

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Start-Up Rentau

Rentau berasal dari kata “rantau” yang berarti meninggalkan tempat asal atau kampung halaman untuk mencari pengalaman atau mata pencarian baru di tempat yang jauh. Nama merek ini mencerminkan komitmen untuk memudahkan perantau dalam mencari tempat tinggal yang nyaman dan aman di tempat-tempat yang jauh dari tanah asal mereka. Rentau juga mengajak perantau untuk merasakan kehangatan dan kedamaian seperti di rumah dalam lingkungan kos yang mereka pilih. Dalam upaya menciptakan hubungan saling menguntungkan antara penyewa dan pemilik kos, Rentau mengutamakan kerjasama yang harmonis dan saling menghormati, memastikan kenyamanan dan kepuasan kedua belah pihak.

Tim kami memilih warna biru untuk digunakan sebagai warna latar utama dalam logo dan aplikasi Rentau karena warna tersebut melambangkan kepercayaan, ketenangan, dan juga profesionalisme. Kami berharap warna ini dapat membangun kepercayaan yang lebih erat dengan para pelanggan dan memberi gambaran jelas

bahwa bisnis Rentau adalah bisnis yang berkualitas dan layak mendapatkan apresiasi dan minat yang tinggi dari pelanggan.

Logo utama Rentau berwarna putih untuk mencerminkan estetika minimalis. Kami berharap bahwa pelanggan dapat memahami konsep utama Rentau yang *simple* dan juga minimalis hanya dengan sekali melihat logo. Aplikasi Rentau kami desain secara khusus bertujuan untuk memfasilitasi minat estetika pelanggan dengan menyediakan fasilitas atau sarana dan prasarana yang telah disesuaikan dengan preferensi pelanggan. Lalu, gambar pintu pada logo Rentau merupakan ilustrasi yang menunjukkan bahwa Rentau adalah tempat yang menyediakan segala kebutuhan kos bagi pelanggan. Kami berjanji untuk dengan tulus membantu pelanggan menemukan pilihan yang tepat sesuai dengan kebutuhan mereka.

Rentau sendiri hadir untuk menyelesaikan masalah yang sering kali dihadapi dalam bisnis kos, yaitu masalah bagi pencari kos dan bagi pemilik kos. Pencari kos sering kali kesulitan menemukan kos yang sesuai dengan kriteria mereka seperti fasilitas, harga, dan lokasi. Selain itu, tidak adanya metode pembayaran yang bervariasi menyulitkan para penyewa kos dalam melakukan transaksi pembayaran. Walaupun kegiatan mulai normal kembali pada masa *new normal* ini, mencari kos yang sesuai tetap menjadi kendala tersendiri bagi para pencari kos.

Pemilik kos juga tentu memiliki kendala-kendala tersendiri dalam menjalani bisnis kos mereka, kesulitan seperti mencari calon penyewa kos menjadi salah satu kendala utama yang mereka hadapi. Lalu, dengan kemajuan teknologi, para pemilik kos pun harus dapat tanggap dan memanfaatkan platform teknologi seperti aplikasi untuk dapat menemukan dan juga mendapatkan calon penyewa. Namun, hingga saat ini masih banyak pemilik kos yang masih mengalami kesulitan dalam memanfaatkan teknologi yang ada tersebut. Kendala lainnya adalah kesulitan dalam mempromosikan kos atau kamar yang sedang kosong. Meskipun para pemilik kos telah mencoba mempromosikan kos atau kamar yang kosong melalui sosial media, *target market* yang diraih atau diinginkan belum tentu sesuai.

Lalu bagaimana aplikasi Rentau dapat menyelesaikan masalah tersebut?

Dengan memanfaatkan perkembangan zaman dan juga teknologi pada saat ini, Rentau hadir sebagai aplikasi pencaharian kos yang tentunya mudah untuk digunakan dan juga menyediakan layanan yang dibutuhkan oleh para pencari kos. Rentau dapat dikategorikan sebagai aplikasi *marketplace* yang berperan sebagai pihak ketiga yang menghubungkan penyewa kos dengan pemilik kos secara langsung. Fitur-fitur seperti info lengkap mengenai fasilitas, harga, lokasi, jumlah kamar kosong, foto-foto kamar dan juga kondisi kos, maupun informasi mengenai peraturan kos, dan lain-lain tercantum di aplikasi kami.

Lalu untuk menjawab kendala dalam kebutuhan transaksi pembayaran, Rentau menyediakan metode pembayaran yang sangat bervariasi seperti *e-wallet*, transfer bank, dan lain-lain sehingga para pencari kos dapat dengan mudah memilih metode pembayaran sesuai dengan yang diinginkan sehingga proses transaksi menjadi lebih fleksibel dan tentu akan mempermudah pelanggan dalam menjalankan proses transaksi. Hal ini juga didukung oleh tren pembayaran non-tunai (*cashless*) yang banyak digemari masyarakat.

Bagi pemilik kos, Rentau pun menyediakan solusi dengan menyediakan fitur khusus yang diimplementasikan ke dalam aplikasi Rentau. Fitur ini ditujukan untuk mempermudah pemilik kos untuk menyewakan kamar kos yang kosong dengan cepat. Dengan menggunakan fitur ini, pemilik kos dapat dengan mudah memasarkan / mempromosikan kamar kosong yang tersedia. Nantinya kamar kosong yang telah di-*posting* akan muncul di beranda aplikasi agar dapat lebih mudah ditemukan atau menarik perhatian pencari kos.

Kini penulis akan menjelaskan pula manfaat bagi masing-masing pihak dari produk yang kami sediakan. Pertama penulis akan membahas keuntungan yang akan didapat dari sisi pencari kos, tentu fitur utama yang dapat dinikmati adalah fitur pencarian kos. Tentunya hal ini sangat memudahkan para pencari kos karena mereka tidak perlu secara langsung mencari kos sendiri secara langsung di daerah yang diinginkan dan hanya mengakses aplikasi Rentau saja, akan menyediakan informasi mengenai semua kos terdekat dari titik yang dipilih oleh pencari kos.

Aplikasi Rentau juga menyediakan fitur *chat* yang tentu multifungsi dapat digunakan oleh pencari kos dan juga pemilik kos. Pencari kos dapat menggunakan fitur *chat* ini untuk menanyakan semua informasi penting yang dibutuhkan mengenai kos kepada pemilik kos secara langsung. Tidak hanya pada saat mencari kos saja, pada saat pencari kos sudah mendapatkan dan tinggal di kos yang diinginkan fitur *chat* tetap dapat digunakan untuk menghubungi pemilik kos seperti contohnya pada saat ingin membahas mengenai pembayaran kos ataupun *maintenance* dan juga fasilitas yang disediakan oleh kos. Sebaliknya pemilik kos juga dapat memanfaatkan fitur *chat* untuk tetap terkoneksi kepada para penghuni properti kosnya.

Kami juga menyediakan fitur *maintenance report* yang dapat digunakan oleh para penyewa kos untuk melaporkan adanya kerusakan atau perawatan rutin seperti cuci ac (*air conditioner*) atau fasilitas lain yang disediakan kos. Tentu fitur ini akan mempermudah penyewa kos dan juga pemilik kos karena penyewa kos tidak perlu susah-susah menghubungi pemilik kos dan hanya membuat laporan melalui aplikasi saja, dan juga pemilik kos akan lebih dipermudah pula karena semua laporan akan tersimpan di *inbox* khusus pada aplikasi dan juga pemilik kos akan mendapatkan notifikasi ketika ada laporan yang masuk. Rentau juga menyediakan banyak metode pembayaran seperti transfer bank, *e-wallet*, dan juga *virtual account*, sehingga penyewa kos dapat melakukan pembayaran melalui aplikasi kami dengan mudah.

Beralih kepada fitur-fitur yang kami sediakan kepada pemilik kos, tentu kami tidak hanya berfokus pada menyediakan fitur bagi pencari kos saja namun kami juga mengembangkan banyak fitur yang dapat memudahkan para pemilik kos dalam mempromosikan dan juga menjalankan operasional kos. Para pemilik kos dapat memasang iklan mengenai properti kos-nya dan juga menyediakan semua informasi lengkap mengenai propertinya untuk ditampilkan di aplikasi Rentau. Nantinya properti mereka akan muncul pada saat pencari kos melakukan pencarian titik di radius di mana properti kos berada.

Fitur lainnya yang tersedia adalah fitur *chat*. Dengan demikian setelah pencari kos mendapatkan kos yang diinginkan, pencari kos dapat langsung menggunakan

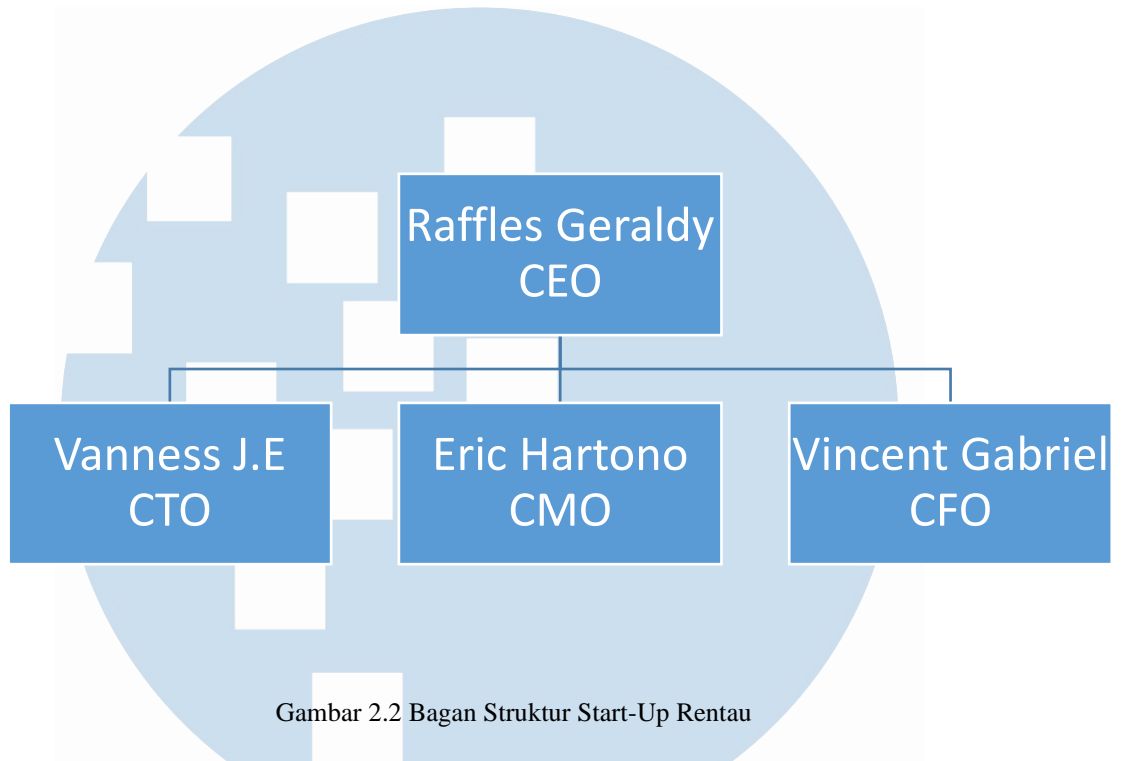
aplikasi Rentau untuk menghubungi pemilik kos yang bersangkutan untuk bertanya-tanya mengenai kos yang dipilih. Pembayaran pun juga dilakukan melalui aplikasi dan dimonitor oleh pihak Rentau untuk menjamin kepercayaan kedua belah pihak, pencari kos dan juga penyewa kos. Fitur lainnya adalah *maintenance request*, yang di mana penyewa kos dapat mengajukan permintaan *maintenance* seperti servis atau cuci AC, kerusakan furnitur, dll serta memasukkan detail info mengenai permintaan *maintenance* tersebut.

Pemilik kos juga tidak perlu susah-susah untuk terus mengingatkan para penyewa kos untuk melakukan pembayaran karena aplikasi Rentau juga menyediakan fitur *pay reminder* di mana jika belum ada pembayaran di tanggal jatuh tempo maka penyewa kos akan menerima *push notification* dan juga *reminder* yang akan muncul di aplikasi Rentau.

Selain semua fitur yang telah disediakan, Rentau juga menyediakan produk jasa yang kami beri nama *Rentau Partner*. Maka semua kegiatan operasional kos akan dikelola sepenuhnya oleh tim Rentau dari menerima penghuni baru hingga mengurus *maintenance* kos. Dengan begitu pemilik properti kos tidak perlu menghabiskan tenaga untuk bolak-balik mengurus kegiatan operasional kos.



2.2 Struktur Perusahaan



Rentau memiliki struktur organisasi yang terdiri dari beberapa departemen yang memiliki tanggung jawab atas operasional masing-masing. Dengan begitu tiap anggota dapat fokus secara penuh atas tugas yang diberikan sesuai dengan jabatannya masing-masing. Pemilihan juga didasari oleh kemampuan yang dimiliki masing-masing anggota.

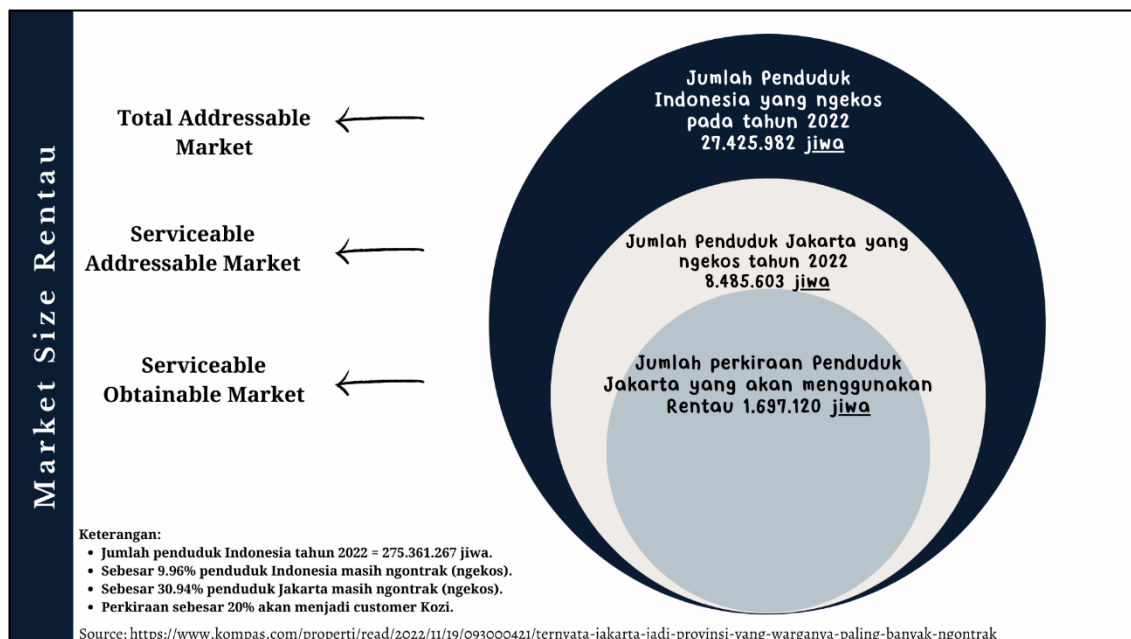
2.3 Kondisi umum Lingkungan

PORTER 5 FORCES

Faktor	Issue	Dampak
Tingkat persaingan saat ini	Hanya terdapat 1 kompetitor yang persis dengan konsep yang sama di industri bisnis kos-kosan ini yaitu Mamikos, sehingga persaingan masih sangat sedikit.	Aplikasi Rentau memiliki peluang yang besar dalam industri kos-kosan ini karena hanya terdapat 1 kompetitor dan masih terdapat pasar yang sangat luas.

Ancaman dari pendatang baru	Dengan menggunakan informasi yang terdapat di internet seperti Google, para penyewa kos dan pencari kos dapat mencari informasi mengenai kos tanpa menggunakan Rentau.	Aplikasi Rentau tidak digunakan sebagai pencarian dan pemesanan kos karena informasi telah didapatkan melalui Google.
Ancaman produk substitusi	Kebanyakan penyewa kos mencari tempat tinggal sementara menggunakan sosial media, penelusuran di internet, informasi dari teman, keluarga dan orang di sekitar serta datang ke tempat langsung untuk mendapatkan informasi.	Aplikasi Rentau menjadi alternatif dalam membantu para penyewa kos ataupun pemilik kos sehingga dapat mempermudah dalam melakukan transaksi sewa menyewa kos.
Daya tawar pemasok	Banyaknya pemilik kos yang menyediakan berbagai kamar kosong dengan ketersediaan yang sangat tinggi sesuai dengan <i>market size</i> yang ada.	Aplikasi Rentau dapat menjadi aplikasi yang berpotensi besar membantu para pemilik kos dalam mempromosikan kamar kos yang kosong dengan dampak kemudahan mencari konsumen bagi pemilik kos.
Daya tawar pembeli	Kebutuhan yang sangat penting bagi para pencari kos merupakan mencari informasi kos yang mudah dan lengkap. Kebutuhan informasi bagi konsumen yang biasa didapat melalui relasi atau Google, dapat ditawarkan solusinya terkait informasi pencarian dan pemesanan kos.	Aplikasi Rentau dalam industri properti kos-kosan yang masih sangat besar pasarnya di Indonesia, dapat menjadi produk yang sangat berguna dalam membantu menyelesaikan masalah yang dialami para pemilik dan pencari kos yaitu kemudahan dalam mencari dan memesan kos dalam 1 aplikasi.

Tabel 2.1 Tabel Analisis *Porter 5 Forces* Rentau



Gambar 2.3 Gambar Analisis *Market Size* Rentau

Sumber: <https://www.kompas.com/properti/read/2022/11/19/093000421/ternyata-jakarta-jadi-provinsi-yang-warganya-paling-banyak-nongrak>

Dari gambar di atas, maka analisis ukuran pasar (*market size*) yang dimiliki oleh Rentau dengan menggunakan data pada tahun 2022 adalah sebagai berikut :

- ***Total Addressable Market (TAM)***

Rentau memiliki *Total Addressable Market (TAM)* yang mencerminkan ukuran total pasar yang tersedia dalam industri atau kategori produk tertentu. TAM Rentau adalah jumlah keseluruhan penduduk Indonesia yang memilih tinggal di kos-kosan, yang mencapai angka impresif sebesar 27.425.982 jiwa.

- ***Serviceable Addressable Market (SAM)***

Serviceable Addressable Market (SAM) Rentau mencerminkan segmen pasar yang dapat dijangkau oleh perusahaan tanpa adanya persaingan dari perusahaan lain. SAM Rentau adalah jumlah penduduk yang memilih tinggal di kos-kosan, dengan angka sebesar 8.485.603 jiwa.

- ***Serviceable Obtainable Market (SOM)***

Serviceable Obtainable Market (SOM) Rentau mencerminkan total pasar yang dapat dijangkau dan diperoleh oleh perusahaan sebagai target pelanggan. SOM Rentau diperkirakan mencapai sekitar 20% dari jumlah pengguna yang akan menggunakan aplikasi Rentau, dengan jumlah perkiraan sebesar 1.697.120 jiwa.




Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh tim kami melalui sumber-sumber internet, kami telah mengumpulkan data mengenai jumlah penduduk yang mengekos di Indonesia pada tahun 2022. Hasil penelitian kami menunjukkan bahwa jumlah keseluruhan penduduk Indonesia yang memilih tinggal di kos-kosan pada tahun tersebut mencapai angka yang sangat luar biasa, yaitu sebanyak 27.425.982 jiwa. Selain itu, kami juga memperoleh data bahwa penduduk yang mengekos di Jakarta, di mana Rentau didirikan, mencapai 8.485.603 jiwa.

Melihat angka yang begitu besar ini, kami melihat adanya peluang yang signifikan untuk terjun ke dalam bisnis kos-kosan. Penyebab dari peluang ini dapat dilihat dari pemberlakuan kebijakan baru yang dikenal sebagai "*new normal*". *New normal* sendiri secara singkat merupakan kebijakan yang memperbolehkan aktivitas sosial, ekonomi, dan kegiatan publik dilakukan secara terbatas namun lebih beriringan dengan situasi sebelumnya. Dalam situasi ini, sekolah dan universitas secara perlahan memulai pertemuan tatap muka dan para perusahaan serta bisnis-bisnis lainnya kembali memberlakukan (*work from office/WFO*) seperti sebelum pandemi.

Hal ini tentu memiliki pengaruh yang positif terhadap tingkat permintaan kos-kosan yang kemungkinan besar akan meningkat secara signifikan. Dengan para pelajar, mahasiswa, dan pekerja perlahan-lahan mulai berinteraksi secara langsung, kebutuhan akan tempat tinggal yang nyaman dan terjangkau seperti kos-kosan akan menjadi sangat penting. Hal ini menjadi peluang yang besar bagi para pemilik kos, termasuk kami di tim Rentau, untuk ikut memanfaatkan situasi ini.

Analisis Kompetitor

Market Landscape Differentiation with Rukita and Mamikos

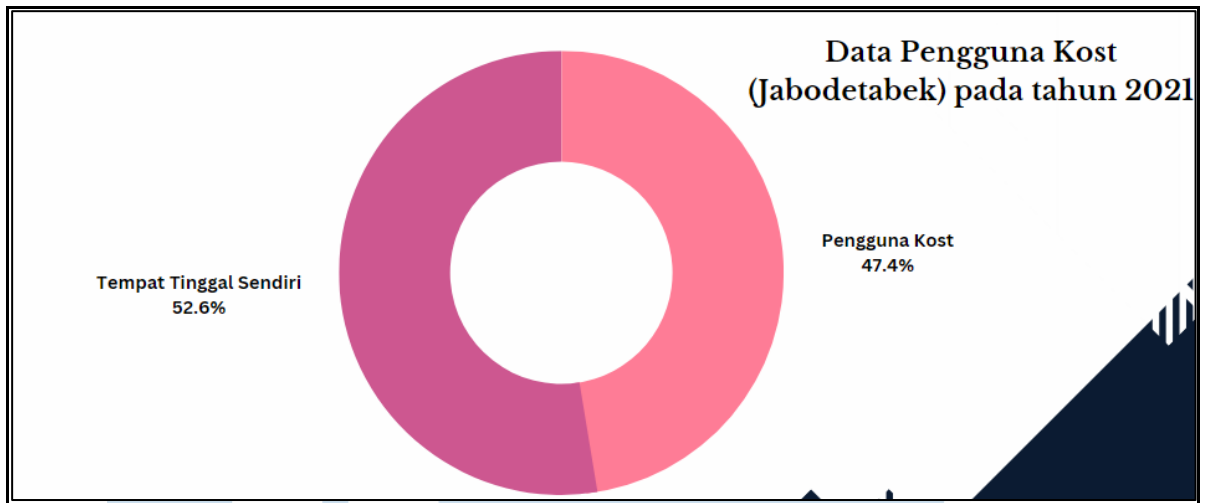
User Needs			
Booking Flexibility	★★★★	★★	★★
Price Range	★★	★★★★	★
Rating & Review	★★★★	★★★★	
Room Custom	★★★★		★★★★
Room Standard	★★	★★	★★★★
360 Photo	★★	★★	★★★★

Keterangan:
 ★ Cukup
 ★★ Baik
 ★★★ Sangat Baik

Gambar 2.4 Gambar Analisis Kompetitor Rentau

Rentau bersaing dengan Mamikos dan Rukita sebagai kompetitor utama, dan untuk memperoleh keunggulan dari kedua *startup* yang telah berdiri lama, Rentau perlu memiliki *unique value* yang tidak dimiliki oleh masing-masing startup tersebut. Dalam analisis kompetitor, tim kami menemukan bahwa Mamikos tidak menyediakan fitur *room custom*, sementara Rentau memiliki layanan tersebut. Fitur ini memungkinkan pengguna untuk menyesuaikan kamar sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Di lain sisi, Rukita tidak memiliki fitur *rating* dan *review*, yang mana Rentau menyediakan fitur tersebut. Fitur ini memungkinkan pengguna memberikan *feedback* dan penilaian yang akan membantu dalam pengambilan keputusan bagi calon penyewa. Dengan menyediakan fitur-fitur tersebut, Rentau berusaha memberikan pengalaman terbaik bagi tiap individu dan juga memberikan informasi yang sesuai dan akurat untuk calon pelanggan dalam pembuatan keputusan.

Analisis Industri



Gambar 2.5 Gambar Data Jumlah Pengguna Kos di Jabodetabek tahun 2021

Menurut laporan yang dikutip dari situs rumah.com, pada tahun 2021 sebanyak 47,4% dari generasi milenial di Indonesia lebih memilih tinggal di tempat kos. Alasan di balik preferensi ini adalah adanya kenaikan harga properti seperti rumah, apartemen, dan tempat tinggal lainnya dari tahun ke tahun. Dengan mengacu pada data ini, dapat disimpulkan bahwa bisnis kos diperkirakan akan terus tumbuh dalam lima tahun ke depan. Bisnis kos juga menarik untuk dijalankan karena biaya perawatan relatif rendah dan pemilik hanya perlu melakukan pemeliharaan rutin pada fasilitas umum tertentu.

UMMN
 UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA



Gambar 2.6 Gambar Jumlah Mahasiswa Tahun 2012-2016
 Sumber: : Rizaty / DataIndonesia.id (2023)

Source : <https://dataindonesia.id/Ragam/detail/jumlah-mahasiswa-indonesia-sebanyak-932-juta-orang-pada-2022>

Pertumbuhan industri dari sisi permintaan (*demand*)

- Data ini mencerminkan jumlah penduduk yang mengekos pada saat penerapan pembatasan kegiatan (PPKM) dan diperkirakan akan meningkat di tahun-tahun mendatang seiring dengan adanya penerapan *new normal*.
- Permintaan akan kamar kos diperkirakan akan semakin meningkat setiap tahunnya seiring dengan pertumbuhan jumlah mahasiswa dan pekerja yang merantau.

Pertumbuhan industri dari sisi suplai (*supply*)

- Banyak pemilik properti yang memutuskan untuk mengalihfungsikan properti mereka menjadi kos-kosan karena mereka melihat potensi

keuntungan yang tinggi dan adanya permintaan konsumen yang membutuhkan tempat tinggal, terutama di lokasi-lokasi strategis seperti dekat tempat kerja dan kampus.

- Bisnis kos-kosan ini juga menawarkan peluang yang menjanjikan karena biaya perawatan dan pemeliharannya relatif rendah, dengan pemilik hanya perlu melakukan perawatan berkala pada fasilitas umum tertentu.

Environment Trend

- Seiring berjalannya waktu, jumlah kampus yang baru dibangun semakin bertambah, dan ini berpotensi meningkatkan jumlah bangunan kos-kosan di sekitar kampus-kampus tersebut.
- Banyak perusahaan dan kampus yang kembali memberlakukan kegiatan *offline* secara penuh, sehingga masyarakat membutuhkan tempat tinggal sementara yang mendukung aktivitas mereka.

Business Trend

- Melihat keuntungan yang besar serta peningkatan jumlah pekerja rantau dan mahasiswa setelah masa pandemi, banyak orang bersaing dalam mendirikan kos-kosan di lokasi strategis dekat kampus atau perusahaan besar dan terkenal.

SWOT Analysis

Strengths

- Memberikan kebebasan atau fleksibilitas dalam jangka waktu pemesanan kamar dan durasi tinggal sesuai dengan kebutuhan dari individu, mulai dari 1 minggu, 3 minggu, 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan sebagainya.
- Rantau menawarkan berbagai jenis tipe kamar dengan harga yang bervariasi, sesuai dengan kebutuhan dan preferensi penyewa. Selain itu, terdapat opsi *room custom* yang dapat disesuaikan dengan kegiatan para

penyewa agar lebih produktif, dengan tersedianya *template* yang dapat digunakan.

- Platform Rentau dilengkapi dengan fitur *rating dan review real-time* yang membantu para penyewa dalam memilih tempat kos yang diinginkan, dengan informasi mengenai fasilitas, kebersihan, dan faktor lainnya yang relevan.

Weakness

- Saat ini, layanan Rentau belum tersedia bagi para penyewa dan pemilik kos di luar wilayah Jabodetabek.
- Rentau masih mengenakan biaya administrasi bagi para penyewanya ketika melakukan pembayaran untuk sewa kamar.

Opportunity

- Kondisi perekonomian Indonesia yang sudah mulai stabil setelah masa pandemi Covid-19.
- Banyak perusahaan dan kampus yang sudah memulai kembali aktivitas *offline* secara penuh sehingga masyarakat akan membutuhkan sebuah tempat tinggal sementara untuk menunjang aktivitas mereka.
- Harga properti seperti rumah dan apartemen yang terus menerus naik dari tahun ke tahun.

Threat

- Munculnya kompetitor lain di industri bisnis yang sejenis dan menawarkan *value proposition* yang sama / bahkan lebih.
- Kompetitor menawarkan harga yang lebih terjangkau dari pada yang ditawarkan Rentau.
- Para penyewa yang memiliki ekspektasi tinggi terhadap fitur-fitur yang dihadirkan oleh aplikasi Rentau.

2.4 Gambaran Umum Produk

Dalam gambaran umum, aplikasi kami adalah sebuah platform pasar *online* yang beroperasi dalam model *consumer-to-consumer* (C2C), yang menghubungkan langsung konsumen ke konsumen. Aplikasi ini akan dikenal dengan nama Rentau. Pada awalnya, kami berencana untuk menghadirkan dua aplikasi terpisah yang memiliki fungsi yang berbeda, satu untuk pihak pencari kos dan satu lagi untuk pemilik kos. Namun, setelah melakukan berbagai diskusi dan validasi ide, kami telah mencapai kesepakatan untuk menyatukan kedua fungsi tersebut menjadi satu aplikasi tunggal.



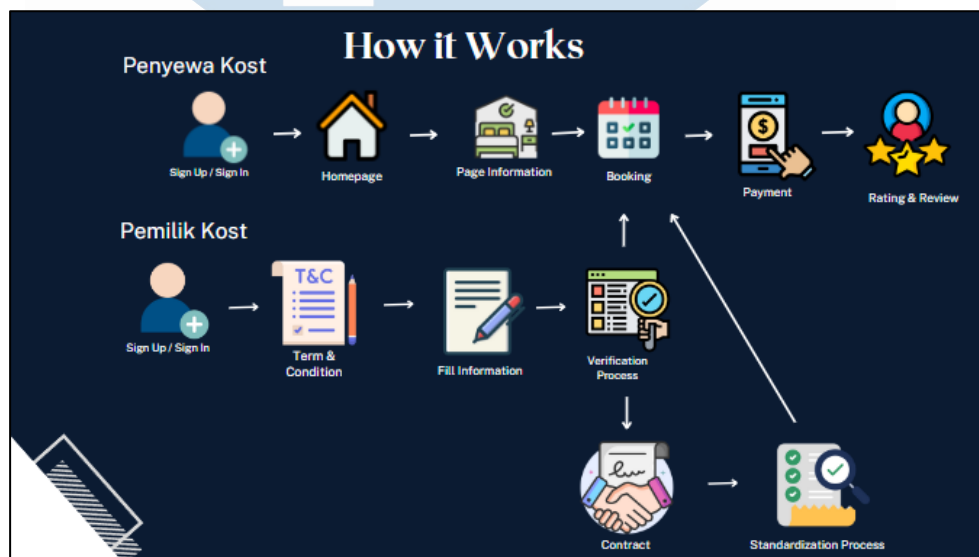
Gambar 2.7 Gambar Deskripsi Aplikasi Rentau

Keputusan ini diambil setelah mempertimbangkan berbagai aspek dan masukan dari tim kami. Dengan menyediakan satu aplikasi yang mencakup kedua fungsi tersebut, kami ingin memberikan pengalaman yang lebih baik dan komprehensif bagi pengguna. Aplikasi Rentau akan dirancang sedemikian rupa untuk memenuhi kebutuhan para pencari kos dan pemilik kos secara efisien dan efektif.

Dalam aplikasi Rentau, para pencari kos akan dapat mencari, menelusuri, dan memilih kos yang sesuai dengan preferensi mereka. Mereka akan diberikan akses

ke berbagai informasi penting, seperti lokasi, fasilitas, harga, dan ulasan dari penghuni sebelumnya. Selain itu, aplikasi ini akan menyediakan fitur komunikasi yang memungkinkan pencari kos untuk berinteraksi dengan pemilik kos, mengatur janji temu, dan melakukan negosiasi sewa dengan mudah.

Sementara itu, bagi pemilik kos, aplikasi Rentau akan memberikan platform yang efisien untuk memasarkan properti mereka kepada calon penyewa. Mereka dapat membuat profil kos, mengunggah foto, dan memberikan deskripsi yang jelas tentang fasilitas yang disediakan. Aplikasi ini juga akan menyediakan fitur manajemen sewa yang memungkinkan pemilik kos untuk melacak penyewa, mengatur kontrak, dan mengelola pembayaran secara *online*. Namun, pemilik kos tidak dapat asal memasarkan properti mereka. Karena semua *listing* yang akan diperiksa secara teliti oleh tim kami untuk memastikan *listing* tersebut sesuai dengan kebijakan dan ketentuan yang sudah kami tetapkan untuk memastikan kualitas dari layanan kami.



Gambar 2.8 Gambar Cara Kerja Rentau

Sebagai bagian dari layanan kami, kami juga menawarkan opsi tambahan kepada para pemilik kos yaitu fitur Rentau Partner+ (Partner Plus). Fitur ini merupakan layanan iklan yang memungkinkan pemilik kos untuk mengiklankan

properti mereka dengan penekanan yang lebih tinggi dibandingkan iklan lainnya dalam hasil pencarian maupun halaman utama aplikasi Rentau. Dengan mengaktifkan fitur Rentau Partner+, para pemilik kos akan mendapatkan keuntungan dalam meningkatkan eksposur dan visibilitas properti mereka di dalam aplikasi kami. Hal ini dapat membantu meningkatkan peluang untuk menarik perhatian para pencari kos potensial dan memperoleh penyewa dengan lebih efektif.

Melalui fitur ini, iklan properti pemilik kos akan ditempatkan secara strategis di posisi yang lebih menonjol dalam hasil pencarian dan juga dapat muncul di halaman utama aplikasi Rentau. Dengan demikian, pemilik kos dapat mencapai audiens yang lebih luas dan mendapatkan lebih banyak paparan untuk properti mereka. Sehingga kemungkinan klik iklan yang telah di *listing* pun akan meningkat jumlahnya. Fitur Rentau Partner+ adalah pilihan yang ideal bagi para pemilik kos yang ingin meningkatkan eksposur properti mereka dan memperluas jangkauan pemasaran. Dengan mengoptimalkan potensi iklan mereka di dalam aplikasi Rentau, pemilik kos dapat meningkatkan peluang untuk menemukan penyewa yang cocok dengan properti mereka.

Aplikasi kami juga tentu menyediakan banyak fitur untuk para pencari kos pula. Aplikasi kami akan menunjukkan semua kos yang tersedia dari titik terdekat yang dipilih oleh pencari kos, dari sana pencari kos yang akan dapat menggunakan fitur filter untuk membuat pencarian lebih rinci sesuai dengan yang diinginkan, beberapa filter tersebut seperti *range* harga, fasilitas-fasilitas kos, tipe kos (campur atau khusus), urutan dari yang termurah atau sebaliknya atau kos yang sedang promo, dan juga aturan-aturan umum dari kos yang tersedia.

Selain menyediakan aplikasi, kami juga menyediakan produk jasa yang kami sebut *Rentau Partner*. *Rentau Partner* sendiri merupakan jasa pengurus kos yang mencakup semua kegiatan mulai dari menerima penghuni baru hingga mengurus *maintenance* kos, sehingga pemilik properti kos tidak perlu membuang tenaga untuk mengurus kos dan cukup menerima setoran saja. Jika ada kerusakan-kerusakan minor, maka pemilik properti kos dapat dikenakan *fee* atau biaya admin dengan nilai yang sesuai untuk mengganti atau memperbaiki kerusakan atau dapat

memilih untuk melakukan perbaikan atau *maintenance* sendiri. Namun jika diperlukan perbaikan kerusakan yang signifikan, tim Rentau akan menyerahkan perbaikan untuk dilakukan oleh pemilik properti.

Dengan menggabungkan kedua fungsi ini dalam satu aplikasi, kami berharap dapat mempermudah interaksi antara pencari kos dan pemilik kos, mempercepat proses pencarian dan pemasaran kos, serta menciptakan pengalaman yang lebih efisien dan transparan bagi kedua belah pihak. Kami akan melaksanakan pengembangan aplikasi Rentau dengan teliti dan mengutamakan kebutuhan pengguna. Tim kami akan bekerja keras untuk memastikan bahwa aplikasi ini memberikan

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Berikut merupakan tabel proyeksi finansial dan analisis *Break Even Point* (BEP) Rentau untuk 3 tahun ke depan

Tahun 1

PROFIT & LOSS STATEMENT	Year 1					
	Total Income					
Pemilik Kost	Komisi	Quantity (kamar)	Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)	Total Kamar Sales Mix
Biaya profit sharing kost yang di manage Kozi	25%	20	Rp2,200,000	Rp11,000,000	Rp132,000,000	9%
Biaya profit sharing kost yang tidak manage Kozi	5%	200	Rp1,800,000	Rp18,000,000	Rp216,000,000	91%
Penyewa Kost	Komisi	Quantity (kamar)	Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)	
Biaya admin dari biaya sewa (Kamar di manage)	5%	20	Rp2,200,000	Rp2,200,000	Rp26,400,000	
Biaya admin dari biaya sewa (Kamar tidak di manage)	5%	200	Rp1,800,000	Rp18,000,000	Rp216,000,000	
Total Income				Rp49,200,000	Rp590,400,000	

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Operating Expenses				
Fixed Cost				
Items	Quantity		Price/Qty	Amount (yearly)
Biaya pembuatan aplikasi	1	kali	Rp15,000,000	Rp15,000,000
Biaya pembuatan website	1	kali	Rp3,000,000	Rp3,000,000
Biaya Maintenance aplikasi	4	kali per tahun	Rp1,000,000	Rp4,000,000
Biaya Maintenance Web	2	kali per tahun	Rp3,500,000	Rp7,000,000
Sewa kantor	12	bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
Web hosting	12	bulan	Rp42,000	Rp504,000
Web domain	1	tahun	Rp119,000	Rp119,000
Biaya upload jasa ke Playstore	1	kali	Rp376,000	Rp376,000
Gaji CEO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
Gaji CTO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
Gaji CFO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
Gaji CMO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
IMC Plan	1	tahun	Rp322,700,000	Rp322,700,000
Legalitas				
Pembuatan PT	1	kali	Rp7,000,000	Rp7,000,000
Penyusunan legal & perjanjian	1	kali	Rp3,000,000	Rp3,000,000
Trademark (merk) dan hak paten	1	kali	Rp5,000,000	Rp5,000,000
Personal lawyer	12	Bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
Total Fixed Cost				Rp751,699,000

Variable Cost (Fix Cost)					
Dimanage Kozi (Asumsi 2 Kost)					
Items	Quantity		Price/QTY	Amount (1 Kost)	Amount (2 Kost)
Listrik	12	Bulan	Rp2,000,000	Rp24,000,000	Rp48,000,000
Air	12	Bulan	Rp300,000	Rp3,600,000	Rp7,200,000
Internet	12	Bulan	Rp350,000	Rp4,200,000	Rp8,400,000
Tenaga kebersihan (Cleaning)	12	Bulan	Rp2,000,000	Rp24,000,000	Rp48,000,000
Tenaga reparasi (Maintenance)	12	Bulan	Rp1,000,000	Rp12,000,000	Rp24,000,000
Total Variable Cost (1 Kost = 10 Kamar)	10	kamar		Rp67,800,000	Rp135,600,000
Total Variable Cost	1	kamar		Rp6,780,000	per kamar / tahun

Total Fix Cost				Rp928,699,000
Net Income Before Taxes				-Rp338,299,000
Income Tax Expenses (10%)				-Rp33,829,900
Net Loss				-Rp372,128,900

BEP Analysis			
Dimanage Kozi			
BEP = Fc / (Harga Jual - Vc)			
	Fc (9%)	Harga Jual Per Tahun	Vc
BEP	Rp84,427,182	Rp7,920,000	Rp6,780,000
BEP	74 UNIT / TAHUN		
Tidak Dimanage Kozi (Kozi as platform)			
BEP = Fc/Harga jual			
	Fc (91%)	Harga Jual Per Tahun	
BEP	Rp844,271,818	Rp2,160,000	
BEP	391 UNIT / TAHUN		

Gambar 2.9 Proyeksi Finansial Rentan Tahun Pertama

Pada tahun pertama Rentau berjalan, total biaya tetap (*fix cost*) yang harus ditanggung oleh Rentau adalah sebesar Rp. 751.699.000. Dari jumlah tersebut, sebagian besar dana dialokasikan untuk kegiatan *advertising* dan *endorment* guna meningkatkan kesadaran merek Rentau di mata konsumen. Tujuan utama dari strategi ini adalah untuk memperluas jangkauan pasar dan membangun *brand awareness* yang kuat.

Selain itu, Rentau juga memiliki biaya variabel (*variable cost*) sebesar Rp.135.600.000, yang sebagian besar digunakan untuk menjalankan operasional Rentau dalam mengelola kos dengan asumsi biaya sebesar Rp.6.780.000 per kamar untuk satu tahun. Dengan asumsi pendapatan tahun pertama sebesar Rp. 1.180.800.000, Rentau masih mengalami kerugian sebesar Rp. 372.128.900. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan bersih yang diperoleh tidak cukup untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan.

Untuk mencapai titik *break-even point* (BEP), Rentau perlu menghasilkan *profit* yang cukup untuk menutup semua biaya yang dikeluarkan. Jika asumsi *market share* Rentau adalah 90% kos yang tidak dikelola oleh Rentau dan 10% kos yang dikelola oleh Rentau. Selain itu, Rentau juga perlu menjual sebanyak 391 unit kos yang tidak dikelolanya dan 74 kos yang dikelola oleh Rentau dalam tahun pertama ini. Dengan mencapai angka penjualan tersebut, Rentau dapat mencapai *break-even point* (BEP) dan mencapai stabilitas keuangan pada tahun pertama operasinya.

Tahun 2

PROFIT & LOSS STATEMENT							Year 2	
Total Income								
Pemilik Kost	Komisi	Quantity (kamar)	Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)	Total Kamar Sales Mix		
Biaya profit sharing kost yang di manage Kozi	25%	40	Rp3.000.000	Rp22.000.000	Rp264.000.000	9%		
Biaya profit sharing kost yang tidak manage Kozi	5%	400	Rp1.800.000	Rp36.000.000	Rp432.000.000	91%		
Penyewa Kost	Komisi	Quantity (kamar)	Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)			
Biaya admin dari biaya sewa (Kamar di manage)	5%	40	Rp3.000.000	Rp4.400.000	Rp52.800.000			
Biaya admin dari biaya sewa (Kamar tidak di manage)	5%	400	Rp1.800.000	Rp36.000.000	Rp432.000.000			
Total Income dari Komisi				Rp98.400.000	Rp1.180.800.000			
Kozi Services	Quantity		Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)			
Room Custom Service								
Gamer	5	Kamar	Rp1.000.000	Rp5.000.000	Rp60.000.000			
Content Creator	7	Kamar	Rp1.000.000	Rp7.000.000	Rp84.000.000			
Photo Studio	2	Kamar	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp24.000.000			
Professional	3	Kamar	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp36.000.000			
Total Income dari Services				Rp17.000.000	Rp204.000.000			
Total Income				Rp1.384.800.000				

Operating Expenses				
Fixed Cost				
Items	Quantity		Price/Qty	Amount (yearly)
Biaya Maintenance aplikasi	4	kali per tahun	Rp1,000,000	Rp4,000,000
Biaya Maintenance Web	2	kali per tahun	Rp3,500,000	Rp7,000,000
Sewa kantor	12	bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
Web hosting	12	bulan	Rp42,000	Rp504,000
Web domain	1	tahun	Rp119,000	Rp119,000
Gaji CEO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
Gaji CTO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
Gaji CFO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
Gaji CMO	12	bulan	Rp5,000,000	Rp60,000,000
IMC Plan	1	tahun	Rp322,700,000	Rp322,700,000
Legalitas				
Personal lawyer	12	Bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
Total Fixed Cost				Rp718,323,000

Variable Cost (Fix Cost)							
Dimanage Kozi (Asumsi 4 Kost)							
Items	Quantity		Price/QTY	Amount (1 Kost)	Amount (2 Kost)	Amount (3 Kost)	Amount (4 Kost)
Listrik	12	Bulan	Rp2,000,000	Rp24,000,000	Rp48,000,000	Rp72,000,000	Rp96,000,000
Air	12	Bulan	Rp300,000	Rp3,600,000	Rp7,200,000	Rp10,800,000	Rp14,400,000
Internet	12	Bulan	Rp350,000	Rp4,200,000	Rp8,400,000	Rp12,600,000	Rp16,800,000
Tenaga kebersihan (Cleaning)	12	Bulan	Rp2,000,000	Rp24,000,000	Rp48,000,000	Rp72,000,000	Rp96,000,000
Tenaga reparasi (Maintenance)	12	Bulan	Rp1,000,000	Rp12,000,000	Rp24,000,000	Rp36,000,000	Rp48,000,000
Jasa Custom Kamar (Room Custom)	Quantity		Price/QTY	Amount (1 kost)	Amount (2 kost)	Amount (3 kost)	Amount (4 kost)
Gamer Room	5	Kamar	Rp1,000,000	Rp5,000,000	Rp10,000,000	Rp15,000,000	Rp20,000,000
Content Creator Room	7	Kamar	Rp1,000,000	Rp7,000,000	Rp14,000,000	Rp21,000,000	Rp28,000,000
Photo Studio Room	2	Kamar	Rp1,000,000	Rp2,000,000	Rp4,000,000	Rp6,000,000	Rp8,000,000
Professional Room	3	Kamar	Rp1,000,000	Rp3,000,000	Rp6,000,000	Rp9,000,000	Rp12,000,000
Total Variable Cost (1 Kost = 10 Kamar)	10	kamar		Rp84,800,000	Rp169,600,000	Rp254,400,000	Rp339,200,000
Total Variable Cost	1	kamar		Rp8,480,000	per kamar / tahun		
Total Fix Cost				Rp1,057,523,000			
Net Income Before Taxes				Rp327,277,000			
Income Tax Expenses (10%)				Rp32,727,700			
Net Profit				Rp294,549,300			

BEP Analysis			
Dimanage Kozi			
BEP = Fc / (Harga Jual - Vc)			
	Fc (9%)	Harga Jual Per Tahun	Vc
BEP	Rp96,138,455	Rp10,800,000	Rp8,480,000
BEP	41 UNIT / TAHUN		
Tidak Dimanage Kozi (Kozi as platform)			
BEP= Fc/Harga jual			
	Fc (91%)	Harga Jual Per Tahun	
BEP	Rp961,384,545	Rp2,160,000	
BEP	445 UNIT / TAHUN		

Gambar 2.10 Proyeksi Finansial Rentan Tahun Kedua

Pada tahun kedua operasionalnya, Rentau menetapkan biaya tetap (*fix cost*) yang harus ditanggung sebesar Rp. 718.323.000. Seperti tahun sebelumnya, sebagian besar dana dialokasikan untuk kegiatan periklanan dan *endorsement*. Tujuannya tetap sama, yaitu memperluas pasar dan membangun kesadaran publik akan *brand* Rentau.

Selain itu, Rentau juga memiliki biaya variabel (*variable cost*) sebesar Rp. 339.200.000. Biaya ini kebanyakan digunakan untuk menjalankan operasional Rentau dalam mengelola kos dan juga penambahan layanan baru pada Rentau yaitu *room custom*. Dalam asumsi biaya sebesar Rp. 8.480.000 per kamar per tahun. Pada tahun ini, dengan pendapatan sebesar Rp.1.384.800.000, Rentau telah berhasil mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp. 294.549.300.

Untuk mencapai *break-even point* (BEP), Rentau perlu mendapatkan keuntungan yang cukup untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan. Dalam asumsi bahwa 90% dari kos tidak dikelola oleh Rentau dan hanya 10% yang dikelola oleh Rentau, Rentau perlu menjual sebanyak 445 unit kos yang tidak dikelolanya dan 41 unit kos yang dikelolanya. Dengan mencapai tingkat penjualan tersebut, Rentau dapat mencapai *break even point*.

Tahun 3

PROFIT & LOSS STATEMENT		Year 3					
		Total Income					
Pemilik Kost	Komisi	Quantity (kamar)	Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)	Total Kamar Sales Mix	
Biaya profit sharing kost yang di manage Kozi	25%	80	Rp3.500.000	Rp70.000.000	Rp840.000.000	10%	
Biaya profit sharing kost yang tidak manage Kozi	5%	750	Rp1.800.000	Rp67.500.000	Rp810.000.000	90%	
Penyewa Kost	Komisi	Quantity (kamar)	Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)		
Biaya admin dari biaya sewa (Kamar di manage)	5%	80	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp168.000.000		
Biaya admin dari biaya sewa (Kamar tidak di manage)	5%	750	Rp1.800.000	Rp67.500.000	Rp810.000.000		
Total Income dari Komisi				Rp219.000.000	Rp2.628.000.000		
Kozi Services		Quantity	Price/QTY	Amount (monthly)	Amount (yearly)		
Room Custom Service							
Gamer	15	Kamar	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp180.000.000		
Content Creator	9	Kamar	Rp1.000.000	Rp9.000.000	Rp108.000.000		
Photo Studio	5	Kamar	Rp1.000.000	Rp5.000.000	Rp60.000.000		
Professional	7	Kamar	Rp1.000.000	Rp7.000.000	Rp84.000.000		
Total Income dari Services			Rp36.000.000		Rp432.000.000		
Total Income				Rp3.060.000.000			

Operating Expenses				
Fixed Cost				
Items	Quantity		Price/Qty	Amount (yearly)
Biaya Maintenance aplikasi	6	kali per tahun	Rp2,500,000	Rp15,000,000
Biaya Maintenance Web	2	kali per tahun	Rp4,000,000	Rp8,000,000
Sewa kantor	12	bulan	Rp12,000,000	Rp144,000,000
Web hosting	12	bulan	Rp150,000	Rp1,800,000
Web domain	1	tahun	Rp229,000	Rp229,000
Gaji CEO	12	bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
Gaji CTO	12	bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
Gaji CFO	12	bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
Gaji CMO	12	bulan	Rp6,000,000	Rp72,000,000
IMC Plan	1	tahun	Rp645,400,000	Rp645,400,000
Legalitas				
Personal lawyer	12	Bulan	Rp6,500,000	Rp78,000,000
Total Fixed Cost				Rp1,180,429,000

Variable Cost (Fix Cost)					
Dimanage Kozi (Asumsi 8 Kost)					
Items	Quantity		Price/QTY	Amount (1 Kost)	Amount (8 Kost)
Listrik	12	Bulan	Rp2,500,000	Rp30,000,000	Rp240,000,000
Air	12	Bulan	Rp350,000	Rp4,200,000	Rp33,600,000
Internet	12	Bulan	Rp400,000	Rp4,800,000	Rp38,400,000
Tenaga kebersihan (Cleaning)	12	Bulan	Rp2,500,000	Rp30,000,000	Rp240,000,000
Tenaga reparasi (Maintenance)	12	Bulan	Rp1,500,000	Rp18,000,000	Rp144,000,000
Jasa Custom Kamar (Room Custom)	Quantity		Price/QTY	Amount 1 kost (monthly)	Amount 8 kost (monthly)
Gamer Room	15	Kamar	Rp1,000,000	Rp15,000,000	Rp120,000,000
Content Creator Room	9	Kamar	Rp1,000,000	Rp9,000,000	Rp72,000,000
Photo Studio Room	5	Kamar	Rp1,000,000	Rp5,000,000	Rp40,000,000
Professional Room	7	Kamar	Rp1,000,000	Rp7,000,000	Rp56,000,000
Total Variable Cost (1 Kost = 10 Kamar)	10	kamar		Rp123,000,000	Rp984,000,000
Total Variable Cost	1	kamar		Rp12,300,000	per kamar / tahun
Total Fix Cost				Rp2,164,429,000	
Net Income Before Taxes				Rp895,571,000	
Income Tax Expenses (10%)				Rp89,557,100	
Net Profit				Rp806,013,900	

BEP Analysis			
Dimanage Kozi			
BEP = Fc / (Harga Jual - Vc)			
	Fc (9%)	Harga Jual Per Tahun	Vc
BEP	Rp208,619,663	Rp12,600,000	Rp12,300,000
BEP	695	UNIT / TAHUN	
Tidak Dimanage Kozi (Kozi as platform)			
BEP= Fc/Harga jual			
	Fc (91%)	Harga Jual Per Tahun	
BEP	Rp1,955,809,337	Rp2,160,000	
BEP	905	UNIT / TAHUN	

Gambar 2.11 Proyeksi Finansial Rentau Tahun Ketiga

Pada tahun ketiga, Rentau memiliki total biaya tetap (*fix cost*) sebesar Rp. 1.180.429.000. Sebagian besar dari biaya ini, yaitu Rp. 645.400.000, dialokasikan untuk biaya promosi Rentau. Selain itu, Rentau juga mengalami peningkatan biaya variabel (*variable cost*) menjadi sebesar Rp. 984.000.000. Sama seperti tahun-tahun sebelumnya biaya ini digunakan terutama untuk menjalankan operasional Rentau dalam mengelola kos. Dengan asumsi biaya sebesar Rp. 12.300.000 per kamar per tahun.

Pada tahun ketiga, Rentau mengalami asumsi peningkatan pendapatan menjadi sebesar Rp. 1.384.800.000, sehingga Rentau berhasil mencatatkan keuntungan bersih sebesar Rp. 806.013.900. Untuk mencapai *break-even point* (BEP), Rentau perlu mendapatkan keuntungan yang cukup untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan. Dalam asumsi bahwa 90% dari kos tidak dikelola oleh Rentau dan hanya 10% yang dikelola oleh Rentau, Rentau perlu menjual sebanyak 905 unit kos yang tidak dikelolanya dan 695 unit kos yang dikelolanya. Dengan mencapai target tersebut, Rentau akan dapat mencapai titik stabilitas keuangan pada tahun operasional ketiga dan juga mencapai titik *break even point*.

