

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

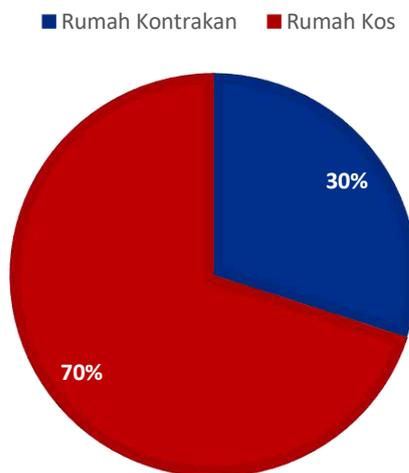
Perkembangan hunian di Indonesia semakin membesar khususnya di daerah perkotaan. Akomodasi seperti Hotel, Apartement, Cottage, dan Guest House banyak diminati oleh beragam kalangan wisatawan yang ingin pergi berlibur ke salah satu daerah pariwisata. Menurut Burkart dan Medik (1987) Pariwisata adalah perpindahan orang yang bersifat sementara dan jangka pendek ke tempat tujuan diluar mereka biasanya tinggal dan bekerja serta kegiatan mereka selama tinggal di tempat tujuan tersebut.

Berbeda dengan berlibur banyak juga hunian yang ditunjukkan untuk orang – orang yang sedang merantau dari daerah lain dengan waktu yang lama untuk menimba ilmu atau bahkan bekerja. Merantau banyak sekali pertimbangan dan prosesnya bahkan untuk sebagian orang merantau merupakan sebuah keputusan besar dalam hidup karena saat merantau itu artinya kita akan hidup jauh dengan keluarga, banyak yang harus dipikirkan salah satunya adalah hunian tempat tinggal.

Hunian tempat tinggal merupakan kebutuhan yang sangat penting bagi seluruh manusia, begitupun dengan para mahasiswa atau pekerja yang sedang merantau. Tempat tinggal harus menjadi tempat yang nyaman untuk ditinggali, fasilitasnya pun harus diperhatikan kelengkapannya karena di tempat ini lah mereka bisa beristirahat untuk menghilangkan penat dari kegiatan yang sudah mereka jalani dan ditempat ini juga lah mereka menghabiskan waktu sehari - hari.

Salah satu hunian tempat tinggal yang diminati oleh orang – orang rantau biasanya adalah kos – kosan. Meskipun banyak alternatif lain tapi tidak bisa dipungkiri bawa kos – kosan masih diminati dan menjamur dikalangan mahasiswa yang sedang menimba ilmu di daerah lain dan juga dikalangan para pekerja yang mencari tempat tinggal sementara dekat dengan perusahaan atau pabrik pekerjaannya.

**Gambar 1.1**  
**Diagram Presentase Peminat**



Sumber : Olahan Penulis

Lokasi, fasilitas dan harga biasanya sangat mempengaruhi mahasiswa atau pekerja dalam pemilihan rumah kost. Menurut Suwarman (2004:280) Lokasi suatu tempat usaha bisa menjadikan lokasi komersial yang mempengaruhi keinginan seorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Maka dari itu lokasi adalah salah satu aspek penting bagi konsumen untuk mencari rumah kost yang tepat. Lokasi strategis yang berdekatan dengan kampus, jalan raya, tempat makan, *fotocopy, laundry, mini market* atau tempat – tempat lainnya merupakan hal yang akan dipertimbangkan oleh konsumen. Menurut Tjiptono (2007) Fasilitas adalah

sumber daya fisik yang harus dimiliki sebelum menawarkan jasa kepada konsumen. Kasur, lemari, dan kamar mandi adalah fasilitas umum yang wajib ada dalam sebuah hunian kos bahkan lebih baik lagi jika menambahkan fasilitas lainnya untuk memberi kemudahan dan kenyamanan bagi konsumen.

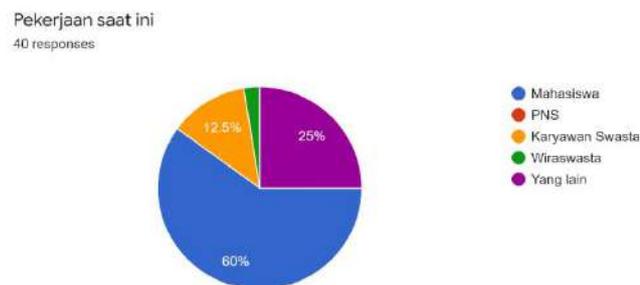
Menurut Kotler & Armstrong (2011: 345) Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan untuk suatu produk dan layanan, atau nilai yang ditukarkan pelanggan untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau layanan tersebut. Pemilihan rumah kos akan dipertimbangkan dari penghasilan masing – masing orang biasanya semakin lengkap fasilitas akan semakin tinggi pula harga yang akan ditawarkan oleh penyedia kos begitupun sebaliknya semakin minim fasilitas semakin rendah pula harga yang akan ditawarkan.

Beberapa tahun belakangan bisnis kos – kosan sudah berkembang dengan pesat bukan hanya sebagai hunian tempat tinggal yang di tempati hanya untuk beristirahat tetapi di era saat ini banyak juga kos – kosan yang menyerupai hotel dengan memiliki fasilitas dan pelayanan yang serupa.

Kesempatan ini dijadikan peluang oleh penulis untuk membuat akomodasi kos untuk menjadi salah satu pilihan bagi konsumen yang sedang mencari kos – kosan. Segmentasi pasar yang menjadi target utama Patraasri Kost ini adalah mahasiswa dan pekerja yang berkuliah atau bekerja di Kawasan dekat dengan lokasi kos tersebut. Lokasi yang akan diambil penulis untuk membangun jasa akomodasi patraasri kost ini akan di bangun di lahan milik pribadi keluarga penulis yang akan segera direalisasikan berlokasikan di Komplek Pertamina Patra Asri, Jl. Soekarno Hatta, Cibiru, Bandung. Dikarenakan lokasi ini berseberangan langsung dengan Universitas Muhammadiyah, STIKes Bhakti Kencana, dan

Universitas Islam Negeri (UIN). Selain dekat dengan universitas lokasi ini pun berdekatan dengan berbagai macam pabrik, perusahaan *dealer* mobil dan polda. Lokasi ini sangat strategis mengingat lokasi dekat dengan jalan raya, tidak susah untuk menemukan angkutan umum, tempat makan ataupun mini market.

**Gambar 1.2**  
**Customer Segment**



Sumber : Olahan Penulis

## B. Gambaran Umum (Usaha)

### 1. Deskripsi Bisnis

Patraasri kost adalah salah satu usaha bisnis yang akan segera terealisasikan di Komplek Pertamina, Jalan Patraasri, Kota Bandung. Ditujukan untuk para pekerja atau mahasiswa yang sedang mencari tempat tinggal sementara.

Pembeda antara kost ini dengan kost lainnya adalah adanya ruang santai yang akan bertempat di teras halaman depan rumah yang akan difasilitasi dengan meja dan kursi yang nyaman dengan teras halaman yang di *design* sedemikian rupa agar menghasilkan teras halaman yang nyaman untuk ditempati bagi penghuni kost yang ingin mengerjakan tugas atau sekedar berbincang.

Ruang santai ini terinspirasi dari banyaknya para pelajar yang selalu ingin mengerjakan tugas atau bekerja kelompok di *cofeeshop* atau pun tempat makan. Dengan ini diharapkan para penghuni kost bisa memanfaatkan fasilitas yang ada dengan sebaik mungkin.

Gambaran kost ini pun nantinya akan mempunyai 20 kamar dan memasang konsep kost campuran atau bisa di isi oleh laki – laki ataupun perempuan. Kos ini akan mempunyai 4 penjaga penjaga kos. Masing – masing penjaga akan dikerahkankan menjadi *Receptionist, Housekeeping & Security*.

Di bagian *receptionist* satu petugas akan mempunyai tanggung jawab untuk memberikan informasi kepada orang yang akan menanyakan informasi mengenai Patraja Kost dan petugas ini juga juga yang akan menampung keluhan penghuni kost seperti listrik, air ataupun koneksi *Wi-Fi* yang bermasalah.

Dua petugas lainnya akan dikerahkan di bagian *Housekeeping* yang akan menjaga kebersihan dari keseluruhan bangunan kost. Satu petugas akan difokuskan untuk membersihkan kamar setiap 2 kali sehari atau sesuai dengan *request* penghuni kost dan mencuci pakaian penghuni kos. Satu petugas lainnya akan difokuskan dalam membersihkan bangunan mulai dari membersihkan dapur, ruang santai dan sebagainya.

Satu petugas *security* sendiri akan menjaga keamanan selama 24 jam. Tugas yang dimiliki petugas bersifat tidak mengikat mereka bisa membantu sama lain untuk mengerjakan tugas yang diberikan.

## 2. Deskripsi Logo & Nama

### Gambar 1. 3 Logo Patraasri Kost



Sumber : Olahan penulis, 2021

Sebuah nama dan logo harus diperhatikan dalam sebuah suatu usaha karena dengan sebuah nama dan logo konsumen bisa lebih mengingat suatu usaha jika memang nama dan logo yang diambil mudah diingat dan unik. Untuk nama yang penulis ambil untuk usaha bisnis kost ini adalah “Patraasri Kost” diambil dari nama jalan yaitu Patraasri dengan nama “Patraasri” penulis berpendapat bahwa nama ini sangat mudah diingat dan mudah diucapkan. Untuk logo sendiri penulis mengambil konsep minimalist seperti desain kosan yang akan sederhana tetapi nyaman, bunga yang ada didalam logo menggambarkan salah satu konsep yang penulis *highlight* yaitu ruang santai yang akan bertempat di teras halaman yang asri dan nyaman.

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

Lokasi yang strategis merupakan aspek yang sangat penting dalam membuka usaha bisnis seperti kos – kosan dengan begitu penulis berencana untuk membuka usaha bisnis ini yang dinamakan “Patraasri Kost” di Komplek Pertamina Patraasri, Jl. Soekarno Hatta, Cibiru,

Bandung. Dikarenakan lokasi ini berseberangan langsung dengan Universitas Muhammadiyah, STIKes Bhakti Kencana, dan Universitas Islam Negeri (UIN).

**Gambar 1.4**  
**Alamat Perusahaan dari Satelit**



Sumber : Google Maps, 2021.

### **C. Visi dan Misi**

#### 1. Visi dari Patraasri Kost:

Menjadikan usaha terbaik di bidang kost dengan mengutamakan pelayanan dan fasilitas yang bermutu

#### 2. Misi dari Patraasri Kost:

- Menyediakan tempat yang nyaman dan aman bagi penghuni kost.
- Memberikan yang terbaik pada pelayanan dan fasilitas.
- Menjaga kepercayaan penghuni kost dan selalu berkomitmen memberikan kesejahteraan atas fasilitas kepada penghuni kost.

### **D. Analisis Peluang dan Hambatan ( SWOT )**

Sebelum membangun usaha berarti kita harus menganalisa terlebih dahulu peluang, masalah, dan hambatan yang bisa saja terjadi di masa – masa mendatang dan bagaimana cara menanggulangi sebuah masalah ataupun resiko yang pasti akan selalu terjadi dalam sebuah bisnis. Dikarenakan itu semua kita memerlukan

SWOT untuk menganalisis peluang dan hambatan. SWOT merupakan singkatan dari *stenght* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (ancaman). Menggunakan analisis dengan metode SWOT akan sangat membantu usaha bisnis yang akan berdiri. Dari situlah *Patraasri Kost* sangat memperhatikan analisis tersebut sebelum memulai usahanya. Berikut adalah analisis SWOT dari usaha yang di jalankan oleh penulis.

**Tabel 1. 1**  
**Analisi SWOT Patraasri Kost**

<b>Strenght ( Kekuatan )</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang strategis dekat dengan universitas maupun perusahaan dan pabrik</li> <li>• Memiliki konsep ruang santai</li> <li>• Mempunyai penjaga yang akan selalu ada 24 jam untuk memudahkan penghuni kost dalam meminta bantuan atau menyampaikan keluhan</li> <li>• Akses jalan luas dan bisa dilalui oleh mobil maupun motor</li> </ul>
<b>Weaknesses ( Kelemahan )</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banyaknya pesaing disekitar kawasan yang akan dibangun.</li> <li>• Konsep kost campur yang tidak semua orang minati.</li> <li>• Parkir mobil hanya cukup 1 mobil saja.</li> </ul>
<b>Opportunities ( Peluang )</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Target market yang akan selalu bermunculan seperti mahasiswa atau pekerja</li> <li>• Menjadi usaha bisnis jangka panjang karena kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal akan selalu meningkat setiap tahunnya.</li> <li>• Harga yang relatif terjangkau dengan fasilitas lengkap dan lokasi yang strategis.</li> </ul>
<b>Threat ( Ancaman )</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para mahasiswa atau pekerja yang mempunyai penghasilan lebih terkadang akan lebih memilih apartemen.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banyaknya usaha sejenis dengan harga jual yang lebih minim dan lokasi yang lebih dekat dengan universitas atau tempat kerja.</li> </ul>
--	--

#### **E. Spesifikasi Produk**

Di karenakan bisnis yang di ambil adalah New / Initial business jadi disini penulis ikut melihat dan membandingkan dengan pesaing bisnis yang ada dikawasan yang sama dengan begitu penulis bisa membuat fasilitas baru yang belum ada sebelumnya dikawasan tersebut. Bisnis yang segera akan terealisasikan ini berenca memiliki spesifikasi seperti berikut :

- Sudah memiliki fasilitas yang lengkap dengan begitu konsumen hanya perlu membawa barang pribadi saja.
- Mempunyai penjaga yang akan selalu ada 24 jam untuk memudahkan penghuni kost dalam meminta bantuan atau menyampaikan keluhan.
- Mendapatkan fasilitas Make Up Room Service atau membersihkan kamar untuk penghuni kosan atau tamu yang menginap per-malam atau per-hari.
- Mempunyai keamanan yang ketat karena akan dipasang CCTV dan akan selalu dipantau oleh penjaga kost.
- Menyediakan jasa cuci baju ( *Laundry* ).

#### **F. Jenis Bidang Usaha**

Menurut Dominick Salvatore (1989) , Badan usaha yaitu pergabungan antara kombinasi dan koordinasi dalam suatu organisasi terhadap beberapa sumber daya dengan tujuan produksi hasil barang atau jasa yang akan di jual. Adapun berbagai badan usaha yang ada di Indonesia yaitu :

## 1. Koperasi

Koperasi merupakan badan usaha yang dioperasikan oleh beberapa anggota didasari oleh asas kekeluargaan untuk memenuhi kepentingan bersama berdasarkan ekonomi kerakyatan.

## 2. BUMN (Badan Usaha Milik Negara)

### a. Perjan (Perusahaan Jawatan)

Perjan merupakan BUMN yang dimodali oleh APBN (Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara).

### b. Persero (Perusahaan Perseroan)

perusahaan milik negara yang memiliki tujuan memperoleh dan mengejar keuntungan dengan menawarkan pelayanan kepada masyarakat.

### c. Perum (Perusahaan Umum)

Perum adalah perusahaan yang kepemilikan badan usaha nya milik negara dimodali oleh pemerintah suatu negara bertujuan untuk kemanfaatan umum.

## 3. BUMS (Badan Usaha Milik Swasta)

BUMS adalah badan usaha yang didirikan oleh perorangan atau kelompok swasta.

### a. *Commanditaire Vennootschap (CV)*

CV dibentuk oleh dua orang atau lebih dengan beberapa anggota memiliki tanggung jawab yang aktif dan beberapa anggota memiliki tanggung jawab yang pasif.

**b. *Perusahaan Perseorangan (PO)***

Biasanya dibangun oleh individu dan hanya berskala kecil dengan menggunakan alat alat produksi yang cukup sederhana.

**c. **Firma (Fa)****

firma ialah badan usaha yang hanya didirikan oleh 2 orang atau lebih sehingga tanggung jawab sepenuhnya kepada pendiri firma yang sebagai SDM juga.

**4. Perseroan Terbatas (PT)**

Usaha yang dibangun dengan berbagai modal saham hasil kerja sama dengan beberapa perusahaan.

Berdasarkan jenis usaha yang sudah dijabarkan diatas, penulis lebih tertarik untuk memilih Perusahaan Perseorangan (PO) dikarenakan untuk bisnis yang penulis ambil yaitu bisnis kost akan didirikan oleh perseorangan dengan begitu bisnis ini mempunyai tanggung jawab penuh atas apapun yang terjadi dalam memutuskan suatu keputusan dan keuntungannya pun akan lebih jelas jika dipengang hanya perseorangan dengan modal atas kepemilikan dan sebagainya juga perseorangan.

**G. Aspek Legalitas**

Dikarenakan jasa akomodasi rumah kost ialah usaha jenis perseorangan. Maka untuk mempersiapkan aspek legalitasnya tidak akan terlalu susah. Aspek legalitas bisnis ialah tanda sah berdirinya sebuah bisnis untuk mendapatkan keuntungan. Setelah memilih PO sebagai landasan bisnis, maka ada syarat yang harus dilakukan, berikut adalah persyaratannya :

1. Langkah – langkah pendirian PO

2. Pembuatan Akta Pendirian Pemilik.
3. Pembuatan TDP.
4. Pembuatan NPWP.
5. Pembuatan SIUP.
6. Pembuatan SITU.

Setelah melakukan langkah-langkah diatas, maka kita akan mendapatkan dokumen berupa :

- a. Akta pendirian pemilik.
- b. Surat keterangan domisili perusahaan.
- c. Nomor Pokok Wajib Pajak / NPWP.
- d. Surat Ijin Usaha Perdagangan / SIUP.
- e. Surat izin tempat usaha / Izin gangguan
- f. Tanda Daftar Perusahaan / TDP.

Oleh karena itu penulis memilih badan usaha Perusahaan Perseorangan, sebenarnya sumber dana akan sangat terbatas, karena hanya mempunyai satu pemilik dan ketersediaan modal sepenuhnya bergantung pada kemampuan pemiliknya. Keuntungannya pemilik akan mendapat semua hasil keuntungan , karena ini adalah usaha peroranga