

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia tidak hanya dialami kota-kota besar seperti, Jakarta, Bandung, dan Surabaya. Medan juga masuk dalam deretan surga bagi para pendatang baru atau yang sering disebut dengan kaum urban, untuk dijadikan tempat baru dalam mencari peruntungan nasib. Pada Juni 2016 Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil (Disdukcapil) kota Medan mencatat sebanyak 3.744 warga luar kota datang ke kota Medan [1]. Sama halnya dengan pendatang baru atau kaum urban, persebaran mahasiswa baru yang datang untuk mengambil studi di kota Medan juga banyak, yaitu sekitar 1,4 juta mahasiswa pada tahun 2017 [2].

Seiring meningkatnya migrasi di kota Medan, membuat kaum urban untuk mencari informasi tentang tempat tinggal yang baru dengan fasilitas bagus dan harga yang terjangkau, seperti rumah kos, asrama atau *dormitory*, *guesthouse*, maupun studio apartemen. Pentingnya informasi yang lengkap mengenai tempat tinggal tersebut akan memberikan kemudahan bagi mereka dalam mencari tempat tinggal yang baru. Demikian juga bagi pemilik hunian yang menyediakan jasa akomasi, mereka dapat meraup keuntungan dari hal ini dengan menyewakan tempat hunian mereka. Maka dari itu perlunya sebuah media yang dapat membantu calon penghuni maupun pemilik hunian untuk merealisasikan atau mendapatkan apa yang mereka butuhkan.

Homie merupakan sebuah aplikasi akomodasi berbasis *mobile* yang dibangun sebagai sarana informasi tempat tinggal, seperti kos-kosan, asrama atau *dormitory*, *guesthouse*, maupun studio apartemen di kota Medan bagi calon penghuni seperti, siswa atau mahasiswa yang melanjutkan studi di perguruan tinggi atau sekolah, orang-orang yang merantau, karyawan yang dipindah tugaskan ke kota Medan selama beberapa waktu, dan calon penghuni yang akan menetap selama beberapa hari saja di kota Medan. *Homie* memudahkan calon siswa atau mahasiswa yang akan mendaftarkan diri untuk penyewaan asrama atau *dormitory* tanpa harus datang ke sekolah atau universitasnya.

Homie juga dirancang untuk pemilik hunian sebagai media untuk mempromosikan atau memasarkan hunian dan menyewakan huniannya. Selain itu *Homie* memudahkan pemilik hunian dan calon penghuni dalam melakukan proses berkomunikasi untuk mencapai kesepakatan dalam sewa menyewa tempat huniannya, melakukan permintaan survei hunian, melakukan pengalihan jika penghuni merasa tidak cocok dengan tempat hunian, dan penghuni dapat mengundang temannya untuk membagikan penyewaan huniannya.

Populasi pengguna internet di Indonesia saat ini juga semakin didominasi oleh pengguna perangkat *mobile* dengan tingkat penetrasi yang sangat tinggi. Mengutip data Hootsuite, populasi pengguna perangkat *mobile* mencapai 177,9 juta pengguna dengan tingkat penetrasi mencapai 67% [3]. Dengan semakin berkembangnya penggunaan teknologi *mobile*, maka akan memudahkan masyarakat dalam menggunakan sebuah aplikasi dimana pun dan kapan pun.

Dalam memulai sebuah bisnis diperlukan sebuah rencana yang digunakan untuk mengetahui atau mengidentifikasi bagaimana perkembangan dan kelangsungan hidup bisnis di tahun yang akan datang. Sebuah perencanaan bisnis atau bisnis *plan* memudahkan kita dalam menjalankan bisnis dengan mengetahui langkah apa saja yang dapat digunakan untuk menjalankan bisnis sehingga bisnis tersebut lebih fokus dan terarah. Dengan adanya bisnis *plan*, para investor akan lebih mudah memahami tentang proses bisnis yang akan dijalankan.

Dari latar belakang yang telah penulis jelaskan dan didasari dengan masalah yang timbul tersebut, maka dibuatlah *Perencanaan Bisnis Startup Layanan Akomodasi "Homie"*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang dijelaskan maka dirumuskan beberapa masalah dari sisi pemilik hunian, yaitu :

- 1) Menginfokan fasilitas dan harga hunian.
- 2) Menginfokan penyewa yang jatuh tempo.
- 3) Menginfokan data penghuni.
- 4) Melakukan penagihan biaya atas penyewaan hunian.
- 5) Mengetahui dan menyelesaikan masalah yang terjadi pada hunian.

- 6) Bagian administrasi asrama atau *dormitory* sekolah dan universitas dapat melakukan penyewaan kamar untuk mahasiswa atau siswanya dengan mudah.

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang dijelaskan maka dirumuskan beberapa masalah dari sisi calon penghuni atau penghuni adalah sebagai berikut :

- 1) Keterbatasan informasi dan cenderung tidak akuratnya informasi mengenai fasilitas dan harga bagi calon penghuni yang sedang mencari hunian.
- 2) Calon penghuni kesulitan dalam mencari lokasi hunian yang diinginkan atau yang cocok bagi mereka.
- 3) Informasi mengenai hunian yang hanya diinformasikan dari kerabat atau teman yang sebelumnya menyewa hunian tersebut.
- 4) Penghuni ingin melakukan pembagian kamar dengan temannya.
- 5) Bagi siswa atau mahasiswa yang berasal dari luar kota akan merasa kesulitan karena harus datang ke asrama yang bersangkutan untuk melihat dan melakukan penyewaan kamar di asrama tersebut.
- 6) Calon penghuni dapat memilih waktu penyewaan perhari, perminggu maupun perbulan dengan kisaran harga untuk kamar (biasa atau eksklusif).
- 7) Penghuni yang menyewa hunian tanpa fasilitas cuci pakaian atau jasa penatu.
- 8) Melakukan pengaduan atas masalah yang terjadi pada saat penyewaan hunian.

1.3 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dari skripsi ini adalah menjelaskan tentang fitur – fitur yang terdapat dalam *Homie*. Berikut fitur yang terdapat pada akun pemilik hunian :

- 1) *Dashboard*, menampilkan informasi tentang data penyewa hunian.
- 2) *Pay Me*, melakukan penagihan terhadap penyewaan hunian ke penghuni.
- 3) *Problem*, melakukan perbaikan atau penyelesaian atas pengaduan masalah yang dilaporkan oleh penyewa pada hunian.

Selain fitur-fitur pada akun pemilik hunian, juga terdapat fitur-fitur untuk calon penghuni dan penghuni yang menggunakan aplikasi ini, yaitu :

- a. *Top up*, melakukan isi ulang saldo dengan cara transfer melalui atm, *m-banking* atau *i-banking*, dan melalui agen indomaret dan alfamidi.
- b. *Withdraw*, melakukan penarikan saldo ke rekening yang telah didaftarkan.

- c. *Send It*, melakukan pembayaran dan bisa digunakan juga untuk melakukan transfer ke pengguna lain menggunakan no HP atau *QR Code*.
- d. *Request*, melakukan pengiriman permintaan saldo ke teman.
- e. *Switch*, melakukan penukaran atau pemindahan penyewaan ke hunian lain.
- f. *Shareroom*, mengundang teman untuk berbagi kamar atau mencari teman baru untuk berbagi kamar.
- g. *Promotion*, untuk melihat daftar promo yang ada.
- h. *Service*, layanan yang diberikan oleh Homie kepada pengguna, contohnya layanan pembelian pulsa, layanan jasa penatu.
- i. *Problem*, melakukan pengaduan masalah selama masa penyewaan hunian agar pemilik bisa mengetahui masalah yang terjadi dan segera mengatasinya.

1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari tugas akhir ini adalah membuat perencanaan bisnis startup untuk layanan akomodasi berbasis *mobile* yang dibangun untuk mempermudah calon penghuni dalam mencari rumah hunian dan pemilik hunian dalam mempromosikan rumah kosnya.

Manfaat dari tugas akhir ini adalah rencana bisnis yang dibangun dapat digunakan sebagai awal dari pembentukan *startup Homie*, dimana *Homie* :

1. Membantu pemilik hunian dalam mempromosikan dan mengiklankan huniannya.
2. Membantu pemilik hunian untuk mengetahui penyewaan yang jatuh tempo, calon penghuni yang ingin melakukan survei dan data penghuni yang sedang menyewa.
3. Membantu pemilik hunian untuk mengetahui masalah yang terjadi pada huniannya.
4. Membantu pihak administrasi asrama yang berada di sekolah atau kampus untuk menyewakan kamar kepada siswanya.
5. Membantu calon penghuni untuk mendapatkan informasi seperti lokasi, fasilitas dan harga hunian dengan mudah dan akurat.
6. Memudahkan penghuni dalam melakukan pembayaran, penukaran hunian dan pembagian kamar.

7. Membantu penghuni melaporkan masalah yang terjadi pada saat penyewaan.
8. Membantu siswa atau mahasiswa untuk melakukan penyewaan asrama sekolahnya.
9. Memudahkan pengguna Homie untuk membeli pulsa dan menggunakan layanan penatu.

1.5 Metodologi Penelitian

Tahapan-tahapan di dalam pembuatan rencana bisnis di tugas akhir ini adalah [4]:

1. Deskripsi Bisnis

Tahap ini menjelaskan tentang latar belakang *Homie*, analisis SWOT *Homie*, visi misi *Homie*, dan fitur-fitur yang terdapat pada *Homie*.

2. Rencana dan Strategi Pemasaran

Tahap ini menjelaskan tentang karakteristik calon pelanggan *Homie*, target bangsa pasar, kompetitor atau pesaing, strategi promosi dan penetapan harga pada *Homie*, dan strategi promosi atau pemasaran yang akan dijelaskan dengan model 4P *Marketing Mix*.

3. Pengerjaan dan Dukungan

Tahap ini menjelaskan tentang kualitas, kebutuhan teknologi dan kebutuhan operasional.

4. Tim Manajemen

Tahap ini menjelaskan tentang pengalaman dan keahlian yang dibutuhkan *Homie* dan struktur organisasi.

5. Rencana Finansial dan Proyeksi

Tahap ini menjelaskan tentang neraca keuangan, arus kas dan sumber pendanaan.

6. Risiko dan Kesempatan

Tahap ini menjelaskan tentang masalah dan risiko yang akan terjadi serta kesempatan yang dapat dimanfaatkan.