

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis jasa di Indonesia setiap tahunnya terus meningkat sehingga seiring perkembangan waktu para pendiri bisnis jasa semakin berlomba mengembangkan perusahaannya untuk mencapai target yang lebih besar dari modal usaha yang dikeluarkan. Berbagai cara dilakukan untuk berusaha meningkatkan kualitas dan pelayanan dari usaha yang ditawarkan dan mencoba memenuhi keinginan konsumen, sehingga tercapainya rasa puas dan menimbulkan loyalitas dari konsumennya. Dicksee dalam Nasution (2016), menyatakan bisnis merupakan segala aktivitasnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi pemilik usaha atau yang mempunyai kepentingan dalam kegiatan tersebut.

Ragamnya jenis bisnis yang sudah berkembang pesat di Indonesia baik berupa barang maupun jasa. Bisnis jasa mencuci karpet, baju, tas, sepatu dan lain-lainnya, jasa kurir ekspres, penjualan barang-barang bekas pakai pribadi ataupun barang bekas dari luar negeri yang kini cukup populer. Tidak kalah populer, bisnis akomodasi dari tahun ke tahun eksistensi terus meningkat. Bisnis akomodasi tidak hanya berupa hotel, motel, termasuk juga bisnis seperti kos-kosan. Emmita Devi Hari Putri (2015:3) mendefinisikan akomodasi sebagai “tempat untuk seseorang singgah untuk sementara, akomodasi bermacam-macam jenisnya yakni hotel, losmen, guest house, motel, cottage, dan masih banyak lagi.”

Menurut DINAS PERUMAHAN PROPINSI DKI JAKARTA pengertian tentang Rumah Kost adalah Perumahan pemondokan/rumah kost adalah rumah yang penggunaannya sebagian atau seluruhnya dijadikan sumber pendapatan oleh pemiliknya dengan jalan menerima penghuni pemondokan minimal 1 (satu) bulan dengan memungut uang pemondokan. Rumah kost sudah ada dari zaman kolonial Belanda, dahulu kala disebut "in de kost" merupakan gaya hidup yang populer saat itu di kalangan menengah atas bagi pribumi. Seiring berjalannya waktu, sekarang masyarakat Indonesia mengenal gaya hidup tersebut dikenal menjadi "kost". Sekarang ini rumah kost juga ialah salah satu kebutuhan akomodasi yang penting, baik untuk mahasiswa yang sedang menimba ilmu di luar daerah atau di kota yang jauh dari tempat tinggal, maupun pekerja yang ingin bertempat tinggal sementara dekat dengan kantor atau pabrik tempat mereka bekerja. Umumnya mahasiswa yang berasal dari keluarga dengan tingkat perekonomian yang tinggi (sejahtera plus) menyewa apartement, rumah kontrakan, guest house, maupun hotel, tetapi mahasiswa selalu ingin menghemat atau ekonomi yang cukup akan menyewa sebuah rumah kost atau sering disebut dengan kos-kosan.

Perkembangan jasa rumah kost setiap tahunnya semakin banyak diminati dikarenakan banyaknya pelajar dari berbagai kota di seluruh Indonesia yang ingin menimba ilmu di kota lain sehingga harus singgah dan menetap sementara. Melihat fenomena tersebut menjadikan banyaknya peluang bagi pelaku usaha untuk menjadikan usaha kost sebagai lahan bisnis yang dapat dikembangkan. Dikarenakan semakin banyaknya pesaing di bidang ini, para pengusaha yang memiliki rumah kost menjadi semakin kritis dan kreatif untuk menarik minat konsumen. Mulai dari memenuhi fasilitas

rumah kost hingga merombak usahanya agar terlihat lebih baru dan modern. Setiap konsumen memiliki prioritas berbeda dalam hal memilih rumah kost.

Lokasi staregis menjadi alasan utama bagi konsumen dalam memilih rumah kost. Selain itu fasilitas seperti laundry, listrik, dapur dan pelayanan pembersihan kamar juga diminati oleh konsumen. Beberapa konsumen memikirkan lingkungan sekitar yang nyaman dan tidak terlalu berisik untuk belajar, selain itu ada juga yang memilih lingkungan yang ramai agar tidak terlalu sepi. Dibalik itu semua, kualitas pelayanan yang ditawarkan pemilik rumah kost turut menjadi salah satu pertimbangan bagi penghuni karena penghunilah yang akhirnya menentukan kelayakan dan tepat atau tidaknya atas jasa yang ditawarkan. Hal ini telah memotivasi penulis untuk mengembangkan usaha rumah kost Homey Kost..

Penulis kemudian melakukan penelitian pendahuluan dengan tujuan untuk mengetahui fasilitas yang diinginkan oleh penghuni, penulis kemudian menyebarkan kuesioner kepada penghuni Homey Kost. Penelitian pendahuluan dilakukan pada april 2022. Di kota-kota besar seperti Kota Bandung dan besar lainnya di Indonesia. Berdasar data Statistik Migrasi Kependudukan dan Pencatatan Sipil Jawa Barat, jumlah penduduk mahasiswa yang migrasi masuk ke Kota Bandung 3 tahun terakhir sebagai berikut :

Tabel 1.1 jumlah migrasi keluar masuk antar provinsi jawa barat

Nama provinsi	Kode kabupaten /kota	Nama kabupaten/kota	Kategori semester	Jenis kelamin	Jumlah migrasi	satuan	tahun
Jawa Barat	3273	Kota Bandung	Semester 2	Laki-laki	5310	Jiwa	2019
Jawa Barat	3273	Kota Bandung	Semester 2	Perempuan	5378	Jiwa	2019
Jawa Barat	3273	Kota Bandung	Semester 2	Laki-laki	2437	Jiwa	2020

Jawa Barat	3273	Kota Bandung	Semester 2	Perempuan	2472	Jiwa	2020
------------	------	--------------	------------	-----------	------	------	------

Sumber : Open Data Jabar, Dinas Kependudukan dan pencatatan sipil 2019 – 2020

Melihat banyak nya jumlah penduduk migrasi yang datang ke Kota Bandung untuk berkuliah walaupun ditengah Era Pandemi seperti di tahun 2020, maka bisnis rumah kost merupakan salah satu bisnis yang berpotensi tinggi.

Sehubungan dengan hal di atas dan dengan melihat potensi dan peluang yang sangat besar yang masih dapat digarap, Homey Kost ini didirikan di daerah Pasir kaliki, Kota Bandung, yang merupakan pusat Kota Bandung, dimana daerah Pasir kaliki juga dekat dengan pusat perbelanjaan, hotel, stasiun, dan Kampus BINUS. Pada dasarnya tujuan penulis membuat inovasi selain mempertahankan bisnis keluarga dan memenuhi kebutuhan konsumen adalah melakukan peremajaan bangunan, sehingga bangunan bisa bertahan sampai 10 atau 20 tahun kedepan.

Usaha penyedia jasa akomodasi yang akan dikelola penulis adalah Homey Kost, ini bertempat di Jl.otten, Pasir Kaliki, Kota Bandung, Jawa Barat. Letak geografis Homey Kost yang sangat strategis menjadi sebuah nilai jual lebih. Jarak antara kosan dengan berbagai fasilitas umum, seperti angkutan dan Kampus dapat ditempuh sekitar 10 menit dengan menggunakan kendaraan

Selain itu, di sekitar Homey Kost juga terdapat pilihan kosan lainnya. Data yang dihimpun melalui website mamikos, yaitu sebuah website yang memberikan informasi mengenai kost, yang populer digunakan oleh calon penghuni untuk melakukan pencarian kost di daerah tertentu. Melalui penyelidikan melalui website mamikos, terdapat banyak kosan di sekitar Pasir Kaliki. Hal tersebut menjadi tantangan bagi Homey Kost untuk menjadi kosan yang paling diminati oleh calon penghuni. Sehingga, memberikan dorongan kepada penulis untuk mengembangkan preferensi fasilitas dari jasa akomodasi Homey

kost. Banyaknya kos-kosan lainnya menyatakan bahwa jasa akomodasi kosan berkembang pesat di Kota Bandung, penulis melihat hal tersebut sebagai sebuah peluang besar yang menjanjikan untuk mengembangkan usaha jasa akomodasi rumah kos.

B. Gambaran Umum Homey Kost (Kost Dengan Housekeeping Service)

1. Deskripsi Bisnis

Homey Kost merupakan sebuah rumah kost yang berkonsep *Homey*, dimana penghuni yang tinggal di kost tersebut dimanjakan dengan fasilitas seperti berada di rumah seperti mini kitchen, living room, dan dining room. Dan yang membedakan Homey kost dengan rumah kost pada umumnya yaitu adanya *Housekeeping Service* yang di tawarkan pada rumah kost ini.

Housekeeping Service yang disediakan antara lain *make up room* kamar penghuni kost yang meliputi pembersihan kamar tidur dan kamar mandi keseluruhan, *daily cleaning (sweeping & mopping only)*, dan *refill amenities* kamar mandi seperti sabun dan shampoo. Pelayanan ini tentunya sangat membantu penghuni kost karena mereka tidak perlu repot untuk membersihkan kamar mereka setiap hari nya.

2. Deskripsi Logo dan Nama

GAMBAR 1.1 LOGO PERUSAHAAN



Perpaduan warna pastel pada logo Homey Kost melambangkan kenyamanan dengan memberi kesan adem pada warna nya. Simbol cahaya warna kuning melambangkan kebersihan yang meng artikan rumah kost tersebut akan selalu bersih, rapih, dan terawat dikarenakan adanya Housekeepinbg service yang menjaga rumah kost “Homey Kost” tetap terawat. Dibawah tulisan “Homey Kost” terdapat tagtline “Home For Everyone” yang meng artikan semua penghuni yang tinggal di kost tersebut akan merasa nyaman seperti berada di rumah dengan fasilitas yang ada.

C. Visi dan Misi

Visi :

Dapat menyediakan akomodasi tempat tinggal sewa yang nyaman dan aman bagi penghuni kost dan menjadi kost idaman bagi para pendatang yang jauh dari rumah.

Misi :

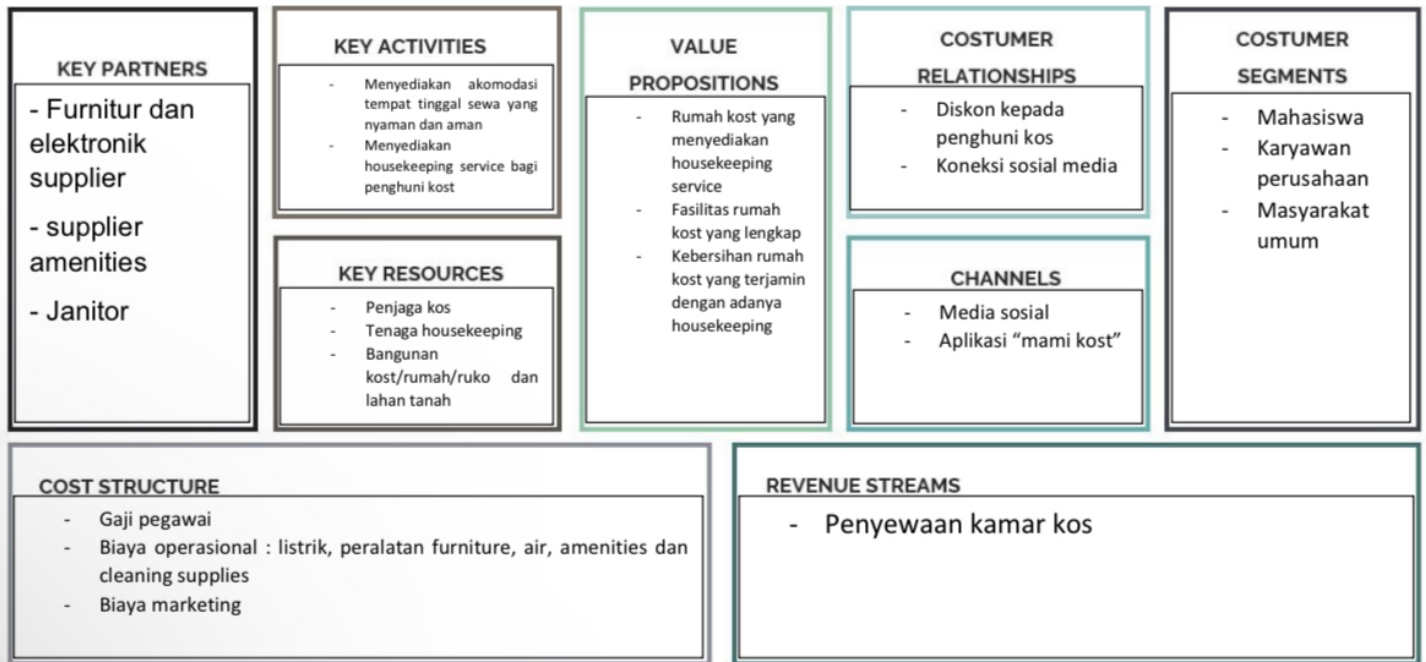
1. Disiplin menerapkan kebersihan di dalam maupun di area kost agar bangunan kost tetap terawat dan nyaman untuk di tinggali.

2. Diadakan nya *security* penjaga kost untuk meningkatkan keamanan di rumah kost, dan tamu selain penguin kost dilarang menginap.

D. Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) adalah alat manajemen strategis untuk mendefinisikan serta mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah. BMC berbentuk dokumen satu halaman yang bekerja melalui elemen fundamental bisnis atau produk, serta menyusun ide dengan cara yang koheren. Menurut Osterwalder & Yves Pigneur (2014) menjelaskan bahwa Business Model Canvas terdiri dari sembilan blok bangunan bisnis. Blok bangunan ini berisikan bagian-bagian penting yang menjelaskan tentang bagaimana organisasi tersebut menciptakan manfaat dan juga mendapat kemanfaatan dari para pelanggannya. Berikut adalah Business Model Canvas dari Homey Kost :

GAMBAR 1.2 Business Model Canvas Homey Kost



E. Analisis SWOT

Sebagai perencanaan bisnis baru dalam usaha rumah kost, usaha Homey Kost ini tentunya harus mengetahui dan memahami kiat-kiat apa saja untuk menentukan masa depan dalam keberlangsungan bisnis dan bagaimana menjalankan strategi misi untuk mencapai tujuan (visi) usaha rumah kost tersebut.

Menurut Erwin Suryatama dalam Cahyono (2016:130) mengatakan bahwa “Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan atau Strengths, kelemahan atau Weaknesses, peluang atau Opportunities, dan ancaman atau Threats dalam suatu proyek atau spekulasi bisnis. Dan dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya”

Tujuan Analisis SWOT

Sebelum mendirikan sebuah usaha menganalisa peluang dan hambatan haruslah dilakukan terlebih dahulu agar usaha dapat diketahui kemungkinan resiko apa saja yang kemungkinan dapat terjadi di masa depan dan bagaimana menanggulangi resiko tersebut karena sebuah keberhasilan suatu perusahaan bisa dilihat dari perencanaan yang dibuat secara matang. Sebagai referensi penulis menggunakan analisis SWOT yang merupakan singkatan dari stenght (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunity (peluang), dan threats (ancaman). Menggunakan analisis dengan metode SWOT akan sangat membantu usaha yang akan berdiri dengan menganalisis terlebih dahulu mengenai beberapa aspek yang akan mengaruhi kedepannya.

Analisis peluang dan hambatan (SWOT) Menurut Galavan (2014), adalah analisis yang efektif dapat digunakan dan diaplikasikan yang menyesuaikan pasar dan keadaan saat sekarang, peluang (opportunity) dan ancaman (threat) digunakan untuk mengetahui lingkungan luar atau eksternal, kemudian kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness) yang digunakan untuk menganalisis dalam perusahaan.

Dimana nantinya akan menghasilkan profil perusahaan sekaligus mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan sebuah perusahaan. Kelemahan dan kekuatan lalu digunakan untuk membandingkan dengan ancaman luar dan peluang sebagai dasar untuk mengambil keputusan. Analisis peluang dan hambatan (SWOT) Homey Kost , sebagai berikut:

Analisis SWOT

1. Strength :

- Homey Kost merupakan rumah kost yang memiliki pelayanan Housekeeping Service dimana masih sangat jarang dimiliki oleh usaha rumah kost yang lain sehingga menjadi nilai plus dan memiliki nilai jual yang lebih.
- Kebersihan di dalam maupun area kost terjamin dikarenakan adanya housekeeping sehingga berdampak juga pada kenyamanan penghuni
- Lokasi nya yang dekat dengan pusat perbelanjaan, stasiun, dan kampus
- Memiliki fasilitas yang lengkap seperti dapur, living room, dan dining room

2. Weakness :

- Harga sewa kamar yang relative lebih mahal di bandingkan dengan kebanyakan kost lainnya.

3. Opportunity :

- Merupakan usaha yang cepat balik modal dikarenakan perputaran uang di bisnis ini sangat cepat
- Usaha rumah kost akan terus mendapatkan penghasilan tetap. Bila tempat kost berada di lokasi strategis, maka kemungkinan besar untuk terus terisi akan semakin besar.
- Usaha rumah kost merupakan usaha yang minim resiko rugi dikarenakan harga tanah dan bangunan akan terus naik seiring waktu.

4. Threats :

- Banyak rumah kost dengan harga sewa kamar lebih murah
- Rawan akan peniruan konsep rumah kost yang serupa

F. Spesifikasi Produk

produk dari Homey kost selain dari penyewaan kamar yaitu berupa pelayanan housekeeping service. Penghuni yang tinggal di Homey Kost akan mendapatkan pelayanan Housekeeping service setiap hari nya berdasarkan permintaan sang penghuni kamar. Layanannya anatar lain, Make Up Room kamar tidur dan kamar mandi keseluruhan, daily cleaning (hanya sapu atau pel saja), dan pengisian amenities (sabun dan shampoo) di kamar mandi nya. Spesifikasi produk Homey kost lainnya antara lain :

Fasilitas Kamar:

- Kasur Single Bed
- Lemari pakaian lipat dan gantung
- 1 Meja & Kursi
- Smart TV
- Bathroom (toilet, standing Shower& water heater)
- Air Conditioner

Fasilitas Keseluruhan

- Housekeeping service
- Livingroom Bersama
- Dapur bersama
- Kulkas bersama
- Wifi

G. Jenis Usaha

Usaha rumah kost merupakan salah satu bisnis Properti, dimana Bisnis properti adalah cara mengembangkan aset dengan membeli properti, lalu dijual kembali di kemudian hari. Bisnis ini bisa dilakukan secara perorangan atau dengan mengatasnamakan perusahaan. Usaha properti secara perorangan biasanya berupa jasa atau jual beli dalam skala kecil.

bisnis properti adalah suatu kegiatan usaha atau bisnis yang dilakukan oleh perorangan ataupun perusahaan yang bergerak di bidang kepemilikan properti yang dapat dijadikan sebuah aset, baik berupa tanah, bangunan serta segala sarana dan prasarana yang terdapat di dalamnya sebagai satu kesatuan.

A. Legalitas

Setiap usaha yang dibangun di suatu wilayah tertentu haruslah memenuhi hukum dan tata peraturan yang ada di wilayah tersebut. Dalam membangun usaha rumah kost ini ada beberapa syarat perizinan yang harus dipenuhi, diantaranya yaitu :

1. IMB (Izin Membangun Bangunan)

IMB merupakan izin yang diberikan untuk membangun bangunan yang dikeluarkan oleh kepala daerah. Sehingga pemilik usaha rumah kost harus mengurus IMB.

2. TDUP (Tanda Daftar Usaha Pariwisata)

Usaha kost didalam OSS termasuk pada KBLI 55900 dengan judul Penyediaan Akomodasi Lainnya yang mencakup tempat tinggal pelajar, asrama sekolah, asrama dan pondok pekerja dan rumah kost, baik dengan makan (indekos) maupun tidak dengan makan. Dibutuhkan izin usaha TDUP dan pemenuhan komitmen ke Kementerian Pariwisata. Karena memerlukan TDUP yang perizinannya melalui OSS, maka pemilik rumah kost harus punya NIB.

3. Izin Usaha Pemandokan

Izin usaha ini memiliki istilah yang berbeda-beda disetiap daerah. Karena izin usaha pemandokan dikeluarkan oleh kepala daerah masing-masing. Ketentuan yang banyak ditemukan dalam peraturan daerah, izin usaha pemandokan ini wajib dipenuhi jika rumah kost terdiri dari minimal 10 (sepuluh) kamar atau penghuni. Kalau tidak ada izin ini, bisa dikenakan sanksi pidana. Sebagai contoh di Kota Malang, pemerintah daerah dapat mengenakan sanksi pidana kurungan paling lama 3 (tiga) bulan atau denda paling banyak Rp 10 juta (Pasal 17 Perda Kota Malang 6/2006).

4. SLF (Sertifikat Laik Fungsi)

SLF merupakan sertifikat yang diberikan pemerintah daerah terhadap bangunan yang sudah selesai. Pemerintah daerah akan memeriksa kelaikan fungsi dari bangunan. Jika telah memenuhi persyaratan kelaikan fungsi, maka SLF dapat diberikan kepada pemilik rumah kost. Jika tidak memiliki SLF, akibatnya akan dikenakan

