

Strategi Perencanaan Keuangan untuk Mendorong Pertumbuhan UMKM Kos Purnomo

Financial Planning Strategy to Drive the Growth of Kos Purnomo MSMEs

Novrianti Wau & Henry Yuliamir*

Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia, Indonesia

Diterima: 2025-03-16; Direview: 2025-03-23; Disetujui: 2025-06-23

*Corresponding Email: henry.yuliamir@stiepari.ac.id

Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis strategi keuangan dan manajemen bisnis Kos Purnomo dalam menghadapi tantangan pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha di sektor indekos. Kos Purnomo merupakan usaha indekos skala kecil yang berlokasi di kawasan strategis Bawen. Mayoritas penyewa adalah mahasiswa dan pekerja muda, sehingga segmen pasar ini sangat sensitif terhadap harga dan kualitas layanan. Fokus penelitian mencakup sistem pencatatan keuangan, manajemen arus kas, strategi investasi, serta tingkat kepuasan penghuni terhadap fasilitas yang tersedia. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam terhadap pemilik dan penghuni kos, serta observasi langsung terhadap praktik pengelolaan keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 60% penghuni mengalami keterlambatan pembayaran sewa dalam tiga bulan terakhir, yang berdampak pada ketidakaturan arus kas. Biaya perawatan darurat, seperti perbaikan instalasi air dan fasilitas kamar mandi, juga menambah beban pengeluaran. Untuk itu, disarankan penerapan sistem pengingat pembayaran otomatis dan alokasi dana cadangan minimal 10% dari pendapatan bulanan. Dalam aspek investasi, rencana pengembangan seperti penambahan kamar dan peningkatan kualitas Wi-Fi terhambat oleh keterbatasan modal. Pendanaan alternatif melalui koperasi, pinjaman usaha kecil, atau kemitraan strategis menjadi solusi yang direkomendasikan. Penelitian juga menemukan bahwa strategi pemasaran yang hanya mengandalkan dari mulut ke mulut kurang efektif. Pendekatan berbasis media sosial dan promosi digital terbukti mampu meningkatkan jumlah peminat hingga 20% dibandingkan dengan metode konvensional. Lebih lanjut, preferensi penghuni dalam memilih kos dipengaruhi oleh harga yang terjangkau, lokasi dekat pusat aktivitas, serta ketersediaan fasilitas pendukung seperti Wi-Fi dan kamar mandi dalam. Penyediaan layanan tambahan seperti laundry dan katering dipandang sebagai peluang untuk meningkatkan kepuasan penghuni dan memperkuat daya saing. Secara keseluruhan, strategi-strategi yang diusulkan diharapkan dapat meningkatkan keberlanjutan usaha Kos Purnomo dalam jangka panjang, melalui efisiensi keuangan, diferensiasi layanan, dan optimalisasi pemasaran digital.

Kata Kunci: Perencanaan Keuangan; Pertumbuhan UMKM; Strategi Bisnis.

Abstract

This article aims to analyze the financial strategy and business management of Kos Purnomo in facing the challenges of financial management and business development in the boarding house sector. Kos Purnomo is a small-scale boarding house business located in the strategic area of Bawen. The majority of tenants are students and young workers, so this market segment is very sensitive to price and service quality. The focus of the research includes financial recording systems, cash flow management, investment strategies, and the level of resident satisfaction with the available facilities. This study uses a qualitative approach, with data collection through in-depth interviews with boarding house owners and residents, as well as direct observation of financial management practices. The results showed that 60% of residents experienced late rent payments in the last three months, which resulted in irregular cash flow. Emergency maintenance costs, such as repairs to water installations and bathroom facilities, also add to the burden of expenses. For this reason, it is recommended to implement an automatic payment reminder system and allocate a reserve fund of at least 10% of monthly income. In terms of investment, development plans such as adding rooms and improving Wi-Fi quality are hampered by limited capital. Alternative funding through cooperatives, small business loans, or strategic partnerships are recommended solution. The study also found that marketing strategies that rely solely on word of mouth are less effective. Social media-based approaches and digital promotions have been shown to increase the number of interested parties by up to 20% compared to conventional methods. Furthermore, residents' preferences in choosing boarding houses are influenced by affordable prices, locations close to activity centers, and the availability of supporting facilities such as Wi-Fi and private bathrooms. The provision of additional services such as laundry and catering is seen as an opportunity to increase resident satisfaction and strengthen competitiveness. Overall, the proposed strategies are expected to improve the sustainability of Kos Purnomo's business in the long term through financial efficiency, service differentiation, and digital marketing optimization.

Keywords: Financial Planning; SME Growth; Business Strategy.

How to Cite: Wau, N., & Yuliamir, H.. (2025). Strategi Perencanaan Keuangan untuk Mendorong Pertumbuhan UMKM Kos Purnomo. *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)*. 8 (1): 148-156.



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi nasional (UKM, 2023). Menurut data Badan Pusat Statistik ((BPS), 2024), UMKM menyumbang sekitar 61% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah usaha kos-kosan yang menasar segmen mahasiswa dan pekerja. Usaha kos-kosan menjadi solusi bagi banyak individu yang membutuhkan hunian sementara dengan harga terjangkau dan fasilitas yang memadai (Yulianti, R., Prasetyo, D., & Wijayanti, 2023).

Namun, dalam praktiknya, UMKM kos-kosan sering menghadapi berbagai tantangan, khususnya dalam aspek perencanaan keuangan yang mencakup pengelolaan arus kas, investasi, dan strategi pertumbuhan bisnis (Lisnidar Halawa, 2024). Menurut (Kusumaningrum et al., 2022), perencanaan keuangan yang baik dapat membantu UMKM dalam mengalokasikan sumber daya secara optimal serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan bisnis yang ketat. Tanpa perencanaan keuangan yang tepat, pelaku usaha rentan mengalami permasalahan likuiditas, kesulitan dalam membayar kewajiban operasional, serta kehilangan peluang ekspansi (Sari, 2018) & (Nugroho, 2021). Beberapa penelitian sebelumnya telah mengkaji strategi keuangan dalam pengelolaan usaha kecil dan menengah. (Indahsari et al., 2020) meneliti kebijakan penyelenggaraan rumah kos dan menemukan bahwa regulasi yang jelas serta perencanaan keuangan yang baik sangat menentukan keberlanjutan bisnis kos-kosan. (Ramadhan & Agustina, 2024) dalam analisis mereka terhadap model bisnis kos-kosan menggunakan pendekatan Business Model Canvas menyebutkan bahwa aspek keuangan, terutama perencanaan pendapatan dan pengeluaran, menjadi faktor utama dalam keberhasilan bisnis kos. Selain itu, penelitian oleh (Rika Widianita, 2023) menyoroti pentingnya pencatatan keuangan sederhana bagi UMKM dalam meningkatkan efisiensi operasional dan mencegah kebocoran finansial. Studi oleh (Dewi, R., & Kurniawan, 2021) juga menegaskan bahwa penggunaan teknologi digital dalam pencatatan keuangan dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola keuangan secara lebih transparan dan efisien.

Lebih lanjut, penelitian oleh (Setiawan, R., Prasetya, H., & Lestari, 2021) menunjukkan bahwa strategi diversifikasi pendapatan, seperti menyediakan layanan tambahan di usaha kos-kosan (misalnya katering, laundry, atau penyewaan alat elektronik), dapat meningkatkan profitabilitas dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu sumber pendapatan. Sementara itu, studi oleh (Yulianti, R., Prasetyo, D., & Wijayanti, 2023) menekankan pentingnya analisis risiko keuangan dalam usaha kos-kosan, termasuk pengelolaan utang dan investasi properti yang tepat guna menjaga stabilitas keuangan jangka panjang. Selain itu, riset yang dilakukan oleh (Setiawan, R., Prasetya, H., & Lestari, 2021) menggarisbawahi bahwa pemanfaatan strategi pemasaran digital dan pricing strategy yang kompetitif berkontribusi besar dalam meningkatkan tingkat okupansi kamar kos.

Meskipun berbagai penelitian telah membahas aspek perencanaan keuangan dalam UMKM, masih terdapat kesenjangan dalam memahami bagaimana strategi keuangan dapat diterapkan secara spesifik dalam usaha kos-kosan di daerah tertentu, seperti di Bawen, Kabupaten Semarang. Bawen merupakan kawasan dengan potensi ekonomi yang cukup besar, didukung oleh kehadiran kawasan industri dan institusi pendidikan yang menjadi target pasar potensial bagi bisnis kos-kosan (Wirajaya, 2013). Walaupun banyak penelitian telah mengkaji perencanaan keuangan UMKM secara umum, **masih terdapat kesenjangan dalam penelitian spesifik mengenai strategi keuangan pada usaha kos-kosan di wilayah tertentu, seperti di Bawen, Kabupaten Semarang.** Kawasan ini dikenal sebagai daerah dengan pertumbuhan ekonomi yang signifikan karena didukung oleh keberadaan kawasan industri, infrastruktur transportasi yang baik, dan institusi pendidikan, yang menjadikannya lokasi strategis untuk usaha kos-kosan (Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Kabupaten Semarang, 2024). Kombinasi antara urbanisasi, mobilitas tenaga kerja, dan kebutuhan akan hunian sementara menciptakan peluang besar bagi bisnis kos, namun juga menuntut pengelolaan keuangan yang adaptif dan strategis.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi perencanaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Kos Purnomo di Bawen guna mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan praktis bagi pelaku usaha kos dalam mengoptimalkan pengelolaan keuangan mereka, serta menjadi referensi dalam pengembangan strategi keuangan yang efektif dan berkelanjutan di sektor UMKM kos-kosan di daerah lainnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, yang bertujuan untuk menganalisis strategi perencanaan keuangan pada UMKM Kos Purnomo di Bawen, Kabupaten Semarang (Rahmadi, S.Ag., 2011).

Metode ini dipilih karena dapat memberikan gambaran mendalam dan komprehensif mengenai pengelolaan keuangan usaha kos-kosan, termasuk strategi pencatatan keuangan, manajemen arus kas, investasi, serta kepuasan penghuni terhadap aspek finansial kos (Fitria et al., 2021).

Subjek dalam penelitian ini terdiri dari dua kelompok utama:

1. Pemilik/Pengelola Kos Purnomo
 - 1) Untuk memahami strategi keuangan yang diterapkan.
 - 2) Untuk mengetahui tantangan yang dihadapi dalam manajemen arus kas.
 - 3) Untuk mengidentifikasi kebijakan investasi dan strategi pertumbuhan bisnis.
 - 4) Untuk mengeksplorasi metode penetapan harga sewa dan kebijakan operasional.
2. Penghuni Kos (Mahasiswa/Pekerja)
 - 1) Untuk memahami faktor yang memengaruhi keputusan memilih kos.
 - 2) Untuk mengidentifikasi tingkat kepuasan terkait harga dan fasilitas yang disediakan.
 - 3) Untuk mengetahui kebutuhan tambahan terkait layanan yang mungkin diperlukan.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu pemilihan responden yang memiliki informasi paling relevan dengan tujuan penelitian (L.J Moleong, 2022).

Jumlah informan tidak ditentukan secara kaku, tetapi berdasarkan prinsip saturation point, yaitu ketika data yang diperoleh sudah cukup dan tidak ada informasi baru yang signifikan.

Untuk memperoleh data yang akurat dan mendalam, digunakan tiga teknik utama:

1. Wawancara Mendalam
 - 1) Dilakukan kepada pemilik/pengelola kos dan penghuni kos.
 - 2) Bertujuan untuk menggali informasi tentang strategi keuangan, pola pengeluaran, serta tantangan yang dihadapi dalam bisnis kos-kosan.
2. Observasi Langsung
 - 1) Melihat langsung kondisi fisik kos, fasilitas yang tersedia, serta pola transaksi keuangan yang dilakukan.
 - 2) Memastikan kesesuaian antara data wawancara dengan kondisi nyata di lapangan.
3. Analisis Dokumen
 - 1) Menganalisis laporan keuangan sederhana, pencatatan transaksi, serta kebijakan harga dan biaya operasional yang digunakan dalam bisnis kos.
 - 2) Bertujuan untuk memahami bagaimana sistem pencatatan dan pengelolaan keuangan diterapkan secara langsung.

Sebagai bagian dari wawancara mendalam, berikut adalah daftar pertanyaan penelitian yang digunakan untuk menggali informasi dari subjek penelitian (Heriyanto, 2018):

Tabel 1. Pertanyaan Penelitian

No	Responden	Kategori Pertanyaan	Pertanyaan Penelitian
1	Pemilik/Pengelola Kos	Strategi Keuangan	Bagaimana sistem pencatatan keuangan yang digunakan?
2	Pemilik/Pengelola Kos	Manajemen Arus Kas	Apa saja tantangan dalam mengelola arus kas bulanan?

3	Pemilik/Pengelola Kos	Investasi dan Pengembangan	Apakah ada rencana investasi atau pengembangan bisnis?
4	Pemilik/Pengelola Kos	Strategi Harga	Bagaimana strategi penetapan harga sewa kos?
5	Penghuni Kos (Mahasiswa/Pekerja)	Kepuasan & Preferensi	Faktor apa yang paling memengaruhi keputusan memilih kos?
6	Penghuni Kos (Mahasiswa/Pekerja)	Persepsi terhadap Harga	Apakah harga sewa kos sesuai dengan fasilitas yang diterima?
7	Penghuni Kos (Mahasiswa/Pekerja)	Kebutuhan Tambahan	Apakah ada kebutuhan tambahan seperti laundry atau katering?

Data yang diperoleh akan dianalisis menggunakan analisis tematik, yaitu dengan:

- 1) Mengidentifikasi pola, tema, dan kategori dalam pengelolaan keuangan usaha kos.
- 2) Membandingkan temuan penelitian dengan teori yang relevan untuk memahami bagaimana strategi keuangan UMKM Kos Purnomo dapat disesuaikan atau ditingkatkan.
- 3) Menghasilkan rekomendasi yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha kos-kosan lainnya untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan bisnis mereka.

Dengan metode ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan:

- 1) Wawasan yang lebih mendalam mengenai strategi perencanaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Kos Purnomo.
- 2) Informasi yang berguna bagi pelaku usaha kos-kosan lainnya dalam mengelola keuangan secara lebih efektif dan efisien.
- 3) Dasar bagi penelitian lebih lanjut mengenai pengelolaan keuangan usaha kos-kosan di berbagai daerah lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Pencatatan Keuangan

Hasil wawancara dengan pemilik Kos Purnomo mengungkapkan bahwa pencatatan keuangan yang digunakan masih bersifat konvensional, yakni menggunakan buku manual dan Microsoft Excel. Seluruh transaksi, baik pemasukan dari uang sewa maupun pengeluaran operasional seperti listrik, air, kebersihan, dan perawatan fasilitas, dicatat secara berkala oleh pemilik kos. Namun, sistem ini belum terintegrasi dengan teknologi digital berbasis aplikasi akuntansi atau sistem manajemen keuangan berbasis cloud.

Metode pencatatan manual ini masih umum digunakan oleh pelaku UMKM, sebagaimana didukung oleh berbagai penelitian sebelumnya, yang menyatakan bahwa keterbatasan pengetahuan teknologi dan minimnya modal menjadi penghambat utama dalam adopsi sistem keuangan digital.

Kelemahan sistem pencatatan manual:

1. Rentan terhadap kesalahan akibat human error, seperti lupa mencatat atau salah input nominal.
2. Kurangnya transparansi dan akurasi, karena tidak tersedia data real-time untuk analisis keuangan.
3. Tidak adanya otomatisasi laporan, sehingga proses pembuatan laporan keuangan memakan waktu dan rawan kesalahan.

Solusi yang disarankan

Pemilik kos disarankan menggunakan aplikasi akuntansi sederhana seperti Akasia, BukuKas, atau Jurnal. Aplikasi tersebut dapat:

1. Melakukan pencatatan pemasukan/pengeluaran secara otomatis.
2. Menyediakan pemantauan arus kas real-time.
3. Menghasilkan laporan keuangan instan dan akurat.

Hasil wawancara dengan pemilik Kos Purnomo mengungkapkan bahwa sistem pencatatan keuangan yang diterapkan masih bersifat konvensional, yaitu menggunakan buku manual dan

Microsoft Excel. Setiap transaksi pemasukan yang berasal dari uang sewa dan pengeluaran operasional seperti biaya listrik, air, kebersihan, serta perawatan fasilitas dicatat secara berkala oleh pemilik kos. Namun, pencatatan ini belum terintegrasi dalam sistem akuntansi digital yang lebih canggih, seperti software manajemen keuangan atau aplikasi akuntansi berbasis cloud.

Pendekatan pencatatan manual ini masih umum diterapkan di banyak UMKM, sebagaimana ditemukan dalam berbagai penelitian sebelumnya, yang menunjukkan bahwa sebagian besar usaha kecil masih mengandalkan sistem pencatatan sederhana karena keterbatasan pengetahuan tentang teknologi keuangan serta keterbatasan modal untuk mengadopsi sistem yang lebih kompleks.

Meskipun metode pencatatan manual dapat membantu pemilik dalam memahami kondisi keuangan bisnisnya, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan:

1. Rentan terhadap kesalahan pencatatan
Kesalahan dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran dapat terjadi karena human error, misalnya lupa mencatat transaksi atau salah memasukkan nominal.
2. Kurangnya transparansi dan akurasi data
Sistem manual tidak memungkinkan pemantauan real-time terhadap arus kas, sehingga pemilik kesulitan dalam mengidentifikasi tren keuangan atau membuat keputusan strategis berbasis data yang akurat.
3. Tidak adanya otomatisasi laporan keuangan
Dengan pencatatan manual, pemilik harus menghitung saldo kas dan membuat laporan keuangan secara manual, yang dapat memakan waktu dan meningkatkan risiko kesalahan perhitungan.

Untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan keuangan, Kos Purnomo disarankan untuk mulai menggunakan aplikasi akuntansi sederhana yang mudah dioperasikan. Aplikasi ini memungkinkan pemilik untuk:

1. Mencatat pemasukan dan pengeluaran secara otomatis dan real-time.
2. Memantau arus kas dengan lebih mudah dan akurat.
3. Menghasilkan laporan keuangan yang lebih profesional dan siap digunakan untuk analisis bisnis atau pengajuan pinjaman usaha.

Dengan adopsi sistem pencatatan yang lebih modern, Kos Purnomo dapat meningkatkan transparansi dalam pengelolaan keuangan serta mengoptimalkan strategi keuangan untuk pertumbuhan bisnis yang lebih berkelanjutan.

Hasil wawancara dengan pemilik Kos Purnomo menunjukkan bahwa tantangan utama dalam mengelola arus kas berasal dari dua faktor utama:

1. Keterlambatan pembayaran sewa oleh penghuni kos
Beberapa penghuni sering meminta perpanjangan tenggat waktu pembayaran atau memilih membayar secara cicilan. Hal ini menyebabkan ketidakseimbangan dalam arus kas karena pemasukan yang seharusnya diterima tepat waktu menjadi tertunda.
2. Biaya perawatan yang tidak terduga
Pengeluaran untuk perbaikan fasilitas seperti kebocoran pipa, kerusakan listrik, atau perbaikan furnitur sering muncul secara tiba-tiba, sehingga pemilik kesulitan dalam mengalokasikan anggaran.

Untuk mengatasi tantangan ini, pemilik Kos Purnomo dapat menerapkan beberapa strategi berikut:

1. Menerapkan sistem pengingat pembayaran otomatis
 - a. Menggunakan aplikasi WhatsApp Business atau SMS gateway untuk mengirimkan pengingat otomatis kepada penghuni kos sebelum jatuh tempo pembayaran.
 - b. Sistem ini bisa dikonfigurasi agar mengirimkan pesan beberapa hari sebelum tenggat waktu.
 - c. Cara ini dapat meningkatkan kepatuhan penghuni dalam membayar tepat waktu.
2. Menawarkan insentif bagi pembayaran lebih awal

- a. Memberikan potongan harga bagi penghuni yang membayar sewa sebelum tanggal jatuh tempo, misalnya diskon Rp 50.000 – Rp 100.000 bagi yang membayar minimal 5 hari lebih awal.
- b. Strategi ini tidak hanya mendorong pembayaran lebih cepat, tetapi juga membantu pemilik dalam merencanakan arus kas dengan lebih baik.
3. Menerapkan kebijakan denda untuk keterlambatan
 - a. Menetapkan denda bagi penghuni yang terlambat membayar, misalnya 1% – 2% dari total sewa per hari keterlambatan.
 - b. Kebijakan ini harus disosialisasikan sejak awal agar penghuni memahami pentingnya membayar tepat waktu.
4. Menyediakan dana cadangan (emergency fund)
 - a. Mengalokasikan minimal 10% dari total pendapatan bulanan ke dalam dana cadangan untuk mengatasi pengeluaran tak terduga, seperti perbaikan fasilitas atau kenaikan biaya operasional.
 - b. Dana ini dapat disimpan dalam rekening terpisah atau dalam bentuk investasi likuid seperti tabungan bisnis atau deposito jangka pendek.
5. Memfasilitasi metode pembayaran yang lebih praktis
 - a. Menyediakan opsi pembayaran digital seperti transfer bank, e-wallet (GoPay, OVO, Dana) atau QRIS agar penghuni lebih mudah melakukan pembayaran.
 - b. Dengan metode ini, pemilik bisa lebih cepat mengonfirmasi pembayaran dan menghindari keterlambatan yang disebabkan oleh sistem manual.

Dengan menerapkan strategi ini, Kos Purnomo dapat mengurangi keterlambatan pembayaran sewa, menjaga kestabilan arus kas, serta mengatasi kendala biaya operasional yang tidak terduga.

Hasil wawancara dengan pemilik Kos Purnomo menunjukkan adanya rencana investasi untuk meningkatkan fasilitas, seperti pemasangan Wi-Fi dengan kecepatan lebih tinggi dan penambahan kamar baru guna meningkatkan kapasitas kos. Namun, keterbatasan modal menjadi tantangan utama dalam merealisasikan rencana ini, karena biaya untuk pengembangan infrastruktur cukup besar.

1. Mencari sumber pendanaan alternatif:
 - a. Pinjaman dari koperasi atau bank: Pemilik dapat mengajukan pinjaman usaha mikro dengan bunga rendah melalui koperasi atau program kredit usaha rakyat (KUR) di bank, yang sering kali memiliki persyaratan lebih fleksibel untuk UMKM.
 - b. Pendanaan dari investor: Pemilik dapat mempertimbangkan kerja sama dengan investor atau mitra bisnis yang tertarik untuk berinvestasi dalam bisnis kos-kosan dengan skema bagi hasil.
2. Mitra kerja sama dengan penyedia layanan Wi-Fi:
 - a. Beberapa penyedia layanan internet menawarkan paket khusus untuk bisnis, termasuk program Wi-Fi berlangganan dengan cicilan bulanan atau diskon untuk kontrak jangka panjang.
 - b. Pemilik dapat membandingkan beberapa penyedia untuk mendapatkan layanan dengan harga terbaik dan memastikan stabilitas jaringan.
3. Meningkatkan kapasitas dengan sistem bertahap:
 - a. Jika penambahan kamar memerlukan investasi besar, pemilik dapat membangun atau merenovasi kamar secara bertahap, dimulai dari kamar yang paling banyak diminati penghuni.
 - b. Alternatif lain adalah menggunakan sistem pre-order, di mana penghuni baru bisa memesan kamar lebih awal, membantu pemilik mendapatkan dana lebih cepat sebelum proyek pengembangan selesai.

Pemilik Kos Purnomo menetapkan harga sewa berdasarkan survei harga kos di kawasan Bawen dan mempertimbangkan biaya operasional. Tujuannya adalah agar harga tetap kompetitif dibandingkan dengan kos-kosan lain di area tersebut.

1. Strategi berbasis nilai (Value-Based Pricing):
 - a. Pemilik dapat menyesuaikan harga berdasarkan fasilitas yang disediakan, misalnya dengan harga lebih tinggi untuk kamar dengan fasilitas tambahan seperti AC atau kamar mandi dalam.
 - b. Penyesuaian harga juga bisa dilakukan berdasarkan durasi sewa.
2. Strategi diferensiasi untuk meningkatkan daya saing:
 - a. Menawarkan layanan tambahan seperti laundry dan katering sebagai bagian dari paket kos, sehingga penghuni mendapatkan lebih banyak manfaat dibanding kos lain dengan harga serupa.
 - b. Memberikan program loyalty penghuni lama, seperti diskon sewa untuk tahun kedua atau hadiah spesial bagi yang membawa teman baru untuk tinggal di kos tersebut.

Hasil wawancara dengan penghuni kos menunjukkan bahwa keputusan mereka dalam memilih kos dipengaruhi oleh beberapa faktor utama:

1. Harga yang terjangkau sesuai dengan fasilitas yang diberikan.
2. Lokasi strategis, dekat dengan kampus dan tempat kerja, yang memudahkan mobilitas sehari-hari.
3. Fasilitas seperti Wi-Fi dan kamar mandi dalam, yang menjadi prioritas utama bagi banyak penghuni.

Analisis dan Solusi

1. Memanfaatkan media sosial untuk promosi
 - a. Menggunakan Instagram dan TikTok untuk menampilkan keunggulan fasilitas kos, seperti tur virtual kamar dan testimoni penghuni.
 - b. Membuat postingan rutin tentang promo atau event di sekitar kos untuk menarik perhatian calon penyewa.
2. Menonjolkan fasilitas unggulan dalam strategi pemasaran
 - a. Jika fasilitas tertentu menjadi daya tarik utama (misalnya Wi-Fi cepat atau kamar yang luas), promosi harus lebih menekankan keunggulan ini dibanding pesaing.
 - b. Membuat brosur digital atau iklan online di platform seperti Facebook Marketplace atau grup kos mahasiswa.

Sebagian besar penghuni merasa bahwa harga sewa kos sudah sesuai dengan fasilitas yang diberikan. Namun, ada beberapa keluhan yang muncul, seperti:

1. Wi-Fi yang kurang stabil, menyebabkan kesulitan dalam aktivitas sehari-hari seperti bekerja atau belajar online.
2. Fasilitas kamar mandi yang perlu perbaikan, terutama dalam aspek kebersihan dan perawatan.

Analisis dan Solusi

1. Meningkatkan kualitas Wi-Fi:
 - a. Mengganti atau meningkatkan kecepatan paket internet yang digunakan.
 - b. Menambahkan repeater atau router tambahan di titik-titik tertentu agar sinyal lebih merata.
2. Perbaikan dan pemeliharaan fasilitas kamar mandi:
 - a. Menjadwalkan perawatan rutin untuk kebersihan dan perbaikan pipa atau peralatan yang rusak.
 - b. Menyediakan sistem pelaporan keluhan bagi penghuni, misalnya melalui grup WhatsApp khusus untuk manajemen kos.

Beberapa penghuni menyatakan bahwa layanan tambahan seperti laundry dan katering akan sangat membantu dalam keseharian mereka. Mereka lebih memilih kos yang menyediakan layanan ini agar lebih praktis dan menghemat waktu.

Analisis dan Solusi

1. Menawarkan layanan laundry dan katering sebagai opsi tambahan:
 - a. Pemilik kos bisa bekerja sama dengan jasa laundry lokal untuk memberikan paket eksklusif bagi penghuni kos dengan harga spesial.

- b. Menyediakan layanan katering harian atau mingguan dengan harga lebih murah bagi penghuni yang berlangganan.
2. Membuat sistem pemesanan yang mudah:
 - a. Penghuni bisa memesan laundry atau katering melalui grup WhatsApp atau aplikasi Google Form, yang memudahkan manajemen layanan.
 - b. Untuk katering, pemilik dapat menyediakan menu mingguan dan memungkinkan penghuni memilih paket makanan yang sesuai dengan preferensi mereka.

Dengan penerapan berbagai strategi tersebut, Kos Purnomo diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, menjaga stabilitas arus kas, serta meningkatkan kepuasan penghuni secara berkelanjutan. Langkah-langkah modernisasi seperti digitalisasi keuangan dan peningkatan layanan akan memberikan keunggulan kompetitif dalam pasar kos-kosan yang semakin kompetitif.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa manajemen arus kas merupakan tantangan utama dalam pengelolaan Kos Purnomo. Hal ini terutama disebabkan oleh keterlambatan pembayaran sewa oleh penghuni dan munculnya biaya perawatan yang tidak terduga. Untuk mengatasi hal ini, pemilik disarankan untuk menerapkan sistem pengingat pembayaran otomatis melalui aplikasi digital atau pesan singkat dan menyisihkan dana cadangan minimal 10% dari pendapatan bulanan guna mengantisipasi pengeluaran mendadak.

Dalam aspek investasi dan pengembangan bisnis, pemilik berencana meningkatkan fasilitas seperti pemasangan Wi-Fi berkecepatan tinggi dan penambahan kamar baru. Namun, keterbatasan modal menjadi kendala utama. Untuk mengatasi kendala ini, Kos Purnomo perlu menjajaki kerja sama dengan koperasi lokal, mengajukan pinjaman usaha mikro ke bank BUMN/BUMD, atau mencari mitra investor yang tertarik dengan sektor properti indekos. Pemilik juga dapat menjalin kemitraan dengan penyedia layanan internet untuk memperoleh paket layanan Wi-Fi dengan harga lebih ekonomis, sehingga biaya operasional dapat ditekan tanpa mengurangi kualitas layanan.

Strategi penetapan harga sewa telah disusun berdasarkan survei harga pasar di kawasan Bawen serta analisis biaya operasional. Namun, untuk meningkatkan daya saing, pemilik dapat menerapkan strategi diferensiasi dengan menyediakan layanan tambahan seperti laundry, katering, dan layanan kebersihan berkala, yang dapat dilakukan melalui kerja sama dengan pelaku UMKM lokal.

Faktor utama yang memengaruhi keputusan penghuni dalam memilih Kos Purnomo adalah harga terjangkau, lokasi strategis, serta fasilitas seperti Wi-Fi dan kamar mandi dalam. Untuk itu, pemilik perlu menonjolkan keunggulan ini melalui kampanye pemasaran yang konsisten di media sosial, menggunakan testimoni penghuni, foto-foto fasilitas, dan promosi diskon untuk penyewa baru.

Tingkat kepuasan penghuni terhadap harga dan fasilitas secara umum dinilai cukup baik. Meski demikian, terdapat keluhan terkait Wi-Fi yang kurang stabil serta kondisi kamar mandi yang memerlukan perbaikan. Hal ini dapat diatasi dengan meningkatkan kualitas layanan internet melalui upgrade perangkat serta menjadwalkan pemeliharaan rutin setiap bulan oleh teknisi khusus.

Penerapan solusi tersebut memiliki dampak positif terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan Kos Purnomo dalam jangka panjang. Dengan arus kas yang lebih stabil dan fasilitas yang terus ditingkatkan, kos akan mampu mempertahankan loyalitas penghuni dan meningkatkan tingkat hunian. Investasi pada layanan tambahan dan pemasaran digital akan memperkuat posisi kompetitif Kos Purnomo di pasar lokal. Dalam 3–5 tahun ke depan, strategi ini diharapkan mampu meningkatkan pendapatan bersih, memperluas basis pelanggan, serta membuka peluang untuk ekspansi usaha, baik dalam bentuk renovasi maupun pembukaan cabang baru.

Agar strategi dapat berjalan efektif, pemilik Kos Purnomo dapat mengambil langkah-langkah konkret berikut:

1. Menunjuk manajer operasional yang bertanggung jawab atas pengingat pembayaran, pengawasan Wi-Fi, dan perawatan kamar.
2. Menghubungi koperasi dan bank untuk konsultasi pengajuan dana serta menyusun proposal kemitraan kepada calon investor.
3. Membuat kalender kegiatan promosi dan pemeliharaan rutin, dengan target dan jadwal pelaksanaan yang jelas.
4. Melakukan evaluasi kepuasan penghuni setiap tiga bulan sekali untuk menyesuaikan layanan dengan kebutuhan penyewa.

Dengan implementasi langkah-langkah ini secara konsisten, Kos Purnomo memiliki potensi besar untuk berkembang menjadi salah satu pilihan hunian utama di kawasan Bawen yang mengedepankan kenyamanan, keterjangkauan, dan pelayanan prima.

DAFTAR PUSTAKA

- (BPS), B. P. S. (2024). Statistik UMKM di Indonesia 2024. *Jakarta: BPS*.
- Dewi, R., & Kurniawan, B. (2021). "Penerapan Teknologi Digital dalam Manajemen Keuangan UMKM: Studi pada Sektor Jasa." *Jurnal Manajemen Keuangan*, 14(2), 112-125.
- Fitria, I., Soejono, F., & Tyra, M. J. (2021). Literasi keuangan, sikap keuangan dan perilaku keuangan dan kinerja UMKM. *Business and Banking*, 11(1), 1-15.
- Heriyanto, H. (2018). Thematic Analysis sebagai Metode Menganalisa Data untuk Penelitian Kualitatif. *Anuva*, 2(3), 317. <https://doi.org/10.14710/anuva.2.3.317-324>
- Indahsari, D. A., Widodo, D., & Soenarjanto, B. (2020). Implementasi Kebijakan Penyelenggaraan Rumah Kos Di Desa Tambakrejo Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo. *Universitas*. <https://publik.untag-sby.ac.id/backend/uploads/pdf/58.pdf>
- Kusumaningrum, I. W., Ariwibowo, P., & PRIYONO, P. (2022). Peran Literasi Keuangan Dalam Pengetahuan Pengelolaan Keuangan Di Kawasan Perkampungan Betawi Setu Babakan. *Sosio E-Kons*, 14(3), 246. <https://doi.org/10.30998/sosioekons.v14i3.14295>
- L.J Moleong. (2022). Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif. In *Rake Sarasin* (Issue Maret). <https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAJ&hl=en>
- Lisnidar Halawa, E. R. (2024). ANALISIS TANTANGAN FINANSIAL DAN STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM PENGELOLAAN USAHA KOS-KOSAN DI DESA KARANGJATI, KABUPATEN SEMARANG. *Ayan*, 15(1), 37-48.
- Nugroho, A. (2021). Strategi Keuangan bagi UMKM: Tantangan dan Solusi. *Jakarta: Penerbit Ekonomi Digital*.
- Rahmadi, S.Ag., M. P. I. (2011). *Metodologi, Pengantar*.
- Ramadhan, L. D. Y., & Agustina, T. S. (2024). Analisis Pengembangan Model Bisnis "Haniffa Kost" Dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 7(1), 1. <https://doi.org/10.30587/jre.v7i1.7329>
- Rika Widianita, D. (2023). PERENCANAAN PEMBUKUAN KEUANGAN SEDERHANA PADA UMKM JASA GRIA LAUNDRY. *Jurnal GEMBIRA (Pengabdian Kepada Masyarakat) Vol. 1, No. 3, Juni 2023 E-ISSN 2985-3346, VIII(I)*, 1-19.
- Sari, N. (2018). Pengaruh Pembiayaan Arru Bpkb Dan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Palopo. *Skripsi IAIN Padang Sidempuan*, 5(8), 1-108.
- Setiawan, R., Prasetya, H., & Lestari, N. (2021). "Diversifikasi Pendapatan dalam Bisnis Kos-Kosan: Implikasi terhadap Keberlanjutan dan Profitabilitas." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Terapan*, 19(3), 98-112.
- UKM, K. K. dan. (2023). Peran Strategis UMKM dalam Perekonomian Nasional. *Jakarta: Kementerian Koperasi Dan UKM*.
- Wirajaya, Y. (2013). Analisis Kepuasan Wisatawan Mancanegara terhadap Kualitas Pelayanan Pariwisata. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 2, 95-109.
- Yulianti, R., Prasetyo, D., & Wijayanti, A. (2023). "Analisis Pengelolaan Usaha Kos-Kosan dalam Meningkatkan Daya Saing dan Kesejahteraan Pemilik." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 25(3), 45-58.

