

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Rumah atau kamar kos merupakan hal yang tidak lagi asing dikalangan masyarakat terutama sepantaran perguruan tinggi. Kamar kos banyak dihuni oleh mahasiswa dikarenakan kampus yang kadang jauh dari kediamannya atau hanya sekedar untuk mencoba mandiri membuat mahasiswa seringkali menjadikan kamar kos sebagai solusinya. Seiring berjalannya waktu rumah kos banyak mengalami perubahan dari berbagai aspek, anatar lain yaitu dari segi harga, kualitas, fasilitas dan juga lokasinya. Usaha rumah kos saat ini banyak sekali tersebar di kota Lhokseumawe yang merupakan kota dengan banyak sekali perguruan tinggi. Khususnya yang ada di daerah Bukit Indah Lhokseumawe yang merupakan daerah Universitas Malikussaleh.

Sebagian besar dari mahasiswa universitas malikussaleh merupakan perantau, yang pastinya membutuhkan tempat tinggal sementara untuk mereka tempati selama mereka menempuh pendidikan di universitas malikussaleh. Kondisi seperti ini kemudian memicu banyak orang di sekitaran kampus yang memiliki rumah ataupun tanah untuk dijadikan usaha rumah kos sebagai tempat tinggal sementara bagi mahasiswa. Hingga saat ini di sepantaran universitas malikussaleh terdapat banyak sekali pilihan kos yang bisa dipilih oleh mahasiswa, mulai dari kamar kos yang sempit, hingga yang luas, dari yang hanya menyediakan kamar kosong hingga kamar yang menyediakan perlengkapan lengkap bahkan AC. Hal ini pula yang meyebabkan para pembisnis rumah kos melakukan banyak strategi dalam mengembangkan usahanya.

Secara umum strategi menurut Young dalam skripsi (Rosida, 2024) strategi ialah suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai sasarannya melalui hubungannya yang efektif dengan lingkungan kondisi yang menguntungkan. Strategi juga sebuah bakal tindakan yang menuntun keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak dan dapat direalisasikan dan disamping itu, strategi juga mempengaruhi kelancaran suatu bisnis dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi berdampak ke masa depan.

Menurut Kotler (dalam Aminah, 2020) strategi adalah suatu rencana permainan untuk mencapai sasaran yang diinginkan dari suatu unit bisnis. Strategi adalah suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, komprehensif, dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Penerapan strategi dalam mengembangkan sebuah usaha sangatlah penting, dimana strategi adalah proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran usaha dalam jangka waktu panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui gagal atau berhasilnya suatu usaha yang dijalankan.

Menurut Anoraga (2007) pengembangan usaha adalah “tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreatifitas”, jika hasil ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Oleh karena itu selain strategi yang bagus pembisnis juga harus mampu mengembangkan dengan baik ushaa yang dijalankan agar usaha yang dijalankan bisa mencapai tingkat lebih tinggi.

Menurut David dalam jurnal (Aziz,2023) strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pemngembangan usaha untuk merealisasikannya. Selain itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi atau bisnis dalam jangka panjang. Oleh karena itu sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan.

Rumah atau tempat tinggal sudah menjadi kebutuhan yang sangat penting dan harus segera terpenuhi bagi setiap individu. Disekitaran perguruan tinggi biasanya banyak sekali pilihan rumah kos yang dijadikan sebagai tempat tinggal sementara bagi mahasiswa yang menempuh pendidikan disebuah Universitas. Seperti yang dilakukan oleh Mahasiswa Universitas Malikussaleh yang memilih kamar kos sebagai tempat tinggal sementara selama menempuh pendidikannya, dimana tempat tinggal menjadi faktor paling penting bagi mahasiswa karena ditempat tinggalah mereka dapat beristirahat setelah melakukan berbagai macam kegiatan diluar, mulai dari belajar dikampus, main dan lain sebagainya. Dengan demikian mereka memerlukan tempat tinggal berupa rumah atau kamar kos bagi mahasiswa perantau sesuai dengan kebutuhannya masing-masing.

Fungsi rumah kos ini yang menjadikan mahasiswa perantau lebih memilih alternatif rumah atau kamar kos karena adanya pertimbangan hemat biaya dan waktu. Rumah atau kamar kos memiliki fungsi yang positif, yaitu tempat sebagai rumah sementara, tempat belajar, dan tempat beristirahat. Jika dikaitkan dengan fungsi rumah atau kamar kos ditemukan beberapa fenomena pemlihan rumah atau kamar kos yang dilakukan oleh penyewa agar memperoleh rumah atau kamar kos yang sesuai dengan yang diinginkan. Ada beberapa hal yang dapat

dipertimbangkan oleh penyewa sebelum memilih rumah atau kamar kos diantaranya yaitu, penyewa dapat melakukan pertimbangan harga sewa kos, fasilitas yang disediakan oleh pemilik kos dan juga lokasi rumah kos dengan jarak antara rumah kos dengan kampus, pusat perbelanjaan, dan tempat makan. Hal ini pula yang kemudian akan menumbuhkan loyalitas pada konsumen dimana konsumen akan tetap setia pada satu tempat kos hingga mereka lulus dari pendidikannya.

Loyalitas konsumen adalah salah satu faktor sebuah usaha dapat berkembang, karena dengan memiliki konsumen yang loyal maka perusahaan dapat memasarkan produknya dengan mudah. Loyalitas konsumen memegang peran penting dalam bisnis, serta guna memperoleh *customer* yang loyal, tiap bisnis perlu mewujudkan citra yang baik dimata konsumen. Sebab citra dari suatu perusahaan yang akan menjadi penilaian konsumen terhadap perusahaan dengan demikian citra yang baik dari sebuah perusahaan akan menyebabkan loyalitas pada konsumen. Dengan kelayakitan konsumen maka perusahaan dapat berkembang dan mampu bersaing dengan competitor yang ada. (Sulaiman dan Asmawi, 2022)

Pilihan kamar kos di sekitaran Universitas Malikussaleh sangat beragam, dimulai dari yang paling dekat dengan kampus hingga ada pula yang jauh, dari yang harganya mahal hingga yang murah. Usaha rumah kos yang berada didekat kampus sendiri memiliki tarif harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan kos yang berada jauh dari kampus. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp8.000.000 hingga Rp10.000.000 dengan fasilitas kamar yang kosong untuk kapasitas dua orang. Tidak hanya di sekitaran kampus usaha rumah kos juga banyak tersebar

kedesa-desa sekitarnya salah satunya ialah desa Padang sakti yang memiliki jarak cukup jauh dengan kampus Universitas Malikussaleh.

Di desa Padang Sakti sendiri terdapat banyak sekali pilihan rumah kos yang dapat dipilih oleh mahasiswa dengan harga dan fasilitas yang beragam. Pada umumnya kamar kos yang ditawarkan tidak berbeda jauh dengan kamar kos yang berada didekat kampus hanya saja kamar kos yang berada di desa padang sakti sedikit lebih murah dibandingkan dengan kos yang berada didekat kampus. Rata-rata harga kamar kos di Desa Padang sakti Rp 5.000.000 dengan kapasitas 2 orang, harga tersebut tidak termasuk biaya listrik, wifi dan air, selain itu juga tidak ada dapur untuk memasak sehingga bagi mahasiswa yang ingin berhemat dengan memasak harus membawa kompor sendiri dan memasak di kamar.

Salah satu dari sekian banyaknya pilihan rumah kos di desa Padang Sakti penulis menemukan satu rumah kos yang cukup unik dan menarik perhatian yaitu kos Rum. Kos Rum merupakan salah satu bisnis rumah kos yang ada didesa padang sakti lhokseumawe dimana target pasarnya adalah para mahasiswa yang berkuliah di kampus Universitas Malikussaleh. Kos Rum dibangun dengan menggukan nama dari sang owner yaitu ibu Rumi yang kerap di sapa Buk Rum, pada masa awal berdirinya kos Rum hanya memiliki satu unit rumah kos yang merupakan bekas gudang yang kemudian dirombak menjadi sebuah rumah kos yang nyaman untuk di huni.



Gambar 1.1 Rumah kos Rum

Harga yang ditawarkan kos Rum cukup murah dengan berbagai fasilitas yang di tawarkan. Harga sewa kos Rum dimulai dari Rp4.000.000/tahun untuk satu kamar sesuai dengan ukuran kamar yang ditawarkan. Kemudian fasilitas yang ditawarkan kos Rum juga cukup menarik, yaitu dengan kipas angin yang tersedia di setiap kamar, wifi yang dapat di gunakan oleh seluruh penghuni kos, dan juga terdapat satu dapur umum yang bisa digunakan oleh seluruh penghuni kos tersebut hal ini dilakukan kos rum untuk menjaga kelayakn dari konsumennya. Fasilitas seperti ini jarang diberikan oleh pemilik usaha rumah kos, dimana pada umumnya kamar kos yang ditawarkan hanyalah sebuah kamar kosong sehingga penyewa harus mengeluarkan uang lagi secara pribadi untuk menikmati berbagai fasilitas tersebut. Kos Rum memiliki jarak yang lumayan jauh dari kampus Universitas malikussaleh yaitu 2,5km dan sedikit masuk kedalam lorong, namun hal itu tidak membuat kos Rum sepi dari penyewa, setiap tahunnya pasti akan ada masuk ataupun yang keluar dari kos Rum.

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian ialah sebuah usaha rumah kos yaitu “Kos Rum” yang memiliki target pasar kepada mahasiswa Universitas Malikussaleh, dengan jarak antara rumah kos dan kampus 2,5 km. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan terhadap mahasiswa Universitas Malikussaleh yang tinggal di kos tersebut beberapa fenomena yang dapat dipertimbangkan oleh mahasiswa diantaranya. ditemukan fenomena bahwa harga yang diberikan atau ditetapkan tidak sesuai dengan kriteria tempat kos yang baik, karena seringkali harga sewa kamar kos yang mahal dan ukuran kamar yang kecil namun pemilik kos menetapkan jumlah orang yang menempati satu kamar kos melebihi kapasitas yang seharusnya.

Selanjutnya terdapat fenomena bahwa masih banyak tempat kos yang belum menyediakan fasilitas yang memadai seperti wifi dan fasilitas umum lainnya. Penetapan harga yang mahal namun fasilitas yang tidak lengkap juga menjadi sebuah pertimbangan bagi mahasiswa dalam memilih tempat kos. Mahasiswa sering mengeluh mengenai fasilitas yang menghambat mereka melakukan segala aktivitas, seperti susahnya air, biaya listrik dan uang kos yang terpisah sehingga mahasiswa harus mengeluarkan biaya tambahan lagi untuk membayar listrik, dan tidak adanya fasilitas yang tersedia didalam kamar kos seperti kasur, lemari dan kipas angin sehingga mengharuskan mereka membanya sendiri secara pribadi. Dari fenomena yang terjadi dikalangan mahasiswa dalam memilih rumah kos, para pembisnis rumah kos di tuntut untuk memiliki strategi yang bagus supaya bisa mengembangkan usaha yang dijalankannya.

Berdasarkan uraian fenomena yang telah dijeskan di atas oleh penulis, penulis ingin mengetahui lebih lanjut seperti apa strategi pengembangan usaha

dan apa saja hambatannya dalam meningkatkan loyalitas konsumen pada kos Rum di Desa Padang Sakti.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang dilakukan kos Rum dalam mengembangkan usahanya
2. Upaya apa yang dilakukan kos Rum untuk meningkatkan loyalitas pada konsumen

1.3 Fokus Penelitian

1. Strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan loyalitas konsumen pada kos Rum di desa Padang Sakti
2. Studi mendalam tentang upaya apa yang dilakukan kos rum untuk meningkatkan loyalitas pada konsumen

1.4 Tujuan Penelitian

berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan kos Rum dalam mengembangkan usahanya
2. Untuk melihat upaya apa yang dilakukan kos Rum dalam meningkatkan loyalitas pada konsumen.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun mafaat yang dapat diambil dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan serta informasi bagi pihak lain yang berkepentingan.
- b. Penelitian ini juga untuk menambah pengetahuan mahasiswa dalam mengangkat judul penelitian dengan tema serupa

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan efektifitas dan efesiensi dalam penggunaan strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan loyalitas konsumen pada kos Rum
- b. Bagi penulis untuk dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang didapat dalam kuliah yang berguna bagi pembaca.