dengan pelanggan

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 12

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Kalau keuangan, sekarang kami yang urus sendiri... kami catat sendiri semua pemasukan dan pengeluaran setiap hari... pakai aplikasi keuangan... Ada juga CCTV... saya kirim ke staf lain untuk laporan bulanan..."	Pencatatan harian pemasukan dan pengeluaran dan pengawasan CCTV	Pengelolaan keuangan mandiri	Transparansi dan Digitalisasi Pengelolaan Keuangan
2	"Kami catat sendiri semua pemasukan dan pengeluaran setiap hari... dicatat transaksi mingguan... laporan bulanan dan tahunan"	Mencatat pemasukan dan pengeluaran harian	Upaya akuntabilitas dan dokumentasi	Penerapan Sistem Pencatatan Keuangan
3	"Kita bisa lihat jumlah uang yang masuk... kotak suka rela, tamu-tamu kasih donasi... ada buku tamu, tamu-tamu nulis di situ juga."	Penggunaan kotak donasi untuk melihat respon dan partisipasi tamu	Partisipasi tamu melalui donasi	Partisipasi Pengunjung sebagai Sumber Daya dan Evaluasi Layanan
4	"Biayanya sudah include semua... ada 2 kategori harga, yaitu untuk umum dan mahasiswa... strategi untuk menarik tamu."	Penerapan strategi tarif sebagai daya tarik bagi target pasar tertentu (misalnya mahasiswa atau sekolah)	Strategi Harga Inklusif untuk Meningkatkan Aksesibilitas dan Daya Tarik Layanan	Strategi pemasaran
5	"Tergantung kalender akademik... dari mahasiswa makrab, dari gereja ada musim"	Kegiatan mahasiswa: makrab, unit kegiatan	Siklus Permintaan Berdasarkan	Ketergantungan Tingkat Kunjungan pada Kalender

	krisma, pendampingan, persiapan komuni..."		Kalender Eksternal	Institusional dan Religius
6	"Tempat harus menarik untuk dikunjungi... tempat pojok, kotor harus dibuat menarik dan dibersihkan..."	Upaya meningkatkan daya tarik	Strategi Penataan dan Estetika Lingkungan	Peningkatan Estetika dan Daya Tarik Lingkungan
7	"Evaluasi selalu dibuat biasanya mingguan... harian per divisi... evaluasi tahunan dengan Yayasan Basis."	Rutinitas evaluasi operasional	Evaluasi Terstruktur untuk Perbaikan Layanan dan Kinerja Operasional	Sistem Evaluasi dan Pengawasan Kinerja
8	"Kalau ada tamu dalam grup, mereka minta rundown acara... pelatihan-pelatihan... pemberdayaan orang kampung... tari, gamelan..."	Keterlibatan warga kampung sekitar	Kolaborasi dengan masyarakat sekitar	Integrasi Budaya dan Pemberdayaan Komunitas lokal
9	"Ada kerjasama dengan KOMPAS... data koran Kompas... harga mahasiswa... manajemen ke Kompas Jogja... harga mahasiswa... mereka bisa cetak data apa pun."	Fasilitas pendukung pengunjung	Penguatan Fasilitas Edukatif melalui Kemitraan Strategis	Kemitraan Strategis dan Fasilitas Edukatif
10	"Tempat seperti ini kurang cahaya dan udara... atap cepat rusak karena lembab... biaya perawatan tinggi."	Biaya perawatan tinggi	Tantangan Fisik Bangunan terhadap Efisiensi Operasional	Masalah Infrastruktur dan Biaya Pemeliharaan
11	"Setiap ada keramaian atau order banyak, kami saling membantu... saling membantu siapkan penginapan."	Saling membantu saat orderan banyak	Kekuatan Kolaborasi Tim dalam Menangani Lonjakan Operasional	Kerja Sama Tim dan Solidaritas Internal
12	"Kalau ada tamu yang dalam kelompok, kami semua bisa bantu siapkan penginapan"	Staf bekerja sama menyiapkan penginapan	Fleksibilitas pelayanan	Pelayanan Kolektif dan Adaptif

Tabel: *Open, Axial dan Thematic Coding* – Responden 13

No	Kutipan	Open	Axial	Thematic
1	"Kalau untuk mengatur keuangan, di sini kami mencatat juga... saya laporan ke tempat pak Wawan..." "Laporan keuangan kami sifatnya harian." "Laporan keuangan dikirim terus ke staf yang buat untuk mingguan."	Pencatatan dan pelaporan keuangan harian & mingguan oleh pemilik dan staf	Pengelolaan keuangan dan pembagian tugas pencatatan	Pengelolaan dan Pemantauan Keuangan
2	"Awalnya kami mulai juga belum seperti ini... kami kembangkan, banyak belajar dari tempat lain juga." "Kami dibawa mas Anto jalan-jalan ke kedai atau warung kopi yang lain... belajar cara penyajian, cara melayani."	Pengembangan usaha secara bertahap melalui pembelajaran dari praktik lain	Pembelajaran dan pengembangan usaha melalui praktik terbaik	Pembelajaran dan Penerapan Praktik Terbaik
3	"Saya, untuk kopi, belajar otodidak... bisa masak juga, gak perlu cari khusus tukang masak."	Belajar otodidak dan multifungsi	Pengelolaan sumber daya manusia fleksibel dan multifungsi	Fokus pada Kualitas dan Penyajian Kopi
4	"Kopi ini dapat dari mitra dari Melkos...Banyak. Ya, ada lumayan banyak dan bervariasi...Kopi saja ada macam-macam... makanan ringan dan berat juga ada."	Kerjasama mitra penyedia kopi dan diversifikasi produk/menu	Kolaborasi dan diversifikasi produk untuk memenuhi preferensi pelanggan	Fokus pada Kualitas dan Diversifikasi Produk
5	"Kalau pemasukannya itu kadang naik turun... tamu datang hanya untuk kunjungan saja... Kadang yang di warung kopi itu ramai tetapi yang kunjungan ke penginapan kurang."	Fluktuasi pemasukan dan perbedaan tingkat kunjungan antar layanan	Variasi pendapatan dan pengelolaan layanan	Fluktuasi Keuangan dan Pembagian Layanan

6	"Untuk yang menginap nanti kami menyesuaikan untuk menunya... Yang urus ada ibu-ibu di kampung... yang masak ibu-ibu dari kampung. Makanya ambil dari ibu-ibu di kampung untuk masaknya buat tamu rombongan menginap."	Penyesuaian menu dan pelibatan komunitas lokal dalam operasional	Pengelolaan menu dan pelibatan komunitas dalam layanan	Pelibatan Komunitas dalam Operasional dan Layanan
7	"Musim-misum sekolah itu. Bulan Juli sampai Oktober... Nanti sekolah A semester ini, semester berikut ada yang lain lagi..."	Pola kunjungan musiman dan bergilir dengan loyalitas pelanggan	Pola musim dan loyalitas pelanggan	Musiman dan Loyalitas Pelanggan
8	"Kami selalu ada pertemuannya bersama... evaluasi apa yang sudah dibuat seminggu... Semua kami kerja sama, saling mendukung satu sama lain dan membantu."	Evaluasi rutin mingguan dan kerjasama tim	Evaluasi berkala antar divisi dan kolaborasi tim	Evaluasi Berkala dan Kolaborasi Tim
9	"Ya, kalau saya di sini, sudah cukup... Kendala bagaimana membuat tamu semakin banyak. Ya lebih meningkatkan pelayanannya, bagaimana menanggapi pelanggan..."	Tantangan pemasaran dan peningkatan pelayanan pelanggan	Peningkatan kualitas layanan dan pemasaran	Tantangan Menarik Pelanggan dan Peningkatan Pelayanan
10	"Kalau jumlahnya besar, ribet... Kita bagi-bagi tugas saja supaya gak bercampur. Makanya ambil dari ibu-ibu di kampung untuk masaknya buat tamu rombongan menginap."	Pembagian tugas dan kolaborasi komunitas untuk efisiensi pelayanan	Pemisahan tugas dan kolaborasi komunitas	Pembagian Tugas Efisien dan Pelibatan Komunitas
11	"Biar setiap tamu... bisa merasakan nuansa nusantara... juga ada	Setiap tamu bisa merasakan nuansa nusantara melalui	Penyajian Makanan dan	Diversifikasi pendapatan dan

	<i>snack</i> , nasi, ayam goreng, indomie”	variasi menu makanan dan kopi	Pengalaman Budaya	strategi pemasaran
12	“Kami selalu ada pertemuan bersama... evaluasi apa yang sudah dibuat seminggu”	Evaluasi mingguan bersama	Evaluasi rencana kerja dan koordinasi tim	Sistem pengawasan melalui evaluasi

Lampiran 4. Dokumen Foto

A. Rumah Budaya Sumba



Gambar A.1. Tampak Depan Rumah
Sumber: Dokumentasi pribadi, Maret 2025



Gambar A.2. Museum Artefak
Sumber: Dokumentasi pribadi, Maret 2025



Gambar A.3 Museum kain tenun Sumba
Sumber: Dokumentasi pribadi, Maret 2025



Gambar A. 4. Museum Kain Tenun Sumba
Sumber: Dokumentasi pribadi, April 2025



Gambar A.5 Kondisi kafe dan toko souvenir yang sepi
Sumber: Dokumentasi pribadi, April 2025)



Gambar A.6 Acara peresmian empat kampung adat
 Sumber: <https://kebudayaan.kemdikbud.go.id/ditkma/peresmian-4-empat-kampung-adat-di-sumba-barat-daya/>



Gambar A.7 Vila Weekello: bagian unit usaha Rumah Budaya Sumba
 Sumber: <https://www.booking.com/hotel/id/villa-n-resto-redemptorist.id.html?>

B. Omah Petroek



Gambar B. 1 Tampak Depan Omah Petroek
 Sumber: Dokumentasi pribadi, Februari 2025



Gambar B.2 Warung Kopi Nusantara
Sumber: Dokumentasi pribadi, Februari 2025



B.4 Litbang Kompas dan Toko Souvenir
Sumber: Dokumentasi pribadi, Februari 2025