

## Melirik Untungnya Bisnis Kos Kosan

Selasa, 27 Mei 2014 06:25 WIB

Padang, *Kinciakincia.com*, *Media Online Ekonomi dan Promosi Bisnis - UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)* - Melirik bisnis yang satu ini, memang kebanyakan orang akan enggan untuk berani memulainya, apalagi bagi yang berkantong 'tipis' karena bisa dibilang bisnis ini memerlukan **modal** yang tidak sedikit. Namun **keuntungan** yang menggiurkan tiap bulannya, membuat salah seorang Perencana Bisnis Damayanti mereferensikan peluang bisnis ini, sebagai lahan uang baik bagi yang bermodal cukup atau bermodal pas-pasan. "Usaha Kos-kosan merupakan upaya **menyewakan** kamar kepada perorangan lebih yang dibayar setiap bulannya (biasanya awal bulan). Biasanya berada di kawasan perkantoran, pabrik, pertokoan maupun sekolah dan **kampus**, adalah target utama dari bisnis ini," paparnya pada kinciakincia.com

Lebih jauh Yanti, sapaan akrabnya mengatakan, bisnis Kos-kosan ini sangatlah mudah. Karena tidak memerlukan banyak tenaga dan fleksibel, terutama bagi yang super sibuk.

"Sederhananya, kita tinggal menyiapkan tempat (kamar) , mengisinya dengan perabot-perabot utama, dan memiliki tenaga 1-2 orang untuk menjaga sekaligus **merawat** tempat tersebut. Memiliki banyak kamar untuk disewakan tentunya akan lebih baik untuk mendongkrak penghasilan," tambahnya

## PERSIAPAN AWAL

### 1. Lokasi

Cari lokasi yang tepat dan strategis di kawasan perkantoran, pertokoan, pabrik, sekolah maupun kampus, tidak harus bersebelahan namun memiliki **akses** yang mudah dijangkau. Usahakan memilih lokasi di pinggir jalan, jangan sampai lokasi yang berada di dalam gang.

Jika sudah ada bangunan di atasnya, tinggal **merenovasi** seperlunya untuk menekan pengeluaran. Namun jika berupa tanah, harus mengeluarkan modal lebih untuk membuat bangunan di atasnya.

"Keuntungannya, bisa membuat lebih banyak bangunan kamar di atasnya, dan menatanya serapi mungkin agar bisa menarik calon penghuni," ujarnya

### 2. Perijinan

Sebelum membuka usaha ini, sebaiknya melakukan perijinan untuk membuka Rumah Kos kepada pengurus lokasi kos-kosan setempat seperti RT/RW. Lakukan secara tertulis.

### 3. Bangunan dan Perlengkapannya

" Pasang fasilitas listrik, air, dan kamar mandi.

" Siapkan kamar yang berukuran standar, jangan terlalu sempit karena akan menimbulkan ketidak nyamanan **penghuni**, dan bisa saja penghuni akan beralih ke tempat lain.

" Siapkan **fasilitas** kamar seperti tempat tidur, lemari, meja dan kursi.

" Fasilitas pendukung tentunya akan memberi nilai 'plus' untuk **usaha**. Siapkan fasilitas pendukung seperti dapur, ruang tamu, telepon dan televisi (bila perlu).

4. Siapkan/ pasang **aturan** yang berlaku dalam Kos-kosan tersebut

Misalnya : Batas pemakaian alat-alat listrik, tamu yang datang/menginap, waktu pembayaran uang kost dan yang lainnya.

5. Tentukan tarif kos-kosan dengan melihat pasaran **harga**, fasilitas dan pelayanan yang diberikan.

6. Minta data diri penghuni kos-kosan berupa fotocopy **KTP** untuk arsip.

7. Ambilah tenaga untuk melakukan pengawasan lokasi, sekaligus untuk menjaga **kebersihan** lingkungannya.

8. Seiring waktu berjalan, bisa menambah fasilitas-fasilitas lain untuk meningkatkan 'ranking' tempat kos. Hal tersebut bisa dilakukan menyusul dan bertahap, sesuai kebutuhan.

## **PERMODALAN**

"Bagi yang bermodal tipis, bisa membeli sebuah **lahan** (sebaiknya sudah berupa bangunan untuk menekan pengeluaran) dengan memanfaatkan pinjaman dari **bank**. Atau bisa mengambil KPR. Jika terlalu lama, bisa mengambil utang usaha jangka pendek dengan jaminan sertifikat lahan yang beli tadi," paparnya.

Nantinya dapat dibayar dengan **angsuran** bank tersebut dari uang kos-kosan yang diterima tiap bulannya. Diakuiinya untuk awalnya memang berat karena nanti belum bisa secara langsung menikmati **hasil** usaha secara penuh karena harus mengangsur pinjaman Bank.

"Tetapi pada akhirnya properti tersebut nilainya akan terus meningkat bukan," ujarnya

## **Usaha lain yang bisa digabung dalam usaha ini**

Selain uang kos dari sewa kamar yang terima tiap bulan, ada bisnis lain yang bisa dikembangkan sebagai menambah **pemasukan** dengan beberapa peluang usaha seperti :

1. Menyediakan layanan jasa **Laundry**
2. Menyediakan layanan jasa **katering**
3. Membuka warung kecil dengan menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti sabun mandi, sabun cuci, gula, kopi, teh dan lain sebagainya.

"Jadi bagi yang berniat untuk membuka usaha Kos-kosan bisa memulainya. Tentunya semua itu tidak bisa dilakukan semudah kita membalik tangan," pungkasnya.(kc/dw)