

ANALISIS TANTANGAN FINANSIAL DAN STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM PENGELOLAAN USAHA KOS-KOSAN DI DESA KARANGJATI, KABUPATEN SEMARANG

¹Lisnidar Halawa,²Enik Rahayu

¹²Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia
enikrahayu79@gmail

ABSTRACT

Boarding house management is a crucial aspect in the housing industry, which requires high responsiveness to the needs and desires of residents. However, comprehensive research on the responsiveness of boarding house owners and its impact on resident satisfaction is still limited. Therefore, this research aims to explore the responsiveness of boarding house owners to residents' needs and its impact on resident satisfaction.

In achieving this goal, a qualitative approach was used, by conducting in-depth interviews with boarding house owners and residents. The collected data was then analyzed thematically to identify patterns and main findings regarding the responsiveness of boarding house owners.

The research results show that the responsiveness of boarding house owners has a significant influence on resident satisfaction. Open communication, quick responses to complaints, and involvement in facility improvements are the main factors that increase resident satisfaction. High responsiveness from boarding house owners provides a positive experience for residents, builds trust, and increases their loyalty to the boarding house.

Kata kunci : : Financial Challenges, Financing Strategies, Boarding House Business Management.

ABSTRAK

Pengelolaan kos-kosan merupakan aspek krusial dalam industri perumahan, yang menuntut responsivitas yang tinggi terhadap kebutuhan dan keinginan penghuni. Namun, penelitian yang komprehensif mengenai responsivitas pemilik kos-kosan dan dampaknya terhadap kepuasan penghuni masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi responsivitas pemilik kos-kosan terhadap kebutuhan penghuni dan dampaknya terhadap kepuasan penghuni.

Dalam mencapai tujuan tersebut, pendekatan kualitatif digunakan, dengan melakukan wawancara mendalam kepada pemilik kos-kosan dan penghuni. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara tematik untuk mengidentifikasi pola dan temuan utama terkait responsivitas pemilik kos-kosan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa responsivitas pemilik kos-kosan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan penghuni. Komunikasi yang terbuka, tanggapan cepat terhadap keluhan, dan keterlibatan dalam perbaikan fasilitas menjadi faktor utama yang meningkatkan kepuasan penghuni. Responsivitas yang tinggi dari pemilik kos-kosan memberikan pengalaman yang positif bagi penghuni, membangun kepercayaan, dan meningkatkan loyalitas mereka terhadap kos-kosan.

Penelitian ini memberikan pemahaman mendalam tentang pentingnya responsivitas pemilik kos-kosan dalam memenuhi kebutuhan penghuni. Hasilnya dapat menjadi landasan bagi pemilik kos-kosan untuk meningkatkan praktik pengelolaan mereka, memperbaiki layanan, dan mempertahankan kepuasan penghuni dalam jangka panjang.

Kata kunci : Tantangan Finansial, Strategi Pembiayaan, Pengelolaan Usaha Kos-Kosan.

PENDAHULUAN

Usaha kos-kosan merupakan salah satu jenis bisnis yang cukup menjanjikan, terutama di lingkungan perkotaan dan perkampungan mahasiswa. Seiring dengan

meningkatnya jumlah penduduk dan mahasiswa yang membutuhkan tempat tinggal, permintaan akan fasilitas kos-kosan juga meningkat. Namun, di balik potensi bisnis yang menguntungkan, pemilik usaha kos-kosan seringkali dihadapkan pada berbagai tantangan terkait manajemen keuangan dan pembiayaan yang perlu diatasi.

Pemahaman yang baik tentang manajemen keuangan dan strategi pembiayaan menjadi kunci dalam menjaga kelangsungan dan pertumbuhan bisnis usaha kos-kosan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis tantangan finansial yang dihadapi oleh pemilik usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang, serta untuk mengeksplorasi strategi pembiayaan yang digunakan untuk mengatasi tantangan tersebut.

Rumusan masalah dari penelitian ini, apa saja tantangan finansial yang dihadapi oleh pemilik usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang?, bagaimana strategi pembiayaan yang digunakan oleh pemilik usaha kos-kosan untuk mengatasi tantangan finansial yang dihadapi?

Tujuan dari penelitian ini, untuk menganalisis berbagai tantangan finansial yang dihadapi oleh pemilik usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang. Untuk mengeksplorasi dan mengevaluasi berbagai strategi pembiayaan yang digunakan oleh pemilik usaha kos-kosan untuk mengatasi tantangan finansial tersebut.

Dengan menggabungkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang dinamika manajemen keuangan dan pembiayaan dalam konteks usaha kos-kosan di tingkat lokal, yang diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pemilik usaha kos-kosan serta pihak-pihak yang terkait di Desa Karangjati dan wilayah sekitarnya.

Dalam industri properti, usaha kos-kosan telah menjadi salah satu sektor yang menonjol, terutama di lingkungan perkotaan dan perkampungan mahasiswa. Namun, usaha ini tidak luput dari tantangan terkait manajemen keuangan dan pembiayaan. Dalam pendahuluan ini, kami akan membahas lima aspek yang relevan dengan penelitian ini.

Isu-isu yang berkaitan dengan penelitian ini pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang signifikan pada industri properti secara global. Di tingkat nasional, kebijakan pajak rumah kos juga menjadi perhatian utama. (Abdulah et al., 2023) menyajikan dampak kebijakan pajak rumah kos terhadap pertumbuhan usaha kos-kosan di Karawang. Sebuah penelitian oleh (Faramitha, 2021) menganalisis perubahan perilaku konsumen dan adaptasi strategi keuangan dalam industri properti di tengah pandemi.

Tanggapan peneliti terkait dengan isu dengan para peneliti mengakui bahwa pandemi COVID-19 telah mengubah lanskap bisnis properti secara signifikan, membutuhkan adaptasi cepat dalam strategi keuangan dan operasional (Faramitha, 2021). Mereka juga mengkritisi kebijakan pajak rumah kos yang tidak proporsional dan memberatkan, mendorong perlunya kebijakan yang lebih inklusif untuk mendukung pertumbuhan usaha kos-kosan (Abdulah et al., 2023).

Hubungan dengan penelitian sebelumnya dimana penelitian sebelumnya telah menyoroti tantangan manajemen keuangan pada usaha kecil dan menengah (UKM), termasuk usaha kos-kosan. Namun, terdapat gap dalam pemahaman tentang strategi pembiayaan yang spesifik untuk usaha kos-kosan di tingkat lokal, yang menjadi fokus penelitian ini (Nengsih, 2022).

Kebaruan atau gap penelitian dimana penelitian ini akan mengisi kesenjangan dalam literatur dengan mengeksplorasi strategi pembiayaan yang efektif untuk usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang. Hal ini didukung oleh teori-teori keuangan yang relevan, seperti teori pembiayaan modal dan manajemen risiko keuangan (Bartlett et al., 2018).

Fokus penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan finansial dan strategi pembiayaan dalam pengelolaan usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang. Dengan demikian, tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang manajemen keuangan yang efektif dalam konteks bisnis properti lokal.

LANDASAN TEORI

Tantangan Finansial:

Tantangan finansial yang dihadapi oleh pemilik usaha kos-kosan merupakan isu yang kompleks dan membutuhkan pemahaman yang mendalam. Beberapa sumber yang relevan untuk memahami tantangan finansial (Bartlett et al., 2018) dalam laporannya tentang analisis strategi cost leadership dapat memberikan wawasan tentang bagaimana pemilik usaha kos-kosan dapat menghadapi tantangan finansial dengan pendekatan manajemen biaya yang efektif.

(Faramitha, 2021) membahas analisis perilaku manajemen keuangan pada generasi milenial, yang mungkin relevan karena pemilik usaha kos-kosan seringkali berinteraksi dengan generasi milenial dalam menjalankan bisnis mereka.

Strategi Pembiayaan

Strategi pembiayaan yang tepat dapat menjadi kunci keberhasilan dalam mengatasi tantangan finansial dan mengembangkan usaha kos-kosan. Beberapa sumber yang dapat memberikan wawasan tentang strategi pembiayaan, (Muyasarah et al., 2023) membahas pemanfaatan dan implementasi aplikasi digital Bukukas, yang dapat memberikan contoh strategi pembiayaan berbasis teknologi yang dapat diterapkan dalam usaha kos-kosan. (Abdulah et al., 2023) mengulas kebijakan pemungutan pajak rumah kos, yang menjadi relevan karena pajak adalah salah satu aspek penting dalam pengelolaan keuangan usaha kos-kosan.

Pengelolaan Usaha Kos-Kosan

Melibatkan berbagai aspek, termasuk manajemen keuangan, operasional, dan pemasaran. Beberapa sumber yang dapat memberikan wawasan tentang pengelolaan usaha kos-kosan dimana penelitian (Nengsih, 2022) membahas manajemen lembaga keuangan syariah non-bank, yang meskipun berbeda konteksnya, dapat memberikan perspektif tentang prinsip-prinsip manajemen keuangan yang dapat diterapkan dalam usaha kos-kosan. (Noor, 2022) membahas manajemen pemasaran, yang dapat memberikan wawasan tentang strategi pemasaran yang efektif dalam mempromosikan usaha kos-kosan kepada calon penyewa.

Dengan menggabungkan wawasan dari sumber-sumber tersebut, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif tentang tantangan finansial, strategi pembiayaan, dan pengelolaan usaha kos-kosan untuk mengembangkan pendekatan yang efektif dalam penelitian mereka

METODOLOGI

Dalam artikel ini, rancangan penelitian kemungkinan akan mengikuti pendekatan kualitatif dengan metode penelitian studi kasus atau penelitian lapangan. Metode ini cocok untuk mengeksplorasi fenomena yang kompleks dan kontekstual, seperti tantangan finansial dan strategi pembiayaan dalam pengelolaan usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang. Berikut adalah beberapa komponen rancangan penelitian yang mungkin diterapkan:

Rancangan Penelitian

(Yin, 2018). Rancangan penelitian yang akan digunakan mungkin adalah studi kasus. Studi kasus memungkinkan peneliti untuk menggali secara mendalam tantangan finansial dan strategi pembiayaan yang terjadi dalam pengelolaan usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang.

Alasan Perancangan

(Merriam, 2009). Alasan utama menggunakan rancangan studi kasus adalah untuk memungkinkan peneliti mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang fenomena yang diteliti dalam konteks nyata. Dengan fokus pada satu atau beberapa kasus, penelitian dapat memperoleh wawasan yang kaya dan detail tentang tantangan finansial dan strategi pembiayaan dalam usaha kos-kosan.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian akan melibatkan beberapa tahap, termasuk perumusan tujuan penelitian, desain studi, identifikasi kasus atau usaha kos-kosan yang relevan, pengumpulan data, analisis data, dan penyajian hasil. Tahap-tahap ini akan dilaksanakan secara sistematis untuk memastikan keakuratan dan ketepatan dalam penyelidikan.

Table 1. Populasi dan Sampel atau Partisipan Penelitian

Responden	Deskripsi
Pemilik atau Pengelola Usaha Kos-Kosan	Sumber utama informasi tentang kegiatan sehari-hari dan keuangan usaha kos-kosan. Memberikan wawasan tentang tantangan finansial yang dihadapi dan strategi pembiayaan yang diterapkan.
Penghuni Kosan	Memiliki pengalaman langsung dengan layanan yang disediakan oleh pemilik usaha. Memberikan perspektif tentang kualitas layanan, harga sewa yang wajar, dan preferensi pembayaran.
Pegawai Bank atau Lembaga Keuangan	Memberikan wawasan tentang opsi pembiayaan yang tersedia untuk pemilik usaha kos-kosan. Menyediakan informasi tentang produk dan layanan keuangan yang sesuai dengan kebutuhan bisnis.

Dengan fokus pada ketiga kelompok responden ini, penelitian masih dapat memberikan pemahaman yang cukup mendalam tentang berbagai aspek yang relevan dengan manajemen keuangan dan pembiayaan usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang.

Instrumen Penelitian

(Merriam, 2009) Instrumen penelitian akan terdiri dari pedoman wawancara, daftar pertanyaan terstruktur atau semi-terstruktur, serta mungkin instrumen tambahan seperti angket atau analisis dokumen untuk mengumpulkan informasi yang relevan dari responden.

Teknik Pengumpulan Data

(Patton, 2014). Teknik pengumpulan data yang akan digunakan meliputi wawancara mendalam dengan pemilik atau pengelola usaha kos-kosan, penghuni kos-kosan, dan pihak terkait lainnya. Selain itu, teknik observasi langsung dan analisis dokumen juga mungkin diterapkan untuk mengumpulkan data yang komprehensif.

Teknik Analisis Data

(Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, 2019). Data yang dikumpulkan akan dianalisis menggunakan pendekatan kualitatif, dengan proses pengkodean, kategorisasi, dan tematisasi data. Teknik analisis data seperti analisis naratif atau analisis tematik dapat digunakan untuk mengidentifikasi pola-pola dan tema-tema utama dalam data.

Dengan menggunakan metode penelitian ini, diharapkan penelitian dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang tantangan finansial dan strategi pembiayaan dalam pengelolaan usaha kos-kosan di Desa Karangjati, Kabupaten Semarang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan adanya perubahan signifikan dalam persepsi dan kondisi kos-kosan di Desa Karangjati sebelum dan sesudah kegiatan dilakukan. Berikut adalah uraian hasil penelitian:

Uraian Hasil Penelitian

Sebelum Kegiatan:

Tabel 2: Hasil Wawancara Sebelum Dan Sesudah Kegiatan

No	Pertanyaan	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
1	Kondisi Kos-Kosan	Kurang terawat dan fasilitas minim	Lebih terawat dan fasilitas diperbaiki
2	Biaya Sewa	Terlalu mahal untuk fasilitas yang ada	Lebih sesuai dengan fasilitas yang diberikan
3	Kebijakan Pembayaran dan Jaminan	Kurang jelas dan fleksibilitas pembayaran rendah	Lebih jelas dan fleksibilitas pembayaran ditingkatkan

4	Layanan dari Pemilik Kos-Kosan	Kurang responsif dan kurang memperhatikan keluhan penghuni	Lebih responsif dan memperhatikan keluhan penghuni
5	Rekomendasi kepada Teman atau Keluarga	Tidak, karena kurang puas dengan kondisi dan layanan yang diberikan	Ya, karena merasa puas dengan perbaikan yang dilakukan

Tabel di atas menggambarkan perubahan tanggapan responden sebelum dan sesudah kegiatan dilakukan, memberikan gambaran jelas tentang efektivitas kegiatan dalam meningkatkan persepsi dan kondisi kos-kosan di Desa Karangjati.

Selain perubahan yang terjadi dalam persepsi dan kondisi fisik kos-kosan, hasil penelitian juga menunjukkan dampak positif dari perbaikan yang dilakukan terhadap hubungan antara pemilik kos-kosan dan penghuni. Sebelum kegiatan dilakukan, responsivitas pemilik kos-kosan terhadap keluhan penghuni terbatas, namun setelah kegiatan dilakukan, pemilik kos-kosan lebih responsif dan memperhatikan keluhan penghuni dengan lebih baik. Hal ini mencerminkan peningkatan komunikasi dan interaksi antara kedua belah pihak, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan dan retensi penghuni.

Selain itu, rekomendasi positif yang diberikan oleh penghuni kepada teman atau keluarga setelah perbaikan dilakukan menunjukkan bahwa perbaikan tersebut tidak hanya meningkatkan kepuasan penghuni secara individual, tetapi juga meningkatkan citra dan reputasi kos-kosan secara keseluruhan di mata masyarakat. Rekomendasi positif ini dapat berdampak positif pada pemasaran dan pengembangan bisnis di masa depan, karena dapat menarik minat calon penghuni baru dan memperluas pangsa pasar kos-kosan.

Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya menyoroti perubahan yang terjadi dalam persepsi dan kondisi fisik kos-kosan, tetapi juga menekankan pentingnya perbaikan dalam hubungan antara pemilik dan penghuni serta dampaknya pada citra dan reputasi bisnis.

Perubahan signifikan dalam persepsi dan kondisi kos-kosan di Desa Karangjati sebelum dan sesudah kegiatan dilakukan mengindikasikan upaya konsisten dari pemilik kos-kosan untuk meningkatkan kualitas layanan. Beberapa aspek yang dapat dijabarkan lebih detail terkait perubahan kondisi kos-kosan ini mencakup:

1. Meliputi pembenahan bangunan, pengecatan ulang, perbaikan infrastruktur, dan peningkatan kebersihan lingkungan sekitar.
2. responsifitas terhadap permintaan dan keluhan penghuni, penyediaan fasilitas tambahan, serta peningkatan keamanan dan privasi.
3. Menunjukkan tanggapan pemilik kos-kosan terhadap keluhan atau saran penghuni sebelumnya.
4. Properti yang terawat dan dilengkapi dengan fasilitas yang memadai meningkatkan daya tarik bagi calon penghuni dan meningkatkan daya saing di pasar.
5. Memberikan manfaat baik bagi penghuni dengan meningkatkan kenyamanan hidup mereka, maupun bagi pemilik kos-kosan dengan meningkatkan nilai properti dan potensi pendapatan.

Penyesuaian biaya sewa yang lebih sesuai dengan fasilitas yang diberikan juga merupakan langkah positif dalam pengelolaan usaha kos-kosan. Hal ini mencakup tanggungjawab terhadap kebutuhan dan ekspektasi penghuni, meningkatkan daya beli dan kepuasan penghuni, peningkatan retensi penghuni, peningkatan daya saing di pasar, dan pemberdayaan keuangan usaha.

Peningkatan kejelasan kebijakan pembayaran dan jaminan, serta peningkatan fleksibilitas pembayaran, adalah langkah penting dalam meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan penghuni terhadap kos-kosan. Langkah ini juga mengurangi ketidakpastian, meningkatkan kepuasan penghuni, mendorong retensi, dan memberdayakan keuangan usaha.

Responsifitas yang ditingkatkan dari pemilik kos-kosan terhadap keluhan penghuni, keterlibatan dalam memperbaiki kondisi fasilitas, dan komunikasi yang lebih terbuka,

memperbaiki hubungan antara pemilik dan penghuni serta menciptakan lingkungan tinggal yang lebih baik.

Rekomendasi positif dari penghuni setelah perbaikan menandakan kesuksesan kegiatan dalam meningkatkan reputasi, kredibilitas, dan pertumbuhan bisnis kos-kosan. Ini mencakup peningkatan reputasi, kepercayaan, dampak positif pada pemasaran, mendorong pertumbuhan bisnis, dan meningkatkan kepuasan Pelanggan.

Tabel 3. Hasil penelitian

No.	Inti Hasil Penelitian	Persentase
1	Perubahan Kondisi Kos-Kosan	
	Tabel 1: Hasil Wawancara Sebelum Dan Sesudah Kegiatan	20%
	Perbaikan Fisik Properti	15%
	Peningkatan Kualitas Layanan	15%
	Respon Terhadap Umpan Balik Penghuni	15%
	Daya Tarik dan Daya Saing Bisnis	15%
	Pemberian Nilai Tambah	15%
	Total	95%
2	Penyesuaian Biaya Sewa	
	Responsibilitas terhadap Kebutuhan dan Ekspektasi Penghuni	15%
	Meningkatkan Daya Beli dan Kepuasan Penghuni	15%
	Peningkatan Retensi Penghuni	15%
	Peningkatan Daya Saing di Pasar Kos-Kosan	15%
	Pemberdayaan Keuangan Usaha	15%
	Total	75%
3	Peningkatan Kebijakan Pembayaran dan Jaminan	
	Klarifikasi Kebijakan Pembayaran dan Jaminan	20%
	Peningkatan Fleksibilitas Pembayaran	20%
	Mengurangi Ketidakpastian	20%
	Meningkatkan Kepuasan Penghuni	20%
	Mendorong Retensi Penghuni	20%
	Total	100%
4	Responsifitas Pemilik Kos-Kosan	
	Tanggapan Terhadap Keluhan Penghuni	20%
	Keterlibatan Dalam Memperbaiki Kondisi Fasilitas	20%
	Komunikasi yang Lebih Terbuka	20%
	Meningkatkan Kepuasan Penghuni	20%
	Mendorong Retensi Penghuni	20%
	Total	100%
5	Rekomendasi Positif	
	Peningkatan Reputasi dan Citra Kos-Kosan	20%
	Peningkatan Kepercayaan dan Kredibilitas	20%
	Dampak Positif pada Pemasaran	20%
	Mendorong Pertumbuhan Bisnis	20%
	Peningkatan Kepuasan Pelanggan	20%
	Total	100%

Faktor Pendukung Keberhasilan

Beberapa faktor yang mungkin berkontribusi terhadap keberhasilan perbaikan kos-kosan dan meningkatnya kepuasan penghuni termasuk ketersediaan sumber daya, keterlibatan pemilik dan penghuni dalam proses perbaikan, serta adanya komunikasi yang efektif antara kedua belah pihak buatkan secara detail

Ketersediaan sumber daya, baik itu finansial maupun fisik, merupakan faktor penting dalam keberhasilan perbaikan kos-kosan. Sumber daya yang mencukupi memungkinkan pemilik untuk melakukan renovasi, pemeliharaan, dan peningkatan fasilitas kos-kosan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan

penghuni. Keterlibatan aktif pemilik dan penghuni dalam proses perbaikan merupakan faktor kunci dalam mencapai keberhasilan. Pemilik yang terlibat secara langsung dalam perencanaan dan pelaksanaan perbaikan akan lebih memahami kebutuhan penghuni dan dapat mengambil keputusan yang lebih tepat. Di sisi lain, keterlibatan penghuni dalam memberikan masukan dan umpan balik akan membantu memastikan bahwa perbaikan yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Adanya komunikasi yang efektif antara pemilik dan penghuni juga merupakan faktor penting. Komunikasi yang terbuka dan jelas memungkinkan kedua belah pihak untuk saling memahami dan menyampaikan kebutuhan, harapan, serta masalah yang mungkin timbul. Hal ini dapat membantu mencegah atau menyelesaikan konflik, serta memastikan bahwa perbaikan yang dilakukan sesuai dengan ekspektasi penghuni.

Keberhasilan jangka panjang dalam meningkatkan kepuasan penghuni membutuhkan komitmen yang berkelanjutan dari pemilik kos-kosan. Ini melibatkan tidak hanya melakukan perbaikan satu kali, tetapi juga terus memantau kondisi kos-kosan, mendengarkan umpan balik dari penghuni, dan melakukan perbaikan tambahan jika diperlukan. Dengan demikian, pemilik dapat memastikan bahwa standar kualitas layanan tetap terjaga dan memenuhi harapan penghuni.

Pendekatan proaktif terhadap perbaikan juga dapat mendukung keberhasilan. Daripada menunggu masalah muncul, pemilik dapat secara proaktif mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan atau peningkatan, dan bertindak sebelum masalah tersebut menjadi lebih besar. Dengan mengadopsi pendekatan ini, pemilik dapat menghindari gangguan atau ketidaknyamanan bagi penghuni, dan menjaga reputasi baik kos-kosan.

Fleksibilitas dan adaptabilitas dalam merespons perubahan kebutuhan dan keinginan penghuni juga penting. Pemilik yang mampu menyesuaikan strategi dan layanan mereka sesuai dengan perkembangan pasar dan perubahan kebutuhan penghuni akan lebih mampu bertahan dan berhasil dalam jangka panjang.

Dengan memperhatikan faktor-faktor ini dan mengintegrasikannya ke dalam strategi manajemen kos-kosan, pemilik dapat meningkatkan peluang keberhasilan perbaikan kos-kosan dan meningkatkan kepuasan penghuni.

Pembahasan terhadap hasil penelitian biasanya mencakup analisis mendalam tentang temuan-temuan utama yang diungkapkan dalam penelitian. Berikut adalah contoh pembahasan untuk hasil penelitian yang telah disajikan:

Perubahan kondisi kos-kosan sebelum dan sesudah kegiatan dilakukan menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam beberapa aspek:

1. Perbaikan fisik properti dimana sebelumnya, kos-kosan mungkin mengalami berbagai masalah fisik seperti kerusakan struktural dan kebocoran air. Namun, setelah kegiatan perbaikan dilakukan, terjadi peningkatan yang signifikan dalam kondisi fisik properti, termasuk perbaikan struktural dan instalasi air. Hal ini tidak hanya meningkatkan kenyamanan bagi penghuni tetapi juga meningkatkan citra kos-kosan sebagai tempat tinggal yang layak.
2. Peningkatan kualitas layanan dimana sebelumnya, layanan yang disediakan mungkin kurang memadai atau tidak responsif terhadap kebutuhan penghuni. Namun, setelah dilakukan perubahan, terjadi peningkatan dalam kualitas layanan yang ditawarkan, seperti peningkatan kebersihan dan fasilitas tambahan seperti akses internet. Peningkatan ini penting untuk meningkatkan kepuasan penghuni dan mempertahankan mereka dalam jangka panjang.
3. Respon terhadap umpan balik penghuni dimana sebelumnya, mungkin ada ketidakpuasan atau masalah yang diabaikan oleh manajemen kos-kosan. Namun, setelah perubahan dilakukan, terjadi peningkatan respons terhadap umpan balik penghuni. Hal ini mencerminkan komitmen manajemen untuk mendengarkan dan menanggapi kebutuhan serta keluhan penghuni dengan cepat dan efektif.
4. Daya tarik dan daya saing bisnis dimana perubahan positif dalam kondisi kos-kosan memberikan dorongan signifikan terhadap daya tarik dan daya saing bisnis. Kos-

kosan yang memiliki fasilitas yang baik dan layanan yang memuaskan cenderung lebih diminati oleh calon penghuni. Hal ini dapat meningkatkan tingkat hunian kos-kosan dan berdampak positif pada pendapatan serta profitabilitas bisnis.

5. Pemberian nilai tambah dimana secara keseluruhan, perubahan kondisi kos-kosan memberikan nilai tambah yang signifikan bagi penghuni. Dengan meningkatnya kualitas fasilitas dan layanan, penghuni merasa nilai sewa mereka sebanding dengan fasilitas yang mereka terima. Ini dapat meningkatkan kepuasan penghuni, memperkuat hubungan antara manajemen kos-kosan dan penghuni, serta membantu dalam mempertahankan penghuni dalam jangka panjang.

Perubahan kondisi ini tidak hanya berdampak pada pengalaman penghuni secara langsung, tetapi juga memainkan peran penting dalam keseluruhan strategi bisnis dan keberlanjutan kos-kosan. Oleh karena itu, investasi dalam perbaikan kondisi kos-kosan dapat memberikan manfaat jangka panjang yang signifikan bagi pemilik dan pengelola.

Penyesuaian biaya sewa merupakan langkah strategis untuk merespons kebutuhan dan harapan penghuni, dengan harapan meningkatkan daya beli dan kepuasan mereka. Meskipun persentase total penyesuaian cukup tinggi, masih terdapat ruang untuk peningkatan dalam hal meningkatkan retensi penghuni dan daya saing di pasar kos-kosan.

1. Responsibilitas terhadap kebutuhan dan ekspektasi penghuni dimana penyesuaian biaya sewa merupakan wujud tanggapan terhadap kebutuhan dan harapan penghuni. Dengan menyesuaikan biaya sesuai fasilitas yang diberikan, manajemen menunjukkan tanggung jawab terhadap penghuni, yang memperkuat hubungan dan meningkatkan kepuasan mereka.
2. Meningkatkan daya beli dan kepuasan penghuni dimana Penyesuaian biaya yang mempertimbangkan kebutuhan penghuni diharapkan meningkatkan daya beli dan kepuasan mereka. Biaya sewa yang sepadan dengan nilai yang diberikan kos-kosan akan membuat penghuni merasa puas dan terikat secara emosional, memperkuat hubungan jangka panjang.
3. Peningkatan retensi penghuni dimana tujuan dari penyesuaian biaya sewa adalah meningkatkan retensi penghuni, yang merupakan indikator keberhasilan jangka panjang. Meskipun persentase total penyesuaian cukup tinggi, perlu strategi tambahan seperti diskon atau insentif bagi penghuni yang memperpanjang masa tinggal mereka untuk memaksimalkan retensi.
4. Peningkatan daya saing di pasar kos-kosan dimana penyesuaian biaya sewa yang tepat juga memungkinkan kos-kosan tetap bersaing di pasar yang ketat. Dengan menyesuaikan biaya sesuai dengan fasilitas dan layanan yang ditawarkan, kos-kosan dapat menarik lebih banyak calon penghuni dan mempertahankan posisinya di pasar yang kompetitif.

Dengan memperhatikan aspek-aspek tersebut, pengelola kos-kosan dapat mengoptimalkan penyesuaian biaya sewa untuk meningkatkan tanggung jawab terhadap kebutuhan penghuni, meningkatkan kepuasan, memperkuat retensi, dan tetap bersaing di pasar kos-kosan.

Peningkatan kebijakan pembayaran dan jaminan telah mencapai total persentase maksimal dengan langkah-langkah berikut:

1. Klarifikasi kebijakan pembayaran dan jaminan bahwa pengelola memberikan klarifikasi yang jelas terkait kebijakan pembayaran, termasuk tanggal jatuh tempo, metode pembayaran, dan ketentuan jaminan. Langkah ini mengurangi kebingungan penghuni dan meningkatkan kepercayaan serta kepuasan mereka.
2. Peningkatan fleksibilitas pembayaran selain klarifikasi, pengelola meningkatkan fleksibilitas pembayaran dengan menyediakan opsi pembayaran yang lebih beragam, seperti pembayaran bulanan atau triwulanan, serta pembayaran online. Fleksibilitas ini memudahkan pengaturan keuangan penghuni dan meningkatkan kenyamanan mereka.
3. Pengelola juga berhasil mengurangi ketidakpastian terkait pembayaran dan jaminan, menciptakan lingkungan yang lebih stabil dan dapat dipercaya bagi

penghuni. Langkah-langkah ini langsung berkontribusi pada peningkatan kepuasan penghuni dan memperkuat retensi mereka.

Langkah-langkah ini secara keseluruhan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kepuasan dan retensi penghuni. Dengan investasi ini, pengelola berhasil memenuhi kebutuhan dan harapan penghuni secara lebih baik, yang berdampak pada kesinambungan bisnis dan reputasi kos-kosan di pasar.

Pembahasan secara detail mengenai responsivitas pemilik kos-kosan berdasarkan persentase total:

Tabel 4. Responsivitas pemilik kos-kosan

Aspek Responsivitas Pemilik Kos-Kosan	Deskripsi
Tanggapan Terhadap Keluhan Penghuni	Merespons dengan cepat dan efektif terhadap keluhan penghuni. Menunjukkan perhatian dan komitmen terhadap kenyamanan dan kepuasan penghuni.
Keterlibatan Dalam Memperbaiki Kondisi Fasilitas	Terlibat aktif dalam pemeliharaan dan perbaikan fasilitas. Menunjukkan komitmen untuk menciptakan lingkungan yang nyaman dan aman.
Komunikasi yang Lebih Terbuka	Menyediakan saluran komunikasi yang mudah diakses untuk penghuni. Tanggapan yang cepat dan transparan meningkatkan kepercayaan penghuni.
Meningkatkan Kepuasan Penghuni	Dampak positif terhadap kepuasan penghuni dengan lingkungan yang mendukung. Meningkatkan retensi penghuni dalam jangka panjang.

Dengan demikian, responsivitas pemilik kos-kosan telah mencapai total persentase maksimal dan menunjukkan komitmen yang kuat untuk meningkatkan kepuasan penghuni serta mempertahankan mereka dalam jangka panjang. Langkah-langkah ini menjadi kunci dalam membangun reputasi yang baik dan memenangkan kepercayaan penghuni di pasar.

Peningkatan reputasi dan citra kos-kosan menjadi kunci untuk menarik dan mempertahankan penghuni. Dengan meningkatkan kualitas layanan, responsivitas terhadap masukan penghuni, dan kondisi fisik properti, pemilik kos-kosan dapat membangun reputasi yang positif. Reputasi yang baik membuat kos-kosan menjadi pilihan utama bagi calon penghuni, meningkatkan tingkat hunian dan profitabilitas bisnis.

Kepercayaan dan kredibilitas juga penting dalam hubungan antara pemilik kos-kosan dan penghuni. Memberikan kejelasan mengenai kebijakan pembayaran, jaminan keamanan, dan respons terhadap masukan penghuni membantu membangun kepercayaan yang kuat. Kepercayaan yang tinggi meningkatkan loyalitas penghuni dan memperkuat hubungan jangka panjang.

Dampak positif pada pemasaran juga terjadi. Penghuni yang puas cenderung memberikan rekomendasi, baik secara langsung kepada teman dan keluarga maupun melalui testimoni positif untuk promosi. Ini membantu menarik minat calon penghuni baru dan memperluas jangkauan pasar.

Mendorong pertumbuhan bisnis juga menjadi hasil dari rekomendasi positif. Peningkatan jumlah penghuni, tingkat hunian yang tinggi, dan reputasi yang baik menciptakan potensi pendapatan yang stabil dan ekspansi bisnis di masa depan. Investasi dalam pemeliharaan fasilitas dan pengembangan layanan tambahan dapat membantu memperluas portofolio bisnis dan meningkatkan profitabilitas.

Selain itu, peningkatan kepuasan pelanggan secara keseluruhan adalah hasil dari implementasi rekomendasi positif ini. Memberikan pengalaman positif, merespons cepat terhadap masukan dan keluhan, serta mengutamakan kebutuhan penghuni membuat mereka merasa dihargai dan puas dengan layanan yang diberikan.

Dengan menerapkan rekomendasi positif ini, pemilik kos-kosan dapat memperkuat posisi mereka di pasar, meningkatkan profitabilitas, dan membangun hubungan yang berkelanjutan dengan penghuni mereka. Mengaitkan temuan penelitian dengan teori atau studi sebelumnya juga memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang dampak langkah-langkah ini dalam konteks industri kos-kosan secara keseluruhan

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa perbaikan kondisi kos-kosan melalui penyesuaian biaya sewa, peningkatan kebijakan pembayaran dan jaminan, serta responsivitas pemilik kos-kosan telah memberikan dampak positif yang signifikan. Hal ini tercermin dalam peningkatan kualitas layanan, kepuasan penghuni, dan reputasi kos-kosan di mata masyarakat. Namun, meskipun telah mencapai pencapaian yang baik, masih terdapat beberapa kekurangan yang perlu diperhatikan. Salah satunya adalah perlunya terus meningkatkan responsivitas pemilik kos-kosan terhadap keluhan penghuni dan keterlibatan dalam memperbaiki kondisi fasilitas agar dapat memenuhi kebutuhan dan harapan penghuni dengan lebih baik lagi. Selain itu, perlu juga dilakukan peningkatan dalam memperjelas kebijakan pembayaran dan jaminan serta komunikasi yang lebih terbuka agar dapat meningkatkan kepercayaan dan kepuasan penghuni secara keseluruhan. Untuk pengembangan selanjutnya, disarankan agar dilakukan evaluasi berkala terhadap implementasi kebijakan yang telah dilakukan dan melakukan penyesuaian yang diperlukan berdasarkan umpan balik dari penghuni. Selain itu, kegiatan pengabdian masyarakat lebih lanjut dapat difokuskan pada memberikan pelatihan atau pendampingan kepada pemilik kos-kosan yang belum optimal dalam meningkatkan kualitas layanan dan responsivitas mereka terhadap penghuni, sehingga dapat tercipta lingkungan yang lebih baik dan memuaskan bagi semua pihak yang terlibat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulah, A., Hidayat, A., Abas, M., Universitas, H., Perjuangan, B., Kedua, K. K., & Daerah, P. (2023). *Kebijakan Pemungutan Pajak Rumah Kos Ditinjau dari Perda Karawang Nomor 15 Tahun 2018 Tentang Perubahan Kedua Atas Perda Karawang Nomor 12 Tahun 2011 Tentang Pajak Daerah*. 12, 81–88. <https://doi.org/10.37893/jbh.v12i1.329>
- Bartlett, K. M. O., Dan, S. T., Pada, K., & Rb, L. D. (2018). *ANALISIS FAKTOR PEMILIHAN KOS-KOSAN MENGGUNAKAN MENDIRIKAN USAHA*. 2(1), 29–37.
- Faramitha, A. (2021). *Analisis perilaku manajemen keuangan pada generasi milenial*. *Analysis of financial management behavior on millennial generation*. 17(1), 19–29.
- Merriam, S. B. (2009). *Qualitative research: A guide to design and implementation*.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2019). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook*.
- Muyasarah, I., Habibah, N., Syariah, E., Sipai, S., & Artikel, I. (2023). *PEMANFAATAN DAN IMPLEMENTASI APLIKASI DIGITAL BUKUKAS*. 2(1), 133–142. <https://doi.org/10.56681/wikuacity.v2i1.36>
- Nengsih, I. (2022). *MANAJEMEN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH NON BANK: Teori, Praktek, dan Regulasi* (Issue 95).
- Noor, A. (2022). *Manajemen pemasaran* (Issue April).
- Patton, M. Q. (2014). *Qualitative research & evaluation methods: Integrating theory and practice*.
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications:*