



# Sobat Kos Solusi Kebutuhan Kos Era Pandemi Covid-19

Jauharul Kafi <sup>1</sup>, Faiz Ahnaf Eka Putra <sup>1</sup>, Kholik Hasan W <sup>1</sup>, Dianita Suci Ningrum <sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universitas Sebelas Maret Surakarta

Corresponding author : [jauharulkafi@student.uns.ac.id](mailto:jauharulkafi@student.uns.ac.id)

**Abstrak.** Kos menjadi salah satu usaha dibidang properti yang sangat menjanjikan. Kebanyakan penyewa kos adalah mahasiswa yang sedang kuliah di kampus. Masa pandemi covid-19 telah mengubah sistem pembelajaran yang awalnya kuliah tatap muka menjadi kuliah daring. Mahasiswa dituntut belajar *online* dari rumah. Sebagai akibatnya, kos yang berada disekitar kampus ditinggal penghuninya. Berangkat dari permasalahan tersebut kami menemukan sebuah peluang usaha baru dengan *brand* “Sobat Kos” yang melayani berbagai macam kebutuhan kos. Sobat kos melayani jasa penyedia informasi kos, penyedia jasa angkut barang kos, jasa kebersihan kos, dan jasa penitipan barang kos. Selain itu sobat kos dalam pengembangannya akan menyediakan layanan desain dan renovasi kos. Metode pelaksanaan usaha sobat kos ini terdiri dari pengumpulan sumber daya, pelaksanaan, dan evaluasi. Pengumpulan data kos dilakukan dengan menawarkan jasa info kos ke pemilik kos area solo raya. Setelah mendaftar pemilik kos memberikan surat kuasa kepada pihak sobat kos untuk melaksanakan jasa. Sobat kos menjalin mitra usaha sebanyak mungkin seperti jasa ekspidisi dan jasa angkut solo untuk pengiriman barang kos, pengrajin furniture dan mahasiswa desain interior untuk mengembangkan desain renovasi kamar kos. Dengan bisnis ini diharapkan dapat bermanfaat bagi mahasiswa, pemilik kos, jasa angkut, dan jasa ekspidisi logistik.

## 1. Pendahuluan

Kos menjadi salah satu usaha dibidang properti yang sangat menjanjikan. Usaha yang berkaitan dengan kos seperti penyedia informasi dan produk alat kebutuhan kos sama potensialnya karena keduanya saling melengkapi. Ketika menjadi mahasiswa baru tentu kita merasakan sulitnya mencari kos yang sesuai dengan kebutuhan di kawasan kampus. Setelah mendapatkan kos muncul kendala lain yaitu cara mengangkut barang-barang pribadi ke kosan, ketidaktahuan informasi tempat yang menjual peralatan kos dan sering kali kondisi desain kos hanya dibuat apa adanya yang mengakibatkan pengguna kurang nyaman. Oleh karena itu dibutuhkan renovasi kos agar kos tersebut didesain sesuai kebutuhan penggunanya.

Tahun 2020 ini memasuki industri 4.0 dengan ciri usaha yaitu dengan menerapkan segala sesuatu serba digital untuk memudahkan akses penggunanya. Sobat kos dikonsep untuk memenuhi segala aspek kebutuhan kos sehingga kedepannya setiap orang yang terkendala apapun tentang kos baik itu pemilik maupun penggunanya bisa mengakses layanan jasa dari Sobat Kos dengan mudah. Masa pandemic covid 19 ini menjadi momentum untuk usaha jasa kos. Banyak mahasiswa yang tidak memperpanjang kos karena kuliah daring sehingga banyak kos disekitar kampus sepi. Mahasiswa yang belajar di rumah terkendala membawa barang pribadinya yang masih berada di kos. Selain itu, kos yang telah ditinggal beberapa bulan karena pandemi menjadi kotor dan berdebu. Oleh karena itu sobat kos hadir menawarkan jasa kebutuhan kos. Jasa tersebut antara lain jasa kebersihan kos, jasa angkut barang kos, dan jasa penitipan barang kos. Selain itu dalam pengembangannya sobat kos berencana membuat layanan jasa renovasi dan *make over* kos pasca pademi covid 19 sudah membaik. Renovasi dan *make over* kos bertujuan untuk meningkatkan kualitas kos sehingga pengguna kos lebih nyaman dan pemilik kos dapat menaikkan harga kos. Jasa *Make over* kos ditargetkan pada market yang memiliki *low budget* sedangkan renovasi kos ditargetkan pada *high budget* sehingga kedepannya akan terwujud banyak kos yang lebih baik, lebih layak, lebih nyaman sesuai dengan kebutuhan



penggunanya. Jasa renovasi ini juga bisa berkembang di apartemen rumah dan pembuatan *furniture custom* dengan bekerjasama dengan pengrajin *furniture* di kawasan kampus.

## 2. Metode Pelaksanaan Kewirausahaan

Metode pelaksanaan usaha sobat kos ini terdiri dari pengumpulan sumber daya, pelaksanaan, dan evaluasi:

### 2.1 Pengumpulan Sumber Daya

Pengumpulan sumber daya usaha sobat kos meliputi:

- a. Pengumpulan data kos dengan mencari pemilik kos/kontrakan/apartemen area solo raya yang ingin mendaftarkan tempatnya pada sobat kos. Setelah mendaftar pemilik kos/kontrakan/apartemen memberikan surat kuasa kepada pihak sobat kos untuk melaksanakan jasa.
- b. Jasa Ekspedisi. Sobat kos menjalin mitra usaha sebanyak mungkin dengan tetap menjamin kualitas serta kepercayaan sehingga pelanggan akan aman dan nyaman ketika menggunakan jasa sobat kos.
- c. Jasa Angkut. Sobat kos juga menjalin kerja sama dengan pemilik pickup dan viar area solo raya
- d. Desainer Interior Karena menawarkan jasa renovasi dan *make over* kamar kos maka sobat kos menjalin kerja sama dengan beberapa mahasiswa desain interior.
- e. Pengrajin *Furniture*. Selain bekerjasama dengan mahasiswa desainer interior UNS Sobat Kos juga menjalin kerja sama dengan pengrajin *furniture* di aera belakang kampus.

### 2.2 Pelaksanaan

#### 2.2.1 Aspek Produksi

Tabel 1. Tarif dan Pelayanan Jasa Sobat Kos

| Jenis Jasa                          | Harga Jasa          |                                  |                                 |                                     |
|-------------------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
|                                     | Order               | Keterangan dan paket gan         |                                 |                                     |
| Jasa Kosongin + Kirim Barang        | 250.000             |                                  |                                 |                                     |
| Jasa Kosongin Kos + Titip ke Gudang | 1 Bulan = 150.000   | 2 bulan = 300.000                | 4 bulan = 550.000               | 6 bulan = 650.000                   |
| Jasa Bersih-bersih per kamar kos    |                     | Kamar Mandi Luar = 80.000        | Kamar mandi dalam = 100.000     |                                     |
| Jasa Info Kos                       | 100.000 – 200.000   | Kos menengah ke bawah = 100.000  | Kos menengah = 150.000          | Kos Elite = 200.000                 |
| Jasa <i>Makeover</i> Kamar Kos      | 500.000 – 1.000.000 | Simple <i>Makeover</i> = 500.000 | Midle <i>Makeover</i> = 750.000 | Extreme <i>MakeOver</i> = 1.000.000 |

|                         |                       |                             |                            |                              |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Jasa Renovasi Kamar Kos | 1.000.000 – 2.000.000 | Simple Renovasi = 1.000.000 | Midle Renovasi = 1.500.000 | Extreme Renovasi = 2.000.000 |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------------|

Mekanisme pelaksanaan sobat kos dalam menjalankan program pelayannya cukup mudah. Para pemilik kos bisa mendaftarkan langsung kosnya, para pemilik kendaraan angkut seperti Pick-up bisa mendaftarkan jasa angkutannya, para penjual peralatan kos bisa menawarkan dagangannya dan para pemilik kos bisa *mengupgrade* kelas kosnya serta pelanggan kos bisa mendapat kos yang lebih baik dan nyaman. Semua itu bisa dipermudah dengan bantuan teknologi digital di aplikasi *mobile* dan *website* Sobat Kos. Keduanya langsung terhubung dengan satu pusat server data yang sama sehingga nantinya data yang diinput di aplikasi dan website akan sama. Syarat yang diberikan kepada mitra untuk mendapat layanan Sobat Kos yaitu dengan membagi sebagian keuntungan sebesar 10% untuk penyedia layanan.

### 2.2.2 Aspek Kesiapan Produk dan Layanan

Tabel 2. Administrasi Sobat Kos

| No | Jenis Kebutuhan                         | Status        |
|----|---|---------------|
| 1  | Standar Operasional Usaha               | Tersedia      |
| 2  | Bentuk/ format Proposal Usaha           | Tersedia      |
| 3  | Memorandum Of Understanding             | Tersedia      |
| 4  | Surat perjanjian mitra usaha            | Tersedia      |
| 5  | Laporan Keuangan                        | Tersedia      |
| 6  | Desain Logo                             | Tersedia      |
| 7  | Desain Poster dan Feed instagram        | Tersedia      |
| 8  | Akun Media Sosial (instagram, whatsapp) | Tersedia      |
| 9  | Rekening Bank (BNI, BRI, BCA, BTN)      | Tersedia      |
| 10 | Mobile Aplikasi                         | Prototyp<br>e |

### 2.2.3 Aspek Pemasaran

#### a. Pangsa Pasar

Target konsumen dari Sobat Kos adalah mahasiswa, para pemilik kos/kontrakan/apartemen, para pemilik jasa angkut, dan pemilik jasa ekspedisi khususnya di sekitar solo raya.

#### b. Strategi Pemasaran

Berkaitan dengan produk maupun jasa yang ditawarkan strategi Sobat Kos adalah membuat harga yang terjangkau dan menjalin mitra usaha terpercaya.

Sedangkan strategi yang dilakukan adalah *Word-of-Mouth*, digital marketing, Instagram @sobat.kos dan *instagram ads*, *whatsapp bussines*, *paid promote* di sosial media, dan poster

### 3. Hasil dan Diskusi

#### 3.1 Analisis Operasional

Tabel 3. Permintaan dan Penawaran Jasa Sobot Kos selama 4 Bulan

| No. | Waktu (2020) | Perkiraan Jumlah Permintaan | Perkiraan Jumlah Penawaran | Realitas Permintaan | Realitas Penawaran |
|-----|--------------|-----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|
| 1   | Agustus      | 30 Pesanan                  | 50                         | 25                  | 47                 |
| 2   | September    | 70 Pesanan                  | 90                         | 36                  | 42                 |
| 3   | Oktober      | 100 Pesanan                 | 120                        | 4                   | 5                  |
| 4   | November     | 140 Pesanan                 | 160                        | 8                   | 17                 |

Sobot kos mulai berjalan bulan agustus ketika pemerintah melalui kemdikbud membuat kebijakan pembelajaran menggunakan sistem daring. Selama berjalan 4 bulan sobot kos hanya mengandalkan 3 jasa yaitu jasa kebersihan kos, jasa angkut barang kos, dan jasa penitipan barang kos. Setelah pandemi covid 19 membaik sobot kos akan melakukan pengembangan usaha yaitu jasa informasi kos, jasa renovasi kos, dan jasa *make over* kos. Selain itu, sobot kos juga berencana membuka cabang di kota lainnya yaitu Semarang dan Yogyakarta.



Gambar 1. Kegiatan bersih-bersih dan pindahan barang kos

#### 4. Kesimpulan

Kos merupakan hal yang sangat penting bagi mahasiswa disekitar kampus. Kebanyakan dari mereka kesulitan mencari tempat kos yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan. Selain itu, setelah mendapatkan tempat kos mereka kesulitan untuk mengangkut barang-barang pribadi mereka ketempat kos, maupun dari tempat kos ke kos lain. Sobot Kos hadir dengan memberikan pelayanan mengenai informasi tempat kos dan menawarkan berbagai jasa tentang kebutuhan kos. Jasa yang ditawarkan antara lain yaitu jasa bersih-bersih kos, jasa angkut barang, jasa penitipan barang, jasa *make over*, dan jasa renovasi tempat kos. Dengan adanya fasilitas serta jasa yang diberikan oleh Sobot Kos diharapkan mahasiswa atau mereka yang mencari kos mendapatkan tempat huni yang layak dan nyaman. Selain itu, Sobot Kos juga bermanfaat bagi pemilik usaha kos, pemilik jasa angkut, para pengarjin *furniture* di sekitar kampus. Dengan demikian diharapkan Sobot Kos dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat.



## 5. Referensi

- [1] Rosadi, Dadi dan Feby Oktarista Andriawan. (2016). Aplikasi Sistem Informasi Pencarian Tempat Kos di Kota Bandung Berbasis Android. Jurnal Computech & Bisnis STMIK MI Vol. 10 No. 1, Juni 2016, 50- 58 ISSN 2442-4943.
- [2] Teuku Mario. 2020.Sukses Bisnis Kos. URL: <https://yukbisniskost.com/sukses-bisnis-kos-kosan/>. Diakses tanggal 10 November 2020.
- [3] Wicaksono, Andie A. (2007). Ragam Desain Ruko (Rumah Toko). Jakarta : Penebar Swadaya