

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Permasalahan Konsumen**

Bisnis indekos pada saat ini telah menjadi sebuah peluang usaha yang menjanjikan dengan kemudahan dalam pengelolaannya. Di Daerah Istimewa Yogyakarta usaha ini bahkan menjadi salah satu primadona, bukan tidak lain peminat usaha ini adalah para pegawai kantor yang sudah memiliki penghasilan di atas rata-rata dan ingin memutar asetnya dengan bisnis yang minim resiko.

Disamping ini konsumen dari indekos seringkali menemukan masalah dalam menentukan indekos yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Berikut adalah beberapa masalah yang muncul :

- a. Konsumen indekos yang menginginkan informasi yang jelas dan tersedia di media sosial sehingga mudah di akses.
- b. Konsumen indekos yang menginginkan indekos dengan aturan yang jelas.
- c. Sebagian besar konsumen indekos menginginkan adanya pelayanan dan interaksi yang baik dengan pengelola indekos.

### **1.2 Solusi dan Nilai Leblh Yang Ditawarkan**

Melihat dari permasalahan yang ada RumahKos tentunya hadir untuk memberikan solusi atas masalah tersebut. RumahKos hadir sebagai penyedia akomodasi indekos. RumahKos memberikan kejelasan informasi melalui jejaring media sosial. RumahKos memberikan pelayanan dengan menjaga interaksi dengan tiap-tiap konsumen. RumahKos juga menjelaskan aturan untuk menjaga kerharmonisan seluruh konsumen RumahKos.

### 1.3 Noble Purpose

Bisnis RumahKos jalankan tidak hanya berfokus pada profit saja. Bisnis ini memiliki tujuan mulia sesuai dengan keinginan penulis yang merupakan pemilik dari usaha ini. Yaitu bagaimana mahasiswa atau pekerja di area sekitar mendapatkan hunian yang layak dengan harga terjangkau. RumahKos juga ingin indekos ini seakan menjadi rumah ke-2 bagi para konsumennya. Sehingga konsumen menjadi merasa nyaman dan aman dalam kehidupan sehari-hari.

### 1.4 Visi, Misi, dan Logo Usaha

#### Visi

Menjadikan RumahKos sebagai perusahaan properti terbaik di Sleman dengan mengedepankan pelayanan yang baik dan menjadikan indekos selayaknya rumah sendiri

#### Misi

1. Menjadikan RumahKos memiliki lebih dari 5 unit di tahun 2025 dengan melakukan kerjasama dengan para pemilik properti di DIY
2. Menjadikan RumahKos sebagai hunian yang terjangkau dan memberikan kenyamanan seperti berada di rumah.
3. RumahKos menyediakan pelayanan terbaik kepada seluruh penghuni indekos.

#### Logo merek usaha :

Gambar 1. 1 Logo Merek RumahKos



Logo RumahKos menggunakan desain dengan penulisan RumahKos dengan bagian kiri dibalut dengan grafik berupa rumah. Hal ini menandakan RumahKos adalah

sebuah Perusahaan dibidang akomodasi hunian. Logo RumahKos menggunakan warna coklat sebagai warna dominan karena warna coklat melambangkan kenyamanan dan kehangatan. Tentunya hal ini selaras dengan visi RumahKos yang ingin menyediakan sebuah hunian yang nyaman selaknya berada di rumah sendiri.

