

# BAB I

## DESKRIPSI BISNIS

### A. Gambaran Umum Bisnis

#### 1. Deskripsi Bisnis

Perkembangan hunian di Indonesia pada masa sekarang semakin berkembang pesat yang mana cukup membuat para pelaku wisata membuka peluang bisnis khususnya di daerah perkotaan. Akomodasi seperti *Hotel, Apartment, Cottage, Homestay* dan *Guest House* yang banyak diminati oleh berbagai macam kalangan wisatawan yang ingin berlibur ke suatu daerah wisata untuk sementara.

**Menurut Nurdin Hidayah (2019)** “Pariwisata adalah perjalanan ke suatu tempat yang dilakukan secara berulang dengan penuh rencana maupun tidak, untuk menciptakan pengalaman baru bagi pelaku wisata.”

Rumah kos merupakan sebuah layanan jasa akomodasi yang menawarkan suatu penginapan atau tempat tinggal dengan berbagai macam fasilitas yang ditawarkan dengan jangka waktu tertentu dengan harga yang ditetapkan oleh pemilik atau penyedia jasa. Sudah sejak lama rumah kos menjadi pilihan yang tepat bagi para mahasiswa untuk melanjutkan pendidikan dan para pekerja yang sangat bervariasi dan menyesuaikan dengan *budget*. Selain itu, rumah kos juga banyak didirikan di daerah strategis yang dekat dengan institusi pendidikan, tempat bekerja dan fasilitas umum.

Adapun menurut **Wahid (2015:78)** “Pariwisata adalah perjalanan sementara yang dilakukan secara individu maupun kelompok dari satu tempat ke tempat lain untuk mencari keseimbangan atau keselarasan dan kebahagiaan dengan lingkungan sosial, budaya, alam dan ilmu” Sangat berbeda dengan orang yang bertujuan untuk berlibur, terdapat pula wisatawan yang bertujuan untuk bekerja bahkan untuk menimba ilmu di luar kottepat tinggalnya. Orang-orang tersebut tentunya membutuhkan tempat tinggal sementara seperti kos-kosan.

Seiring berkembangnya dunia pariwisata khususnya layanan jasa akomodasi, bisnis rumah kos mempunyai keunggulan seperti pengelolaan yang cukup mudah, harga yang terjangkau dan diprediksi juga akan terus berkembang selama 3-5 tahun ke depan.

**(Cove Rizky Kusumo: 2021)** “47,7 persen milenial memilih untuk tinggal di rumah kos. Alasannya, adalah harga rumah yang hingga saat ini semakin meningkat. Menurut sebuah penelitian yang dilakukan oleh Slack, 72 persen pekerja profesional berusia muda mengatakan bahwa mereka lebih memilih kombinasi hybrid kerja dari rumah.”

Hingga saat ini, permintaan rumah kos selalu tinggi di seluruh kota besar Indonesia, terutama di Jakarta, Bandung, Yogyakarta, dan Surabaya. Banyak orang dari kelompok ekonomi menengah ke atas hingga kelompok ekonomi menengah ke bawah mencari rumah kos untuk tempat tinggal sementara di perantauan.

Seiring berjalannya waktu dengan pertumbuhan teknologi yang semakin canggih, banyak inovasi yang diciptakan untuk mempermudah para calon penghuni mencari rumah kos untuk tempat tinggal sementara, seperti *website* Mamikos, Roomme dan sebagainya. Dengan berkembangnya inovasi dan semakin mudahnya akses dalam proses pencarian rumah kos, para pemilik rumah kos juga berupaya meningkatkan fasilitas demi mendapatkan segmen dan pasar sesuai yang sudah ditargetkan, di antaranya seperti akses internet, *AC*, *TV*, keamanan 24 jam, fasilitas tambahan seperti *cleaning service*, *laundry*, makanan dan minuman.

Selain fasilitas juga, banyak pelaku bisnis rumah kos menerapkan konsep *co-living* dimana penyewa rumah kos tinggal bersama dalam suatu bangunan dan berbagi fasilitas dapur, ruang tamu, dan area bersama. Konsep ini menerapkan gaya hidup yang meningkatkan sosialisasi antara penyewa dan pemilik rumah kos.

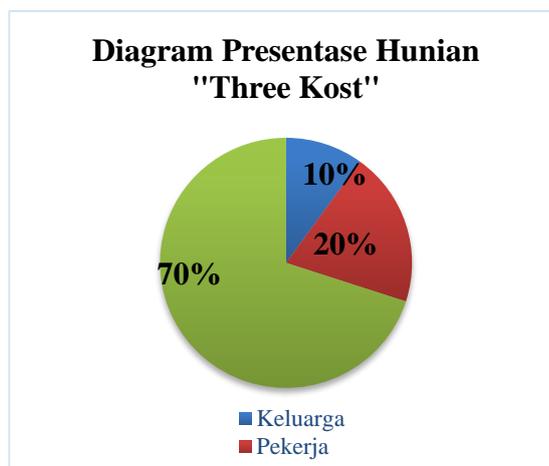
Dari pernyataan di atas, penulis memutuskan untuk memilih pengembangan bisnis rumah kos dikarenakan memiliki prospek panjang yang sangat menjanjikan dan mudah dikembangkan. Selain itu, rumah kos juga menjadi kebutuhan primer bagi orang-orang yang merantau ke luar kota.

Bisnis rumah kos yang diberi nama Three Kost adalah bisnis keluarga yang bergerak di bidang layanan jasa akomodasi yang menawarkan penginapan dan tempat tinggal sementara. Berlokasi di Jl. Raya Bojongsoang, RT 01 RW 06, No. 1, Kecamatan Bojongsoang, Desa Lengkong, Kabupaten Bandung,

Jawa Barat. Three Kost sendiri memiliki total 14 kamar dengan fasilitas kamar mandi di dalam, keamanan 24 jam, internet, *balcony*, lemari dan kasur. Three Kost memiliki lokasi yang strategis dekat dengan kampus Telkom University hanya dengan berjalan kaki 5 menit dari rumah kos, pusat perbelanjaan seperti Indomaret, transportasi umum dan area industri.

Saat ini seluruh kamar yang disewakan Three Kost sudah terisi penuh dengan penyewa yang didominasi oleh mahasiswa dengan presentase 70%, diikuti oleh pekerja sebanyak 20% dan keluarga sebanyak 10%. Three Kost saat ini terdiri dari 2 lantai dengan total 14 kamar. Nantinya juga, Three Kost akan dikembangkan dalam aspek jumlah kamar menjadi 20 kamar. Seperti sudah penulis jelaskan, peminat rumah kos di kota besar semakin tinggi maka dari itu Three Kost tidak mau kalah dengan menambah jumlah kamar, menyediakan jasa pelayanan pembersihan kamar atau dikenal dengan sebutan roomboy dan jasa *laundry*. Berikut adalah data presentase hunian Three Kost saat ini.

**Gambar 1. 1 Presentase Hunian Three Kost**



Sumber: Olahan Penulis, 2023

Oleh sebab itu, sesuai dengan data presentase hunian Three Kost di atas penulis mengambil ide untuk dijadikan konsep pada tugas akhir yang berkaitan dengan layanan jasa akomodasi rumah kos dan diberi nama *Three Kost*.

## 2. Deskripsi Logo dan Nama

**Gambar 1. 2 Logo Three Kost**



Sumber: Olahan Penulis 2023

Di dunia bisnis para pelaku usaha menggunakan merek sebagai *product branding* untuk menunjukkan suatu identitas bisnisnya masing-masing kepada masyarakat luas yang dapat mempengaruhi calon konsumen untuk memilih produk pesaing yang ada. Logo tersebut penulis pilih karena mempunyai konsep minimalis seperti desain yang sederhana namun memberi kenyamanan kepada konsumen. Penjelasan yang terdapat pada logo diatas sebagai berikut:

### a) Gambar Rumah

Gambar rumah seperti di atas melambangkan tempat tinggal. Secara garis besar, rumah adalah suatu bangunan yang digunakan oleh setiap orang dalam waktu tertentu. Penulis memilih gambar dan warna tersebut karena mempunyai konsep yang sederhana akan tetapi mempunyai desain kamar yang tertata secara rapih membuat para konsumen nyaman.

## **b) Gambar Three Kost**

Saat rumah kos tersebut didirikan, belum ada nama yang pasti untuk dijadikan identitas. Namun seiring berjalannya waktu, pemilik rumah kos yang merupakan orang tua dari penulis menggunakan nama “Three Kost” untuk mempermudah penghuni kos menemukan alamat dalam pengiriman barang. “Three Kost” sendiri diambil dari nama anak ke-3 pemilik. Hingga saat ini nama tersebut menjadi identitas utama yang membuat Three Kost diketahui oleh para calon konsumen yang sedang mencari rumah kos untuk disewakan.

### **3. Identitas Bisnis (Kontak dan Alamat Perusahaan)**

Untuk para pelaku usaha bisnis penentuan lokasi sangat penting. Dalam menentukan lokasi harus memikirkan beberapa aspek seperti target pasar yang kita tuju siapa, bagaimana kondisi di daerah tersebut dalam artian strategis tidak nya area tersebut karena dapat mempengaruhi suatu bisnis. Maka dari itu, penulis memilih lokasi usaha untuk mengembangkan usaha bisnis nya di lokasi yang strategis. Three Kost berlokasi di Jl. Raya Bojongsoang, RT 01 RW 06, Nomor 1, Kecamatan Bojongsoang, Desa Lengkong, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Memiliki lokasi yang mudah menjangkau berbagai fasilitas umum khususnya kampus Telkom University, pusat perbelanjaan seperti Indomaret serta angkutan umum. Three Kost dapat dihubungi di nomor +62 899 6906 686.

## **B. Visi dan Misi**

Visi merupakan suatu keinginan yang terbesar, tujuan inti atau sebuah harapan suatu perusahaan agar tercapainya suatu tujuan. Visi juga dapat dijadikan sebuah acuan agar tujuan perusahaan atau organisasi tercapai. Sedangkan misi adalah suatu tahapan yang kita rancang demi tercapainya visi perusahaan. Yang mana nantinya misi tersebut akan menjadi rencana perusahaan. Berikut Visi dan Misi Three Kost:

### 1. Visi

Menjadi usaha terbaik rumah kos dengan memberikan pelayanan dan kenyamanan yang memuaskan bagi penghuni rumah kos.

### 2. Misi

- Menerapkan Langkah-langkah promosi untuk mengenalkan rumah kos kepada konsumen.
- Menyediakan rumah kos yang nyaman dan aman.
- Memberikan pelayanan yang terbaik kepada penghuni kos
- Selalu berkomitmen menjaga kepercayaan penghuni rumah kos.

## **C. Gambaran Umum Model Bisnis**

Three Kost merupakan sebuah bisnis layanan akomodasi yang menyediakan tempat tinggal sementara dengan fokus utamanya penjualan dari masing-masing kamar. Selama 2 tahun Covid-19 menjadi pandemi dan Indonesia termasuk negara dengan jumlah kasus terbanyak, berbagai macam aktivitas tatap muka dihentikan dan segala kegiatan di luar ruangan dialihkan menjadi interaksi jarak jauh melalui

berbagai macam *platform* konferensi online sehingga para mahasiswa tidak diperkenankan datang ke kampus. Dengan berubahnya pola kegiatan perkuliahan tersebut banyak mahasiswa yang memilih untuk kembali ke kota asalnya dan menjalankan perkuliahan jarak jauh. Hal tersebut berdampak terhadap penyewaan rumah kos di sekitar institusi pendidikan. Three Kost menjadi salah satu yang terdampak. Saat itu penyewaan rumah kos menurun drastis. Namun setelah 2 tahun berlalu kondisi bisnis rumah kos kembali naik setelah pemerintah menerapkan kebijakan kuliah tatap muka setelah menurunnya kasus Covid-19 selama satu tahun terakhir.

Berbagai macam konsumen yang datang untuk mencari tempat tinggal sementara seperti rumah kos. Salah satu opsinya adalah di Three Kost. Three Kost menawarkan beberapa fasilitas yang telah ada kepada para calon konsumen yang ingin menyewa rumah kos di antaranya lemari, tempat tidur, internet, *balcony*, kamar mandi di dalam belum termasuk dengan listrik. Adapun harga yang Three Kost tawarkan kepada calon konsumen sebelum adanya pengembangan dari penulis, untuk kamar yang berada di lantai 1 di harga Rp900.000, sedangkan untuk kamar di lantai 2 di harga Rp800.000. Mengapa harga tersebut berbeda, karena dari segi ukuran kamar di lantai 1 lebih luas dibandingkan kamar lantai 2 sehingga hal tersebut menjadi perbedaan.

#### **D. SWOT Analysis**

Ketika akan memulai bisnis, beberapa hal yang perlu kita perhatikan seperti peluang di lokasi tersebut seperti apa, masalah yang akan terjadi apabila menjalankan usaha dan hambatan yang bisa terjadi kapanpun dan dimanapun.

Tentunya kita pelaku bisnis harus tau cara mengatasi hambatan apapun yang akan terjadi dalam sebuah bisnis. Maka dari itu, kita memerlukan analisis SWOT untuk mengetahui adanya peluang dan hambatan yang akan datang. SWOT singkatan dari *strength*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats*. Dengan kita menganalisis menggunakan metode SWOT memudahkan pelaku usaha untuk menjalankan usaha dalam menentukan strategi berdasarkan fakta yang ada.

**Tabel 1. 1 *SWOT Analysis***

<p>Kekuatan (<i>Strength</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi strategis dekat dengan kampus, pabrik dan pusat perbelanjaan.</li> <li>• Dekat dengan pemilik rumah kos untuk memudahkan berkomunikasi apabila terjadi keluhan dari konsumen.</li> <li>• Dekat dengan jalan raya yang dapat memudahkan mobilitas penghuni kos.</li> <li>• Masyarakat yang ramah disekitar kos memudahkan konsumen untuk cepat beradaptasi</li> <li>• Pengembangan Three Kost yang akan mendapat perhatian konsumen</li> <li>• Three Kost memberikan jasa pelayanan <i>laundry</i> dan <i>Roomboy</i> yang dilakukan oleh pegawai</li> </ul>
-----------------------------------	---

Kelemahan ( <i>Weakness</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak adanya lahan parkir untuk mobil karena lokasi kos di dalam gang.</li> <li>• Banyaknya pesaing di kawasan tersebut dengan usaha yang sama.</li> <li>• Fasilitas yang belum lengkap seperti rumah kos modern yang sudah ada.</li> <li>• Tidak mempunyai konsep desain di dalam kamar sehingga akan menimbulkan rasa bosan.</li> <li>• Berlokasi didalam gang sehingga membuat berisik dan mengganggu penghuni rumah kos.</li> </ul>
Peluang ( <i>Opportunities</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Target pasar yang akan selalu ada dan bermunculan seperti mahasiswa dan pekerja karena dekat dengan kampus dan pabrik.</li> <li>• Menjadi bisnis jangka panjang karena setiap manusia membutuhkan tempat tinggal untuk berlangsung nya hidup.</li> <li>• Mempunyai harga standar dan terjangkau</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan lapangan pekerjaan dan memanfaatkan sumber daya manusia dalam pengembangan bisnis Three Kost.</li> <li>• Adanya peluang untuk kerja sama dengan pihak universitas atau perusahaan untuk memasarkan kos-kosan</li> </ul>
Ancaman ( <i>Threats</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas yang ditawarkan oleh pesaing lebih lengkap dan bermacam-macam</li> <li>• Banyaknya usaha yang sama dengan harga lebih murah dan lebih dekat dengan kampus dan tempat kerja.</li> <li>• Konsumen berpenghasilan tinggi lebih memilih tinggal di apartemen daripada rumah kost.</li> <li>• Pesaing meniru konsep yang kita kembangkan untuk menarik konsumen.</li> <li>• Tidak stabilnya ekonomi mempengaruhi konsumen untuk membayar biaya sewa rumah kos.</li> </ul>

Sumber: Hasil Olahan Penulis 2023

### **E. Spesifikasi Produk/Jasa**

Three Kost adalah sebuah bisnis keluarga yang dibangun pada tahun 2000. Pada awal pembangunan, Three Kost hanya memiliki 3 kamar. Seiring berjalannya waktu, Three Kost semakin berkembang dan melakukan pembangunan dengan menambah jumlah kamar. Hingga saat ini, total kamar yang Three Kost miliki sebanyak 14 unit. Selama 23 tahun bisnis Three Kost berjalan, setiap tahunnya selalu menunjukkan angka yang menguntungkan dan hal tersebut menjadi sebuah alasan hingga saat ini Three Kost masih berdiri dan melakukan pengembangan secara berkala untuk meningkatkan keuntungan di masa mendatang.

Dalam masa pengembangan, sebagai upaya peningkatan pendapatan dan keuntungan, Three Kost akan menambahkan 6 kamar baru sehingga total kamar yang akan dimiliki Three Kost berjumlah 20. Seluruh kamar-kamar yang dimiliki Three Kost akan memiliki harga sewa yang meningkat dibandingkan dengan harga sebelumnya karena Three Kost akan menambahkan aset yang menjadi fasilitas kamar seperti penggunaan closet duduk, *water heater*, *shower* dan *design interior* seperti kasur, meja belajar serta lemari dengan warna yang senada untuk menambahkan kesan *aesthetic* dan meningkatkan harga jual kamar.

Selain produk kamar yang sudah menjadi fokus utama penjualan sejak awal pembangunan dan penambahan jumlah kamar yang akan dilakukan sebagai upaya peningkatan pendapatan dan keuntungan, penulis bertujuan untuk menciptakan suatu konsep yang belum diterapkan dan belum pernah ditemukan dalam bisnis rumah kos yang ada di area berdirinya Three Kost, yaitu jasa pembersihan kamar atau sering disebut *roomboy*.

Jasa *roomboy* sendiri merupakan sebuah layanan pembersihan kamar seperti yang sudah diterapkan dan dapat ditemui di dalam industri perhotelan. Inovasi tersebut diterapkan agar para penyewa rumah kos merasakan kualitas pelayanan yang sejenis seperti yang didapat dalam penyewaan hotel dan apartemen, namun dengan *budget* yang lebih terjangkau. Pembersihan kamar nantinya akan diterapkan kepada setiap kamar sebanyak 1 kali dalam setiap minggunya.

Selain jasa *room boy*, jasa *laundry pick up and delivery* akan diterapkan untuk mempermudah para penyewa dalam membersihkan pakaian mengingat tidak disediakannya mesin cuci di dalam rumah kos, cuaca di Kabupaten Bandung yang seringkali tidak menentu dan mayoritas penyewa rumah kos merupakan mahasiswa dengan jadwal kuliah yang padat serta banyaknya tugas yang dimiliki, jasa *laundry* akan sangat membantu para penyewa dalam mengefisiensikan waktunya. Layanan tersebut akan dilakukan secara kerja sama dengan jasa laundry yang sudah berjalan di dekat Three Kost. Ketika sistem *laundry pick up and delivery* ini sudah diterapkan dan menjadi fasilitas rumah kos, para penyewa hanya perlu menghubungi pihak kos dan *laundry* akan segera diambil dan diantar sesuai waktu yang sudah ditentukan.

**Gambar 1. 3 Three Kost**



Sumber: Hasil Olahan Penulis 2023

#### **F. Jenis/Badan Usaha**

Badan usaha merupakan sebuah wadah organisasi dengan tujuan memperoleh keuntungan dan menyediakan layanan kepada masyarakat luas. Sebuah bisnis dapat dikategorikan memiliki badan hukum usaha apabila sudah memiliki

Akta Pendirian yang legal dan ditandatangani di atas materai. Yang mana jenis badan usaha dari Three Kost adalah Perusahaan Perseorangan.

Pengertian dari Perusahaan Perseorangan (PO) ialah salah satu jenis usaha yang dipegang oleh satu orang sehingga bertanggung jawab atas semua aktivitas yang terjadi perusahaan tersebut. Biasanya hanya membutuhkan modal kecil tenaga kerja yang sedikit alat produksi dan teknologi yang cukup sederhana.

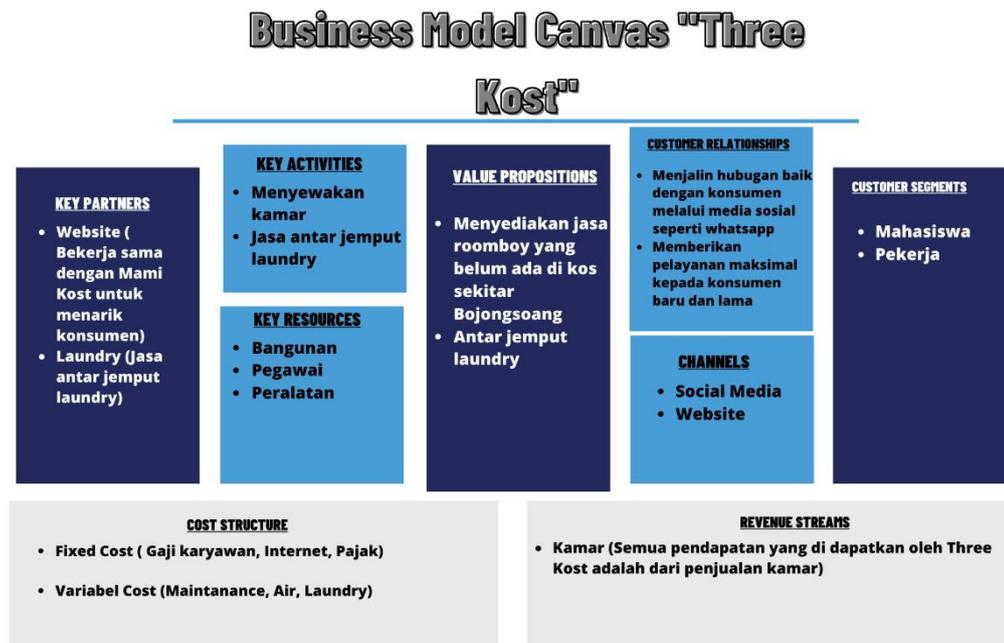
Keuntungan mendirikan usaha berbentuk Perusahaan Perseorangan (PO) adalah sebagai berikut:

- Mudah untuk dikelola.
- Mempunyai ruang bebas untuk menciptakan inovasi baru.
- Rahasia usaha hanya diketahui oleh pemilik.
- Hanya pemilik yang memperoleh keuntungan usaha.
- Rendah pajak.

#### **G. Elemen *Business Model Canvas***

Berikut penulis lampirkan *Business Model Canvas* yang berisi 9 faktor utama ide bisnis yang akan diterapkan dalam pengembangan hunian Three Kost. *Business Model Canvas* (BMC) ialah suatu alat strategis dalam melakukan manajemen bisnis yang akan didirikan untuk memberi gambaran mengenai cara sebuah bisnis menciptakan, memberikan dan menangkap nilai (Osterwalder, 2014).

Gambar 1.4 BMC Pengembangan Bisnis Hunian Three Kost



Sumber: Olahan Penulis 2023

## H. Aspek Legalitas

Tentunya dalam membangun suatu bisnis membutuhkan aspek legalitas yang merupakan sebagai tanda sah berdirinya suatu perusahaan serta aspek hukum yang dianggap sebagai bukti identitas pemilik perusahaan. Aspek legalitas juga menjadi pertimbangan dalam menjalankan perusahaan atau bisnis untuk meminimalisir atau mencegah tuntutan hukum kedepannya terkait dengan kontrak atau nilai legalitas perusahaan, sehingga aspek legalitas usaha menjadi suatu hal yang esensial. Apabila melihat kebutuhan dan manfaat bisnis kos-kosan yang dijalankan oleh penulis. Yang mana, jenis bisnis tersebut termasuk ke dalam jenis Perusahaan Perseorangan (PO) sehingga penulis harus memiliki beberapa aspek

legalitas ketika membangun kos-kosan. Berikut bukti surat dari aspek legalitas yang dimiliki oleh Three Kost.

**Gambar 1. 5 Akta Jual Beli Tanah**

ASLI  
KEDUA  
KETIGA  
KEEMPAT

**AKTA JUAL BELI**

No. 087 / **PPAT** / 19 70

Pada hari ini, Sabtu **15 SEP 1990**

datang menghadap kepada saya, **DRS.R.WAHYU G.P. SE.**  
Camat, Kepala Wilayah Kecamatan Bojongsong  
oleh Menteri Dalam Negeri/Kepala Badan Pertanahan Nasional dengan Surat  
berdasarkan ketentuan dalam pasal 5 Peraturan Menteri Agraria No. 10/1961  
Keputusannya tanggal \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_  
bertindak sebagai Pejabat Pembuat Akta Tanah yang dimaksud dalam  
diangkat pasal 19 Peraturan Pemerintah No. 10 tahun 1961 tentang Pendaftaran Tanah  
untuk Wilayah Kecamatan Bojongsong

dengan dihadiri oleh saksi-saksi yang dikenal oleh saya, Pejabat Pembuat Akta  
Tanah dan akan disebutkan di bagian akhir akta ini :

<b>N a m a</b>	: <b>RY.U J I</b>
<b>U m u r</b>	: <b>61 Tahun</b>
<b>Kewarganegaraan</b>	: <b>Indonesia</b>
<b>Pekerjaan</b>	: <b>Ibu Rumah Tangga</b>
<b>A l a m a t</b>	: <b>Kp.Lenggang Rt.04 RW.05 Desa Lenggang- Kecamatan Bojongsong Kabupaten DT.II- Bandung.</b>

Selaku penjual, untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA.**

<b>N a m a</b>	: <b>SUYATNO WAHYUDINGSIH</b>
<b>U m u r</b>	: <b>26 Tahun</b>
<b>Kewarganegaraan</b>	: <b>Indonesia</b>
<b>Pekerjaan</b>	: <b>Peg.Nagri</b>
<b>A l a m a t</b>	: <b>Sekelimus Rt.03 RW.12 Kelurahan Batum- nggal Kecamatan Batunical Kotamadya Ban- dung.</b>

Selaku pembeli untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA.**

Sumber: Olahan Penulis 2023

Gambar 1. 6 Tanda Kwitansi Jual Beli

No. ....

Sudah diterima dari Sdr. M. Y. A. T. M. C.

Banyaknya Uang Rp. 2.850.000,-

Untuk pembayaran Penjualan sebidang tanah, rumah, listrik

Pembelian Rp. 2.850.000,-

Uang Muka Rp. 1.300.000,-

Sisa Rp. 1.550.000,-

Bandung, 27 Juli 1990

Kantor Kecamatan  
M. Y. A. T. M. C.  
ASAP MAMAY

Jumlah Rp. 2.850.000,-

Sumber: Olahan Penulis 2023