



Analisis Dampak Bisnis Rumah Sewa Selama Pandemi Covid-19

Trans Ningsih, Suginam*

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen Ritel, Universitas Budi Darma, Medan
Jl. Sisingamangaraja No.338, Siti Rejo I, Kec. Medan Kota, Kota Medan, Sumatera Utara, Indonesia

Email: ¹ningsihtrans@gmail.com, ²suginam.icha@gmail.com

Email Penulis Korespondensi: suginam.icha@gmail.com

Submitted: 03/11/2022; Accepted: 29/11/2022; Published: 29/11/2022

Abstrak—Mengelola bisnis rumah sewa merupakan peluang bisnis yang menguntungkan, namun kondisi berubah selama pandemi Covid-19 yang juga terkena dampak dari pandemi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak bisnis rumah sewa selama pandemi Covid-19 di Pasar Baru Padang Bulan, Medan. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Melibatkan sampel sebanyak 43 orang dari 2 jenis kategori rumah sewa. Pengumpulan data dilakukan kepada responden yang tetap menyewa rumah selama periode Mei 2020 - Februari 2021. Aspek pembahasan bisnis yaitu aspek kebutuhan, aspek biaya dan fasilitas, aspek pemasaran, dan aspek ekonomi. Berdasarkan hasil penelitian, bisnis sewa rumah di daerah Pasar Baru Padang Bulan, Medan mengalami penurunan pendapatan akibat dari menurunnya jumlah penyewa, namun kebutuhan akan tempat tinggal tetap alasan terbanyak penyewa tetap bertahan di rumah sewa karena harus tetap bekerja selama pandemi. Jika dilihat dari aspek biaya dan fasilitas, dimana bagi rumah sewa dengan fasilitas standar mengalami penurunan penyewa yang cukup tinggi baik pada periode pertama hingga akhir tahun 2020 dan berakibat pada pendapatan menurun hingga 88%. Sementara bagi rumah sewa yang memiliki fasilitas lengkap mengalami penurunan penyewa pada periode pertama hingga 50%. Regulasi New Normal yang diterapkan oleh pemerintah kota Medan dan banyaknya bisnis yang sudah kembali beroperasi menjadi salah satu alasan rumah sewa dapat kembali bangkit. Rumah sewa di daerah Padang Bulan sudah memenuhi keempat kriteria pemasaran menurut Paul, yang membedakan yaitu terletak pada form utility dimana fasilitas yang ditawarkan rumah sewa berbeda – beda. Sehingga keputusan akhir berada ditangan penyewa untuk memilih.

Kata Kunci: Analisis Bisnis; Covid-19; Pandemi; Rumah Sewa

Abstract—Managing a rental house business is a best profitable business opportunity, conditions changed during the Covid-19 pandemic which was also affected by the pandemic. This study aims to analyze the impact rental house business during the Covid-19 pandemic at Pasar Baru Padang Bulan, Medan. This research method uses quantitative descriptive analysis. Involving a sample of 43 people from 2 types of rental house categories. Data collection was carried out on respondents who continued to rent houses during the period May 2020 - February 2021. Aspects of business discussion were aspects of needs, aspects of costs and facilities, aspects of marketing, and aspects of economic. Based on research results, the house rental business in Pasar Baru Padang Bulan area, Medan has experienced a decline in income as a result of a decrease in the number of consumer, but the need for a place to live remains the most common reason for consumer to stay in rental house because they have to keep working during the pandemic. When viewed from the aspect of costs and facilities, rented houses with standard facilities experienced a significant decline in consumer both in the first period and the end of 2020 and resulted in a decrease in income of up to 88%. Meanwhile, for rental houses that have complete facilities, the number of consumer in the first period decreased by up to 50%. The New Normal regulations implemented by the Medan city government and the many businesses that have resumed operations are one of the reasons rental houses are able to revive. The rental house in Padang Bulan area has fulfilled all four marketing criteria, the difference in the utility form where the facilities offered by the rental house are different. So that the final decision is in the hands of the consumer to choose.

Keyword: Business Analysis; Covid-19; Pandemic; Rental house

1. PENDAHULUAN

Pengelolaan bisnis merupakan suatu usaha mengelola produk dan atau jasa yang dilakukan seseorang atau lebih secara terorganisir dengan mengkombinasikan antara modal, ide pemikiran, tenaga kerja, relasi dan keterampilan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Menurut Paul (Sembiring, 2014) Pebisnis yang berkecimpung dalam bidang industri dan perniagaan yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan memperbaiki dan mempertahankan standar serta kualitas hidup.

Salah satu jenis bisnis yang berpeluang besar akan terus berkembang dan pasti banyak dicari yaitu bisnis rumah sewa, hal ini dapat terjadi karena semakin tingginya jumlah penduduk sementara luas lahan tetap sama (tidak bertambah). Rumah sewa merupakan hunian atau tempat tinggal dengan hak milik sepenuhnya oleh pemilik bangunan yang kemudian bangunan rumah tersebut disewa atau dipinjam oleh penyewa berdasarkan perjanjian yang disepakati oleh kedua pihak. Pihak pemilik rumah mengikatkan diri untuk memberikan hak kepada penyewa untuk memanfaatkan barang selama waktu tertentu dengan imbalan suatu harga pembayaran dan hal tersebut disanggupi oleh pihak penyewa (“Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1994 Tentang Penghunian Rumah Oleh Bukan Pemilik,” 1994).

Di Sumatera Utara khususnya di Kota Medan, bisnis rumah sewa juga sangat banyak terkena dampak pandemi. Salah satu lokasi paling banyak penyedia rumah sewa yaitu daerah Padang Bulan. Mengingat daerah Padang Bulan merupakan lokasi strategis, mudah dijangkau, akses ramai, banyak dilalui transportasi umum, dekat dengan lokasi kampus dan tempat kerja, membuat minat penyewa rumah di daerah tersebut sangat tinggi. Menurut Sara dan Rizki (2017) faktor pengeluaran, harga, aksesibilitas dan kenyamanan merupakan faktor yang berpengaruh dalam permintaan rumah sewa. Jenis – jenis rumah sewa diantaranya rumah kontrakan (cluster, kondotel, rumah



tapak), kos – kosan, rumah susun sewa (rusunawa), dan apartement (“Jenis Rumah Tinggal Atau Hunian Di Indonesia,” 2020). Pada penelitian ini, jenis rumah sewa yang akan dibahas adalah kos – kosan dan kontrakan rumah tapak.

Permintaan akan rumah sewa sebagai rumah tinggal sementara sangat tinggi, apalagi bagi para masyarakat pendatang ke ibukota menjadi peluang bagi pemilik rumah untuk membuka bisnis sewa rumah. Hampir sama dengan bisnis properti lainnya, bisnis sewa rumah sangat menguntungkan. Sebagian besar penyewa rumah adalah para pekerja, mahasiswa, pelajar, dan pasangan suami – istri yang belum mampu membeli rumah sendiri.

Namun kondisi berubah selama pandemi Covid-19 dimana penyewa rumah mulai berkurang akibat kebijakan pemerintah dalam menekan laju penyebaran Covid-19 dengan menerapkan sistem work from home (bekerja dari rumah) dan kebijakan sistem pembelajaran maupun perkuliahan secara *online*. Hal ini dikarenakan penyewa rumah didominasi berstatus sebagai mahasiswa dan pekerja. Menyikapi kondisi tersebut tidak sedikit penyewa rumah memilih untuk menghentikan perjanjian sewa dengan alasan pulang kampung, meski demikian masih ada beberapa penyewa yang tetap melanjutkan perjanjian sewa dengan alasan tertentu. Penghentian perjanjian sewa juga didasari atas banyaknya pekerja yang mengalami Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) maupun dirumahkan sementara selama pandemi mengingat peraturan pemerintah terkait pencegahan penyebaran Covid-19 ditempat bekerja. Covid-19 disebut sebagai pandemi yang berarti virus corona telah menyebar secara luas di seluruh dunia. (“Komite Penanganan COVID-19 dan Pemulihan Ekonomi Nasional (KPCPEN) Tanya Jawab: Apa yang dimaksud dengan pandemik,” 2020). Data jumlah penyewa sebelum dan sesudah pandemi dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Penyewa Sebelum dan Sesudah Pandemi

Ket.	Rumah	Sebelum Pandemi	Sesudah Pandemi	
		(orang)	Mei – Sept 2020 (orang)	Okt 2020 – Feb 2021 (orang)
Fas. Standar	A (maks.12)	12	9	5
	B (maks.10)	8	4	6
	C (maks.8)	8	2	1
	D (maks.10)	10	8	10
Fas. Lengkap	E (maks.15)	13	8	9
	F (maks.12)	12	6	12
Total		63	37	43

Dilihat dari Tabel 1 jumlah penyewa pada periode pertama (Mei – September 2020) menurun hingga 50%, penurunan paling drastis terjadi pada rumah C dengan fasilitas standar. Kemudian pada periode kedua (Oktober 2020 – Februari 2021) semua rumah sewa mengalami kenaikan penyewa, namun tidak terjadi pada rumah C fasilitas standar. Hal ini menjadi landasan dalam penelitian untuk mengetahui bagaimana kelayakan bisnis rumah sewa selama pandemi Covid-19. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) terdapat beberapa aspek yang perlu dilakukan pembahasan kelayakan suatu usaha. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri, akan tetapi saling berkaitan, berarti bila salah satu aspek tidak terpenuhi, maka perlu dilakukan perbaikan atau tambahan yang diperlukan. Untuk mengetahui kelayakan bisnis rumah sewa pada penelitian ini ada beberapa aspek yang akan dibahas yaitu: Aspek Kebutuhan, Aspek Biaya dan Fasilitas, Aspek Pemasaran, dan Aspek Ekonomi.

2.METODE PENELITIAN

2.1 Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Sugiyono (2012) data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung melalui observasi, wawancara dan kuesioner. Populasi penelitian ini adalah seluruh penyewa rumah di daerah Pasar Baru Padang Bulan, Medan. Sampel penelitian yaitu penyewa yang masih melanjutkan kesepakatan sewa yaitu sebanyak 43 orang dari 2 jenis kategori rumah sewa, yaitu fasilitas sederhana (3 rumah) dan fasilitas lengkap (3 rumah). Pengumpulan data dilakukan kepada responden yang tetap menyewa rumah selama periode Mei 2020 - Februari 2021 yang akan dibagi menjadi 2 periode, periode pertama yaitu Mei – September 2020 dan periode kedua Oktober 2020 – Februari 2021.

2.2 Aspek Dalam Kelayakan Bisnis

2.2.1 Aspek Kebutuhan

Hierarki kebutuhan menurut Maslow (dalam Sejati, 2018) menjelaskan kebutuhan berdasarkan urutan tingkat kepentingannya disajikan dalam Gambar 1. Kebutuhan – kebutuhan tersebut adalah kebutuhan fisiologis, kebutuhan keamanan, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan, dan kebutuhan aktualisasi diri. Pada Gambar 1 bahwa kebutuhan rumah sebagai tempat tinggal berada pada kebutuhan mendasar yaitu hierarki Fisiologis, dimana kebutuhan tersebut harus terpenuhi. Disamping tempat tinggal, kebutuhan makanan, minuman, dan pakaian juga menjadi kebutuhan mendasar bagi setiap orang. Selain itu, dengan memiliki rumah sebagai tempat tinggal sekaligus



dapat memenuhi kebutuhan hierarki selanjutnya yaitu Rasa Aman. Ketika pemenuhan atas kebutuhan fisik telah terpenuhi, maka akan muncul kebutuhan – kebutuhan lain yang lebih tinggi hierarkinya.



Gambar 1. Hierarki Kebutuhan Maslow

2.2.2 Aspek Biaya dan Fasilitas

1. Biaya

Menurut Sujarweni (dalam Adiwangsa, 2017) biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi/baru direncanakan. Biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.

2. Fasilitas

Menurut Nirwana (dalam Raharjo, 2009) fasilitas merupakan bagian dari variabel pemasaran jasa yang memiliki peranan penting, karena jasa yang ditawarkan kepada pelanggan sangat memerlukan fasilitas pendukung. Hubungan antara biaya dan fasilitas berbanding lurus, kondisi dimana jika fasilitas yang didapatkan dari pelayanan jasa memenuhi harapan dan memuaskan maka biaya yang harus dikeluarkan konsumen juga tinggi.

2.2.3 Aspek Pemasaran

Menurut Paul (dalam Sembiring, 2014) Pemasaran adalah suatu kegiatan manajemen untuk menciptakan kegunaan (utility) suatu barang atau jasa, karena kegunaan tempat (place utility), kegunaan waktu (time utility), perubahan bentuk (form utility), dan perubahan status kepemilikan (possessive utility). *Utility* merupakan kemampuan suatu produk (barang atau jasa) untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

1. *Place utility* adalah kegiatan untuk memperoleh nilai kegunaan suatu produk yang lebih tinggi melalui perubahan letak barang tersebut dari satu tempat ke tempat lain.
2. *Form utility* yaitu nilai kegunaan produk akan meningkat bila diubah bentuk fisiknya.
3. *Time utility* adalah nilai kegunaan produk akan meningkat sesuai dengan waktu penggunaannya.
4. *Possessive utility* merupakan nilai kegunaan kepemilikan akan meningkat bila produk dimiliki oleh orang yang membutuhkan dan nilainya akan rendah jika dimiliki oleh orang yang tidak membutuhkan.

2.2.4 Aspek Ekonomi

Menurut Yani (2016) nilai ekonomi adalah salah satu dari bermacam nilai yang mendasari perbuatan seseorang atau sekelompok orang atas dasar pertimbangan ada tidaknya keuntungan finansial sebagai akibat dari perbuatannya itu. Disimpulkan bahwa nilai ekonomi merupakan suatu pandangan seseorang dalam melihat tingkat perekonomian masyarakat, baik dari segi finansial maupun dari seni yang ada. Penerimaan total yang diperoleh pemilik rumah yaitu seluruh penerimaan yang diterima selama waktu perjanjian dengan penyewa (bulanan, 6 bulan, atau tahunan) hasil menyewakan atau mengotakan rumahnya, sedangkan biaya total adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan untuk pengelolaan rumah. Biaya – biaya yang termasuk adalah biaya total adalah biaya pengecatan ulang, biaya perawat atau perbaikan, dan biaya pajak bumi dan bangunan (PBB), untuk biaya air dan listrik biasanya ditanggung oleh penyewa (Monika, 2017). Sehingga untuk menghitung pendapatan dari sewa yaitu:

$$\text{Net Benefit} = \text{Total Revenue} - \text{Total Cost} \quad (1)$$

Keterangan:

Net Benefit: Nilai Keuntungan Bersih (Rp)

Total Revenue: Seluruh Total Penerimaan Menyewakan Rumah (Rp)

Total Cost: Seluruh Total Biaya (Biaya Operasional + Pajak) (Rp)

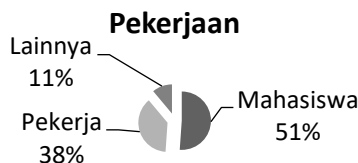
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Aspek Kebutuhan

Segmentasi penyewa rumah yang ditargetkan yaitu semua masyarakat baik itu pendatang dari luar daerah maupun masyarakat kota Medan yang membutuhkan rumah sewa. Menyasar semua kalangan baik laki-laki maupun



perempuan tanpa ketentuan usia dan latar belakang pekerjaan yang sedang sekolah, kuliah, bekerja, maupun pekerjaan lainnya. Dari beberapa kriteria tersebut ditampilkan dalam Gambar 2.

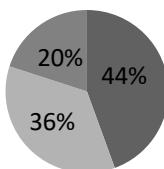


Gambar 2. Pekerjaan Penyewa Rumah

Gambar 2 merupakan hasil dari observasi dan wawancara peneliti dengan 43 orang responden yang masih bertahan untuk tetap menyewa rumah selama pandemi Covid-19. Berdasarkan Gambar 2 sebanyak 51% penyewa berstatus Mahasiswa, mengingat karena Padang Bulan merupakan lokasi yang dekat dengan beberapa kampus terkemuka. Diantaranya Universitas Sumatera Utara, AMIK MBP, Politeknik Medan, Politeknik Unggul LP3M, Pelita Nusantara, Universitas Budi Dharma, STMIK Triguna Dharma, dan kampus lainnya. Sebanyak 38% penyewa merupakan Pekerja, ini karena lalu lintas jalan di Padang Bulan dilalui banyak transportasi umum dengan berbagai trayek tujuan sehingga banyak pilihan kendaraan dan mempermudah pekerja menuju tempat kerja. Sebanyak 11% responden yaitu kategori Lainnya termasuk pelajar dan status pekerjaan lainnya. Hasil dari kuesioner yang telah disebar ke sejumlah sampel dapat ditarik tiga alasan yang paling banyak dipilih oleh responden terkait alasan tetap menyewa selama periode yang ditentukan, dilihat pada Gambar 3.

Alasan Tetap Menyewa

■ Bekerja, tidak bisa pulang kampung ■ Kuliah semester akhir, harus sering ke kampus ■ Sewa masih berjalan (belum habis kontrak)



Gambar 3. Alasan Tetap Menyewa

Berdasarkan Gambar 3 dapat dilihat bahwa sebanyak 44% responden memilih alasan Bekerja sehingga tidak bisa pulang kampung sebagai jawaban terbanyak, kemudian 36% alasan penyewa merupakan Mahasiswa tingkat akhir yang harus sering ke kampus, dan sebanyak 20% alasan karena Kesepakatan sewa masih berjalan (belum habis kontrak), alasan terakhir ini biasanya untuk penyewa dengan kesepakatan penyewaan secara tahunan. Dapat dikatakan bahwa alasan terbanyak penyewa tetap bertahan di rumah sewa karena bekerja. Meski dari pemerintah sudah menerapkan sistem kerja work from home, tetapi ada beberapa perusahaan yang memang masih mengharuskan pekerjaannya untuk tetap masuk kantor setiap hari maupun masuk kerja secara berkala terutama bagi pekerja di bidang pelayanan publik.

3.2 Aspek Biaya dan Fasilitas

3.2.1. Biaya dan Fasilitas Persepektif Penyewa

Selain dari segi lokasi dan alasan yang ditampilkan pada gambar 3, biaya sewa menjadi salah satu pertimbangan penting bagi penyewa. Besaran biaya sewa bulanan yang ditawarkan pemilik rumah sewa di daerah Padang Bulan berkisar mulai dari Rp. 350.000 – Rp. 1.800.000. dengan rincian biaya sewa Rp.350.000 – Rp. 750.000 untuk jenis rumah sewa dengan fasilitas standar, sedangkan biaya sewa Rp. 800.000 atau lebih untuk rumah sewa fasilitas lengkap.

Biaya bulanan yang ditarifkan ada yang sudah termasuk dengan biaya air dan listrik, namun ada juga yang belum. Ada beberapa rumah sewa yang membebankan biaya listrik masing – masing penyewa karena listrik token pada tiap kamar, namun ada juga yang tagihan dibayar bersama-sama sejumlah banyaknya penyewa. Sementara untuk biaya air, jika tidak ditanggung oleh pemilik sewa rumah, maka akan ditanggung bersama sejumlah banyaknya penyewa.

Hal tersebut tergantung kebijakan dari pemilik rumah sewa. Tiap rumah sewa memiliki kebijakan dan fasilitas yang diunggulkan untuk menarik minat penyewa. Biaya sewa yang ditarifkan berhubungan dengan fasilitas yang ditawarkan, semakin mahal biaya sewa maka fasilitas yang diberikan juga semakin banyak dan semakin baik. Rincian perbedaan fasilitas rumah sewa secara umum dilihat pada Tabel 2.



Tabel 2. Perbedaan Fasilitas

Fasilitas Standar	Fasilitas Lengkap
Kamar Standar	Kamar Luas
Kamar Mandi Luar/Dalam	Kamar Mandi Dalam
Kloset Duduk/Jongkok	Kloset Duduk/Jongkok
Dapur /tanpa dapur	Kasur
Parkiran Sepeda Motor	WIFI
Ruang Tamu Bersama	Lemari
AC/Non AC	Meja Belajar
WIFI/Non WIFI	Dapur Bersama
	Ruang Tamu Bersama
	AC
	Parkiran Mobil
	CCTV
	Keamanan 24jam

3.2.2. Biaya dan Fasilitas Persepektif Pemilik Rumah Sewa

Biaya – biaya yang masih harus ditanggung oleh pemilik yaitu biaya pengecatan ulang, biaya perawatan atau perbaikan, dan biaya pajak bumi dan bangunan (PBB). Biaya tersebut dikeluarkan oleh pemilik secara berkala, seperti biaya pengecatan ulang biasanya dikeluarkan setiap setahun sekali. Untuk biaya perawatan dan perbaikan melihat kondisi rumah sewa, biasanya biaya ini lebih banyak dikeluarkan untuk bangunan lama. Sementara untuk biaya PBB yang harus dikeluarkan setiap bulan. Fasilitas rumah sewa juga harus selalu dicek, apakah perlu diganti atau hanya perlu dirawat tentu saja dengan mempertimbangkan biaya yang harus dikeluarkan.

Regulasi *New Normal* yang diterapkan oleh pemerintah kota Medan dan banyaknya bisnis yang sudah kembali beroperasi menjadi salah satu alasan rumah sewa dapat kembali bangkit. Rumah sewa di daerah Padang Bulan sudah memenuhi keempat kriteria pemasaran menurut Paul, yang membedakan yaitu terletak pada *form utility* dimana fasilitas yang ditawarkan rumah sewa berbeda – beda. Sehingga keputusan akhir berada ditangan penyewa untuk memilih. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Penelitian serupa yang dilakukan oleh Ardi (2021) “PT. Intan Nirwana Nusantara memilih *value adde pricing* dalam menentukan harga karena harga tersebut menguntungkan kedua pihak baik bagi perusahaan maaupun konsumen hal tersebut dikarenakan *value added pricing* mampu memberi nilai tambah dengan keunggulan produk yang berbeda dengan produk lainnya.”

3.3 Aspek Pemasaran

Di sepanjang jalan Padang Bulan banyak sekali rumah sewa yang bisa dipilih, dengan beragam fasilitas dan harga yang ditawarkan. Melihat semakin persaingan bisnis yang semakin ketat, tiap – tiap rumah sewa memiliki cara tersendiri dalam mempromosikan bisnisnya. Mulai dari promosi secara konvensional hingga promosi dengan cara terkini atau digital.

Promosi cara terkini diantaranya seperti membuat akun media sosial, iklan melalui radio, melalui situs pencarian rumah sewa, melalui broadcast pesan singkat, bahkan ada yang bekerjasama dengan influencer yang sedang terkenal atau public figure. Mengingat saat ini memasuki era digital dimana segala sesuatu dapat dicari secara online. Sementara promosi secara konvensional seperti dengan promosi rekomendasi dari mulut ke mulut, membuat spanduk depan rumah sewa, iklan melalui koran atau brosur, atau memberikan potongan atau keringanan biaya. Misalnya jika penyewa ingin membayar langsung untuk penyewaan selama setahun, biasanya pemilik rumah sewa akan memberikan keringanan atau potongan harga. Besaran potongan harga biasanya harga sewa bulanan hanya dikali 10 atau 11 bulan saja, dengan kata lain jika dibayar lunas untuk penyewaan satu tahun maka penyewa diberikan potongan harga sebanyak 1 – 2 bulan.

Pembahasan pemasaran dengan melihat dari segi kegunaan rumah sewa menurut Paul (dalam Sembiring, 2014), terdapat empat kriteria sebagai berikut:

1. *Place utility*, dalam kondisi ini letak rumah sewa sangat strategis yaitu berada di Padang Bulan yang dekat dengan beberapa kampus terkemuka dan dilalui banyak transportasi umum dengan berbagai trayek tujuan.
2. *Form utility*, harga sewa rumah bisa dibanderol dengan harga tinggi jika fasilitas yang ditawarkan sangat menguntungkan bagi penyewa
3. *Time utility*, dari waktu ke waktu permintaan rumah sewa akan terus meningkat mengingat semakin banyak masyarakat pendatang dari luar daerah ke ibu kota untuk menuntut ilmu, bekerja, maupun kepentingan lainnya atau masyarakat kota Medan yang sudah menikah dan membutuhkan tempat tinggal sementara sebelum memilih untuk memiliki rumah sendiri. Namun selama situasi pandemi Covid-19 memang kebutuhan rumah sewa berubah dibanding situasi sebelumnya.
4. *Possessive utility*, rumah sewa akan sangat diminati terutama pada saat awal semester baru perkuliahan maupun sekolah karena banyak mahasiswa maupun siswa baru yang membutuhkan tempat tinggal. Tetapi selama kondisi pandemi covid-19 yang mengharuskan sistem pembelajaran secara online, banyak mahasiswa maupun siswa lebih memilih pulang kerumah. Oleh karena itu selama pandemi Covid-19 khususnya, banyak pemilik rumah



sewa memberikan potongan harga bagi penyewa baru, potongan harga biasanya berkisar antara Rp. 50.000 – Rp. 150.000 per bulan. Selain itu juga keringanan bagi penyewa lama yaitu dengan melonggarkan tenggat waktu pembayaran.

Rumah sewa yang berada di daerah Padang Bulan sudah memenuhi keempat kriteria tersebut, yang membedakan yaitu terletak pada form utility dimana fasilitas yang ditawarkan berbeda – beda. Sehingga keputusan akhir berada ditangan penyewa untuk memilih rumah sewa. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Rahayu (2015) “analisis pemasaran pada pengolahan gula semut layak untuk dijalankan yang disebabkan adanya permintaan dan penawaran serta strategi pemasaran yang efektif mendukung pencapaian penjualan yang lebih tinggi.”

3.4 Aspek Ekonomi

Perhitungan aspek ekonomi berdasarkan pada data jumlah penyewa sebelum dan sesudah pandemi pada Tabel 1, sehingga dapat diproyeksikan aspek ekonomi pendapatan sewa yaitu dengan cara mengambil nilai rata – rata. Untuk biaya rata – rata rumah sewa fasilitas sederhana: $(Rp\ 350.000 - Rp\ 750.000)/2 = Rp\ 550.000$, untuk rumah sewa fasilitas lengkap: $(Rp\ 800.000 - Rp\ 1.800.000)/2 = Rp\ 1.300.000$. Pendapatan dari hasil sewa rumah selama pandemi Covid-19 dapat dilihat dalam Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Pendapatan Sewa Sebelum dan Sesudah Pandemi

Ket.	Rumah	Sebelum Pandemi	Setelah Pandemi	
			Mei – Sept 2020	Okt 2020 – Feb 2021
Fas. Standar	A	Rp6.600.000	Rp4.950.000	Rp2.750.000
	B	Rp4.400.000	Rp2.200.000	Rp3.300.000
	C	Rp4.400.000	Rp1.100.000	Rp550.000
Fas. Lengkap	D	Rp13.000.000	Rp10.400.000	Rp13.000.000
	E	Rp16.900.000	Rp10.400.000	Rp11.700.000
	F	Rp15.600.000	Rp7.800.000	Rp15.600.000

Dari perhitungan pendapatan pada Tabel 3 selanjutnya untuk melihat seberapa besar penurunan pendapatan dengan dilakukan perhitungan. Hasil perhitungan akan mendapatkan penurunan pendapatan sewa dalam bentuk persentasi, perhitungan menggunakan rumus sederhana sebagai berikut:

- a. Persentasi Bulan Mei 2020 – Agustus 2020:

$$\frac{(\text{Pendapatan Mei-Sept 2020} - (\text{Pendapatan Sebelum Pandemi}))}{(\text{Pendapatan Sebelum Pandemi})} * 100\%$$

- b. Persentasi Bulan Oktober 2020 – Februari 2021:

$$\frac{(\text{Pendapatan Okt-Feb 2021} - (\text{Pendapatan Sebelum Pandemi}))}{(\text{Pendapatan Sebelum Pandemi})} * 100\%$$

Perhitungan dengan menggunakan rumus sederhana tersebut sehingga didapatkan hasil penurunan pendapatan sewa yang ditampilkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Penurunan Pendapatan Sewa

Ket.	Rumah	Setelah Pandemi	
		Mei – Sep 2020	Okt 2020 – Feb 2021
Fas. Standar	A	25%	58%
	B	50%	25%
	C	75%	88%
Fas. Lengkap	D	20%	0%
	E	38%	31%
	F	50%	0%

Penurunan persentasi pendapatan terjadi di seluruh jenis rumah sewa pada periode pertama, pada periode kedua penurunan terus terjadi pada sewa rumah dengan fasilitas standar namun pada rumah sewa fasilitas lengkap justru mengalami kenaikan bahkan bisa kembali pada kondisi semula sebelum pandemi.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, bisnis sewa rumah di daerah Pasar Baru Padang Bulan, Medan mengalami penurunan pendapatan akibat dari menurunnya jumlah penyewa, namun kebutuhan akan tempat tinggal tetap alasan terbanyak penyewa tetap bertahan di rumah sewa karena harus tetap bekerja selama pandemi. Jika dilihat dari aspek biaya dan fasilitas, dimana bagi rumah sewa dengan fasilitas standar mengalami penurunan penyewa yang cukup tinggi baik pada periode pertama hingga akhir tahun 2020 dan berakibat pada pendapatan menurun hingga 88%. Sementara bagi rumah sewa yang memiliki fasilitas lengkap mengalami penurunan penyewa pada periode pertama hingga 50%,



namun kondisi mulai membaik pada akhir tahun 2020 bahkan dapat dikatakan kembali seperti semula. Regulasi *New Normal* yang diterapkan oleh pemerintah kota Medan dan banyaknya bisnis yang sudah kembali beroperasi menjadi salah satu alasan rumah sewa dapat kembali bangkit. Rumah sewa di daerah Padang Bulan sudah memenuhi keempat kriteria pemasaran menurut Paul, yang membedakan yaitu terletak pada *form utility* dimana fasilitas yang ditawarkan rumah sewa berbeda – beda. Sehingga keputusan akhir berada ditangan penyewa untuk memilih.

Berdasarkan analisis dari empat aspek analisis bisnis dalam penelitian ini, kondisi bisnis rumah sewa di daerah Pasar Baru Padang Bulan dapat diperkirakan akan segera membaik. Mengingat rancangan regulasi dari pemerintah mengenai *new normal* yang berarti bahwa semua aktivitas akan mulai normal kembali termasuk proses belajar – mengajar secara tatap muka dan para pekerja yang mulai bekerja dari kantor.

REFERENCES

- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1994 Tentang Penghunian Rumah oleh Bukan Pemilik. (1994). Retrieved September 10, 2021, from <https://www.bphn.go.id/data/documents/94pp044.pdf>
- Sembiring, R. (2014). Pengantar Bisnis. *Bandung: La Goods Publishing*.
- Sara, Alwan., dan Rizki, Cut Zakia. (2017). Analisis Permintaan Rumah Sewa Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM) Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unsyiah*, Vol.2 No.1 Februari 2017: 11- 18.
- Jenis Rumah Tinggal Atau Hunian Di Indonesia. (2020). Retrieved September 22, 2021, from <https://dpu.kulonprogokab.go.id/detil/238/jenis-rumah-tinggal-atau-hunian-di-indonesia>
- Komite Penanganan COVID-19 dan Pemulihan Ekonomi Nasional (KPCPEN) Tanya Jawab: Apa yang dimaksud dengan pandemik. (2020). Retrieved September 22, 2021, from <https://covid19.go.id/tanya-jawab?search=Apa%20yang%20dimaksud%20dengan%20pandemi>
- Kasmir dan Jakfar.(2012). Studi Kelayakan Bisnis. Cetakan ke Delapan. Jakarta : Kencana.
- Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Bisnis. Bandung : Alfabeta
- Sejati, Sendang (2019) HIRARKI KEBUTUHAN MENURUT ABRAHAM H. MASLOW DAN RELEVANSINYA DENGAN KEBUTUHAN ANAK USIA DINI DALAM PENDIDIKAN ISLAM. Other thesis, IAIN Bengkulu. Dikutip dari <http://repository.iainbengkulu.ac.id/2792/>
- Adiwangsa, Muhammad Agung. (2017). Perhitungan Harga Pokok Kamar Hotel Aryaduta Makassar. Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar. Dikutip dari http://digilib.unhas.ac.id/uploaded_files/temporary/DigitalCollection/NzBkYThZDY2ZDJkNTkzNDE1MWExMGRkNDkwMDcxNjNIYmM2NjI2Nw==.pdf
- Raharjo, Asep Sukmo. (2009). PENGARUH FASILITAS, PELAYANAN, DAN LOKASI TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN DALAM MENGGUNAKAN JASA INTERNET DI KECAMATAN GAJAHMUNGKUR SEMARANG. Under Graduates thesis, Universitas Negeri Semarang. Dikutip dari <http://lib.unnes.ac.id/id/eprint/4387>
- Yani, Lesi Fitri. (2016). Peranan Rumah Sewaan Terhadap Perekonomian Masyarakat Di Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dikutip dari <http://repository.iainbengkulu.ac.id/457/1/Lesi%20Fitri%20Yani.pdf>
- Monika, Yuliana. (2017). Pelaksanaan Perjanjian Sewa Menyewa Antara Penyewa Dengan Pemilik Rumah Di Desa Kapur Komplek Graha Kapur Kecamatan Sungai Raya. *Jurnal Ilmiah Gloria Yuris Prodi Ilmu Hukum Universitas Tanjungpura*, Vol.15 No.2 Maret 2017:78. Dikutip dari <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jmfh/article/view/18871>
- Ardi. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Property Dimasa Pandemi Covid 19 Pada Pt. Intan Nirwana Nusantara Di Makassar. Other thesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dikutip dari https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/27170-Full_Text.pdf
- Rahayu, Ardia Desti. (2015). Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) Jatirogo. Other thesis, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Dikutip dari <https://eprints.uny.ac.id/52252/1/1.%20SKRIPSI%20FULL.pdf>