

Pendampingan Pengembangan dan Peningkatan Daya Saing Usaha Kost Kania Berbasis Analisis SOAR

Elisabet Dita Septiari^{1*}, Dismas Persada Dewangga Pramudita², Ajeng Setyopangestuti³

^{1,2,3}Program Studi Magister Manajemen, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Jl. Babarsari No. 44 Yogyakarta
E-mail: dismas.persada@uajy.ac.id

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.6517>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 09 May 2026

Revised: 24 May 2026

Accepted: 09 June 2026

Kata Kunci:

Analisis SOAR, Daya Saing Usaha, Rumah Kost

Keywords:

SOAR Analysis, Business Competitiveness, Boarding House

ABSTRACT

Perkembangan Yogyakarta sebagai kota pelajar meningkatkan kebutuhan hunian mahasiswa dan mendorong pertumbuhan usaha rumah kost di sekitar perguruan tinggi. Kondisi tersebut memunculkan persaingan yang semakin kompetitif sehingga diperlukan strategi pengembangan usaha yang adaptif dan berkelanjutan. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan mendampingi pengembangan dan peningkatan daya saing usaha Kost Kania di kawasan Pogung, Sleman, Yogyakarta melalui pendekatan analisis SOAR (Strengths, Opportunities, Aspirations, Results). Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif melalui tiga tahapan, yaitu observasi dan identifikasi kondisi usaha, analisis SOAR, serta pendampingan penyusunan strategi pengembangan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa Kost Kania memiliki kekuatan berupa lokasi strategis, tingkat hunian tinggi, harga sewa kompetitif, dan hubungan sosial yang baik dengan penghuni. Peluang pengembangan terlihat pada optimalisasi pemasaran digital dan peningkatan fasilitas sesuai kebutuhan mahasiswa modern. Berdasarkan hasil analisis SOAR, strategi pengembangan diarahkan pada peningkatan kualitas pelayanan, pengembangan fasilitas, efisiensi operasional, dan penguatan promosi digital. Pendampingan ini membantu pemilik usaha memahami potensi bisnis secara lebih strategis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha rumah kost.

The development of Yogyakarta as a student city has increased the demand for student accommodation and encouraged the growth of boarding house businesses around universities. This condition has intensified competition, requiring adaptive and sustainable business development strategies. This community service activity aimed to assist the development and competitiveness improvement of Kost Kania in Pogung, Sleman, Yogyakarta through the SOAR (Strengths, Opportunities, Aspirations, Results) analysis approach. The implementation method applied a participatory approach through three stages: observation and identification of business conditions, SOAR analysis, and mentoring in preparing business development strategies. The results showed that Kost Kania possesses several strengths, including a strategic location, high occupancy rates, competitive rental prices, and good social relationships with tenants. Development opportunities were identified through the optimization of digital marketing and improvement of facilities that meet the needs of modern students. Based on the SOAR analysis, the business development strategy focused on improving service quality, upgrading facilities, enhancing operational efficiency, and strengthening digital promotion. This mentoring activity helped the business owner understand business potential more strategically to improve competitiveness and business sustainability.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.



How to Cite: Elisabet Dita Septiari, et al (2026). Pendampingan Pengembangan dan Peningkatan Daya Saing Usaha Kost Kania Berbasis Analisis SOAR, 4(4) 26815-26823. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.6517>

PENDAHULUAN

Perkembangan Yogyakarta sebagai salah satu pusat pendidikan nasional terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun dan berdampak pada tingginya mobilitas pelajar maupun mahasiswa dari berbagai daerah di Indonesia. Keberadaan perguruan tinggi unggulan, biaya hidup yang relatif terjangkau, serta tersedianya fasilitas penunjang pendidikan menjadikan Yogyakarta memiliki daya tarik kuat sebagai destinasi studi. Kondisi tersebut mendorong meningkatnya kebutuhan hunian sementara bagi mahasiswa, khususnya rumah kost di kawasan sekitar perguruan tinggi. Penelitian Mandasari *et al.* (2025) menunjukkan bahwa keberadaan institusi pendidikan tinggi berkontribusi signifikan terhadap perkembangan hunian sewa dan transformasi sosial-ekonomi masyarakat di sekitar kawasan kampus. Fenomena meningkatnya kebutuhan hunian mahasiswa mendorong masyarakat untuk mengoptimalkan aset rumah dan lahan menjadi usaha rumah kost yang mampu memberikan sumber pendapatan berkelanjutan. Penelitian Siregar *et al.* (2024) menjelaskan bahwa keberadaan rumah kost memberikan dampak positif terhadap peningkatan aktivitas ekonomi dan pendapatan masyarakat lokal. Transformasi fungsi rumah tinggal menjadi usaha sewa hunian mahasiswa menunjukkan adanya perubahan pola ekonomi masyarakat berbasis jasa akomodasi pendidikan. Namun, pertumbuhan jumlah usaha rumah kost juga menyebabkan tingkat persaingan antar pemilik kost semakin tinggi sehingga memicu terjadinya hiperkompetisi. Persaingan tidak hanya terjadi pada aspek harga sewa, tetapi juga kualitas fasilitas, pelayanan, keamanan, serta strategi pemasaran yang diterapkan. Kualitas pelayanan serta inovasi fasilitas, menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing dan loyalitas pelanggan pada bisnis rumah kost (Avelina *et al.*, 2026; Stanley dan Sidharta, 2023).

Yogyakarta dikenal luas sebagai “Kota Pelajar” karena memiliki konsentrasi perguruan tinggi yang tinggi dan menjadi tujuan utama mahasiswa dari berbagai wilayah di Indonesia untuk melanjutkan pendidikan. Keberadaan institusi pendidikan ternama seperti Universitas Gadjah Mada, Universitas Negeri Yogyakarta, Universitas Islam Indonesia, dan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta memperkuat posisi Yogyakarta sebagai pusat pendidikan nasional yang kompetitif. Selain faktor akademik, budaya masyarakat yang ramah, lingkungan belajar yang kondusif, serta biaya hidup yang relatif lebih rendah dibandingkan kota besar lainnya turut menjadi pertimbangan utama mahasiswa dalam memilih Yogyakarta sebagai tempat menempuh pendidikan tinggi. Tingginya arus mahasiswa pendatang tersebut secara tidak langsung menciptakan peluang ekonomi baru bagi masyarakat lokal, khususnya pada sektor jasa hunian, kuliner, transportasi, dan layanan penunjang kehidupan mahasiswa lainnya. Kondisi ini menunjukkan bahwa sektor pendidikan di Yogyakarta tidak hanya berperan sebagai pusat pengembangan sumber daya manusia, tetapi juga sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi lokal berbasis kebutuhan mahasiswa.

Perkembangan usaha rumah kost terlihat sangat pesat di sekitar Universitas Gadjah Mada, terutama di wilayah Pogung, Karangwuni, dan Pandega yang dikenal sebagai kawasan hunian mahasiswa. Transformasi fungsi rumah tinggal menjadi usaha sewa hunian mahasiswa menunjukkan adanya perubahan pola ekonomi masyarakat berbasis jasa akomodasi pendidikan. Sebagai salah satu penyedia jasa, Kost Kania terletak di daerah Pogung RT 15. Di dalam RT 15 ada sekitar 15 kost yang terdaftar dalam google map seperti tertera pada gambar 1.1. Jumlah kost yang tampak pada gambar tersebut menunjukkan tingkat kompetisi yang cukup tinggi. Dalam menghadapi kondisi persaingan tersebut, pemilik usaha rumah kost memerlukan pendekatan manajerial yang mampu mengidentifikasi potensi internal sekaligus peluang pengembangan usaha secara berkelanjutan. Salah satu pendekatan yang relevan digunakan adalah analisis SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*). Analisis SOAR berfokus pada identifikasi kekuatan organisasi, peluang yang dimiliki, aspirasi pengembangan usaha, serta hasil yang ingin dicapai melalui pendekatan yang bersifat positif dan kolaboratif. Pendekatan ini dinilai lebih adaptif bagi usaha mikro dan kecil karena tidak hanya berorientasi pada permasalahan, tetapi juga menekankan pengembangan potensi dan visi masa depan usaha (Stavros & Hinrichs, 2022). Penerapan analisis SOAR pada usaha rumah kost menjadi penting karena dapat membantu pemilik usaha mengidentifikasi keunggulan kompetitif, seperti lokasi strategis di sekitar kampus, hubungan sosial dengan mahasiswa, maupun potensi pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran.

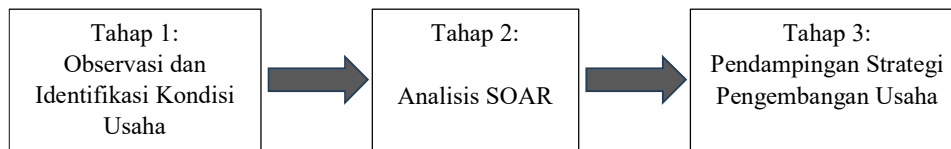


Gambar 1. Sejumlah Kost yang berada di Pogung RT 15

Analisis SOAR dapat membantu pelaku usaha rumah kost dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis yang lebih inovatif melalui optimalisasi kekuatan internal dan pemanfaatan peluang pasar di kawasan pendidikan. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pendekatan SOAR efektif digunakan dalam pengembangan usaha kecil dan menengah karena mampu meningkatkan kualitas perencanaan strategis, daya saing usaha, serta orientasi pengembangan bisnis jangka panjang berbasis potensi organisasi (Restini & Satria, 2023). Selain itu, analisis ini dapat mendorong pemilik kost untuk merumuskan aspirasi pengembangan usaha yang lebih inovatif dan berorientasi pada kebutuhan mahasiswa modern. Perubahan strategi yang dilakukan secara tepat pada bisnis kost dapat meningkatkan kemampuan usaha dalam menghadapi dinamika pasar serta memperkuat daya saing melalui pengembangan potensi yang dimiliki bisnis kost tersebut (Wijaya, 2019). Penggunaan analisis SOAR diharapkan mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha rumah kost Kania yang terletak di Pogung, Sinduadi, Mlati, Sleman yang termasuk di kawasan pendidikan Yogyakarta.

METODE

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dirancang menggunakan pendekatan partisipatif berbasis analisis SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) untuk membantu pengembangan dan peningkatan daya saing usaha Kost Kania di kawasan Pogung, Sleman, Yogyakarta. Pendekatan SOAR dipilih karena mampu menekankan pengembangan potensi usaha melalui identifikasi kekuatan internal, peluang eksternal, aspirasi pemilik usaha, serta hasil yang ingin dicapai secara kolaboratif dan berorientasi masa depan. Pendekatan ini dinilai relevan dalam pengembangan usaha mikro dan jasa hunian karena lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis dibandingkan pendekatan analisis yang berfokus pada kelemahan dan ancaman (Stavros & Hinrichs, 2022). Selain itu, pendekatan berbasis kekuatan (*strength-based approach*) terbukti efektif dalam meningkatkan kualitas perencanaan strategis dan keberlanjutan usaha kecil (Restini & Satria, 2023).



Gambar 2. Tahapan Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan melalui beberapa tahapan utama. Tahap pertama diawali dengan observasi dan identifikasi kondisi usaha Kost Kania melalui wawancara dengan pemilik usaha serta pengamatan langsung terhadap fasilitas, pelayanan, pemasaran, dan kondisi persaingan usaha kost di kawasan Pogung. Tahap kedua dilakukan analisis SOAR yang meliputi identifikasi strengths, opportunities, aspirations, dan results untuk mengetahui potensi internal, peluang eksternal, harapan pengembangan usaha, serta target hasil yang ingin dicapai. Selanjutnya, tahap ketiga berupa pendampingan penyusunan strategi pengembangan usaha berdasarkan hasil analisis SOAR, yang

difokuskan pada peningkatan kualitas layanan, optimalisasi promosi digital, pengembangan fasilitas, dan penguatan identitas usaha agar mampu meningkatkan daya saing Kost Kania secara berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap pertama, yakni observasi dan identifikasi awal terhadap kondisi usaha Kost Kania. Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan kunjungan langsung ke lokasi Kost Kania untuk mengidentifikasi kondisi fisik bangunan, fasilitas kost yang tersedia, sistem pelayanan, pola pemasaran, serta tingkat persaingan usaha kost di sekitar kawasan Pogung. Observasi dilakukan melalui wawancara dengan pemilik usaha dan pengamatan langsung terhadap lingkungan maupun bangunan bisnis yang diamati (Gambar 3). Tahap identifikasi kebutuhan penting dilakukan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai potensi usaha dan permasalahan yang dihadapi sehingga program pendampingan dapat disusun secara tepat sasaran. Proses observasi dan identifikasi kebutuhan merupakan tahapan penting dalam kegiatan pendampingan usaha karena mampu memberikan gambaran nyata mengenai kondisi internal dan eksternal usaha, sehingga strategi pengembangan yang disusun menjadi lebih partisipatif, adaptif, dan sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha (Khoiriyah & Oktafia, 2023). Hasil observasi dan identifikasi ini menjadi dasar perancangan analisis SOAR pada bisnis Kost Kania.

Berdasarkan observasi dan identifikasi awal, pengelolaan Kost Kania masih dilakukan secara sederhana. Promosi kost sebagian besar masih mengandalkan rekomendasi dari penghuni dan jaringan informal, sementara pemanfaatan platform digital belum optimal. Selain itu, aktivitas operasional harian penjaga kost belum memiliki pembagian tugas dan mekanisme monitoring yang tertulis. Kondisi tersebut berpotensi mengurangi konsistensi layanan dan daya saing Kost Kania di tengah padatnya persaingan usaha kost di kawasan Pogung. Di sisi lain, perkembangan perilaku konsumen yang semakin bergantung pada media digital menuntut pelaku usaha jasa hunian untuk mampu memanfaatkan strategi pemasaran digital dan peningkatan kualitas layanan secara terpadu guna meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan. Penelitian terdahulu juga menunjukkan bahwa kualitas layanan memiliki pengaruh positif terhadap keputusan konsumen dalam memilih suatu layanan jasa, sehingga pengelolaan usaha yang adaptif menjadi faktor penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah kompetisi yang semakin dinamis (El Ghifari, L. F., & Supendi, M., 2024).



Gambar 3. Kondisi Bangunan Kost Kania

Tahap kedua adalah pelaksanaan analisis SOAR yang meliputi identifikasi *strengths*, *opportunities*, *aspirations*, dan *results*. Pada aspek *strengths*, dilakukan pemetaan keunggulan internal usaha seperti lokasi kost yang strategis dekat kampus, lingkungan yang nyaman, serta hubungan sosial yang baik dengan penyewa. Pada aspek *opportunities*, tim pengabdian mengidentifikasi peluang eksternal seperti meningkatnya jumlah mahasiswa pendatang, perkembangan pemasaran digital, dan tingginya kebutuhan hunian mahasiswa di Yogyakarta. Selanjutnya, aspek *aspirations* dilakukan melalui diskusi bersama pemilik usaha terkait harapan dan visi pengembangan Kost Kania di masa mendatang. Adapun aspek *results* diarahkan pada penetapan target hasil yang ingin dicapai, seperti peningkatan daya saing usaha, peningkatan tingkat hunian kamar, dan optimalisasi promosi digital. Pendekatan SOAR terbukti mampu membantu pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam menyusun strategi pengembangan bisnis yang lebih inovatif dan berorientasi pada pertumbuhan berkelanjutan (Ghifari & Kurniawan, 2025).

Tabel 1. Tabel Analisis SOAR Kost Kania

Komponen	Hasil Analisis	Strategi Pengembangan
Strengths (Kekuatan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi strategis dekat kawasan kampus Universitas Gadjah Mada dan pusat kuliner mahasiswa. 2. Tingkat hunian kamar sudah penuh (<i>full occupancy</i>). 3. Harga sewa relatif terjangkau dibanding kost sekitar. Memiliki lingkungan yang nyaman dan dekat akses transportasi. <p>Hubungan sosial pemilik kost dengan penyewa cukup baik.</p>	<p>Mempertahankan keunggulan lokasi dan harga kompetitif dengan meningkatkan kualitas pelayanan serta kenyamanan penghuni kost.</p>
Opportunities (Peluang)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah mahasiswa pendatang di Yogyakarta terus meningkat setiap tahun. 2. Tingginya kebutuhan hunian mahasiswa di kawasan Pogung dan sekitar UGM. 3. Pemanfaatan platform digital seperti Google Maps, media sosial, dan aplikasi kost online masih dapat dioptimalkan. 4. Tren mahasiswa memilih kost dengan fasilitas nyaman dan internet memadai. <p>Potensi kerja sama dengan mahasiswa atau komunitas kampus untuk promosi.</p>	<p>Mengembangkan strategi pemasaran digital dan meningkatkan fasilitas yang sesuai kebutuhan mahasiswa modern agar mampu meningkatkan daya saing usaha.</p>
Aspirations (Aspirasi/Harapan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan peremajaan bangunan dan fasilitas kost. 2. Meningkatkan profit usaha melalui efisiensi biaya operasional. 3. Menjadikan Kost Kania sebagai kost yang nyaman, aman, dan memiliki citra positif. 4. Meningkatkan loyalitas penghuni kost. <p>Memiliki sistem promosi yang lebih modern dan efektif.</p>	<p>Menyusun rencana pengembangan bertahap melalui renovasi fasilitas prioritas dan optimalisasi pemasaran berbasis digital.</p>
Results (Hasil yang Diharapkan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kepuasan dan loyalitas penghuni kost. 2. Tingkat hunian tetap stabil atau meningkat setiap periode akademik. 3. Profit usaha meningkat melalui efisiensi dan optimalisasi harga sewa. 4. Meningkatnya daya saing Kost Kania dibanding kost sekitar. 	<p>Implementasi strategi peningkatan fasilitas, efisiensi operasional, dan promosi digital secara berkelanjutan untuk mencapai keberlanjutan usaha.</p>

Terbangunnya identitas usaha kost yang lebih profesional dan dikenal mahasiswa.

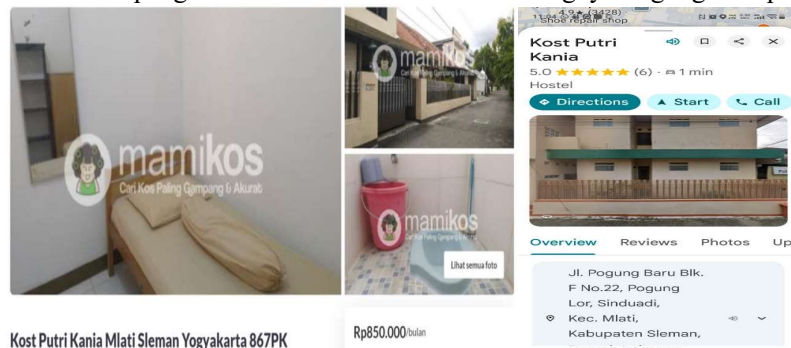


Gambar 4. Konsultasi Pemilik Rumah Kost Kania Dengan Fasilitator Pendamping

Tahap ketiga difokuskan pada kegiatan pendampingan dalam penyusunan strategi pengembangan usaha berdasarkan hasil analisis SOAR yang telah dilakukan sebelumnya. Pada tahap ini, tim pengabdian bersama pemilik Kost Kania melakukan diskusi secara intensif untuk merumuskan langkah-langkah pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan lapangan. Pendampingan diarahkan pada upaya peningkatan kualitas pelayanan kepada penyewa, pengembangan fasilitas pendukung kost, pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi, serta penguatan identitas usaha agar memiliki ciri khas dan nilai tambah dibandingkan usaha kost lain di kawasan Pogung. Proses pendampingan dilaksanakan secara partisipatif dan komunikatif sehingga pemilik usaha tidak hanya menerima masukan, tetapi juga terlibat aktif dalam memahami serta menyusun strategi yang dapat diterapkan secara mandiri dan berkelanjutan. Hasil yang diharapkan dari strategi tersebut adalah meningkatnya daya saing usaha, loyalitas penghuni, serta keberlanjutan bisnis Kost Kania di tengah persaingan usaha kost yang semakin kompetitif di kawasan Yogyakarta. Pendekatan pendampingan berbasis kolaboratif semacam ini dinilai mampu membantu pelaku usaha mikro meningkatkan kemampuan adaptasi dan inovasi dalam menghadapi dinamika persaingan usaha yang terus berkembang (Sitorus *et al.*, 2025).

Berdasarkan strategi pengembangan yang pada Tabel 1, implementasi yang telah dilakukan oleh pemilik kost dengan pendampingan dari tim adalah sebagai berikut:

1. Optimalisasi pemasaran digital dengan bergabung pada aplikasi Mamikost. Pada awalnya pemilik kost masih memasarkan kostnya melalui *word of mouth* dari teman-teman kost ataupun orang yang datang untuk mencari kost. Namun saat ini Kost Kania sudah bergabung di Mamikost untuk mempromosikan kamar yang kosong.
2. Mendaftarkan Kost Putri Kania di dalam google map, agar memudahkan calon konsumen dalam mencari lokasi kost. Hal ini juga merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kualitas layanan pada penghuni kost, agar mereka mudah dalam menggunakan layanan digital. Namun pemilik kost perlu proaktif meminta penghuni kost untuk memberikan ratingnya di google map.



Gambar 5. Kost Kania Telah Didaftarkan Pada Aplikasi Mamikos dan Google Map

Dalam rangka peningkatan kualitas layanan bagi penghuni kost, tim pendamping juga membantu membuat job desk harian bagi karyawan penjaga kost. Adapun job desk harian tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Job Desk Harian Karyawan Penjaga Kost Kania dan Monitoring Pemilik Kost

Waktu Pelaksanaan	Job Desk Harian	Uraian Kegiatan	Monitoring yang Harus Dilakukan Pemilik Kost
Pagi hari	Mengecek kondisi awal lingkungan kost	Penjaga mengecek kondisi gerbang, halaman, area parkir, lorong, tangga, dan area umum untuk memastikan lingkungan kost aman, rapi, dan tidak ada kerusakan atau gangguan.	Pemilik kost meminta laporan singkat setiap pagi, terutama jika ada kerusakan, barang mencurigakan, atau kondisi lingkungan yang tidak biasa.
Pagi hari	Membersihkan area umum	Penjaga menyapu dan membersihkan halaman, lorong, tangga, area parkir, serta area bersama agar lingkungan kost tetap bersih dan nyaman bagi penghuni.	Pemilik kost melakukan pengecekan langsung untuk memastikan kebersihan sudah sesuai standar 3 hari sekali.
Pagi hari	Mengecek kebersihan kamar mandi umum	Penjaga memastikan kamar mandi umum dalam kondisi bersih, tidak berbau, saluran air lancar, dan perlengkapan pendukung berada pada tempatnya.	Pemilik kost mengecek kebersihan kamar mandi secara berkala dan meminta penjaga segera melaporkan jika ada kerusakan keran, saluran mampet, atau keluhan penghuni.
Pagi/siang hari	Mengecek fasilitas dasar kost	Penjaga memeriksa lampu, listrik, air, Wi-Fi, CCTV, tempat sampah, dan fasilitas umum lain yang digunakan penghuni. Memberikan laporan kerusakan kepada pemilik kost.	Pemilik kost menindaklanjuti laporan kerusakan berdasarkan tingkat prioritas.
Siang hari	Memantau tamu dan aktivitas keluar-masuk	Penjaga memperhatikan tamu yang datang, memastikan tamu mengikuti aturan kost, dan menjaga agar aktivitas di lingkungan kost tidak mengganggu penghuni lain.	Pemilik kost mengevaluasi apakah aturan tamu sudah dipatuhi dan memberi arahan kepada penjaga jika terjadi pelanggaran aturan kost.
Siang/sore hari	Membantu pengelolaan kamar kosong	Jika terdapat kamar kosong, penjaga memastikan kamar bersih, rapi, tidak berbau, dan siap ditunjukkan kepada calon penghuni.	Pemilik kost mengecek kesiapan kamar kosong sebelum dipromosikan melalui Mamikost, Google Maps, atau media promosi lainnya.
Sore hari	Mengecek ulang kebersihan area umum	Penjaga melakukan pengecekan ulang terhadap halaman, lorong, tempat sampah, area parkir, dan fasilitas bersama setelah aktivitas penghuni pada siang hari.	Pemilik kost meminta laporan jika area umum terlihat kotor, tempat sampah penuh, atau terdapat fasilitas yang perlu dibersihkan ulang.
Sore/malam hari	Menjaga keamanan lingkungan kost	Penjaga memastikan lingkungan kost tetap aman, memantau area parkir, memperhatikan aktivitas penghuni dan tamu, serta memastikan tidak ada gangguan keamanan.	Pemilik kost mengevaluasi keamanan melalui laporan penjaga, masukan penghuni, atau pengecekan CCTV jika tersedia.

Malam hari	Menutup dan mengamankan akses kost	Penjaga memastikan gerbang, pintu akses, dan area parkir dalam kondisi aman sesuai aturan yang berlaku di Kost Kania.	Pemilik kost memastikan prosedur pengamanan malam dilakukan secara konsisten dan memberi arahan jika ada penghuni yang sering melanggar jam atau aturan akses.
Setiap hari	Membuang sampah	Penjaga mengumpulkan dan membuang sampah dari area umum ke tempat pembuangan yang telah ditentukan agar lingkungan kost tetap bersih dan sehat.	Pemilik kost mengecek apakah sampah dibuang secara rutin dan memastikan tidak ada penumpukan sampah yang mengganggu kenyamanan penghuni.
Setiap hari	Mencatat kejadian penting	Penjaga mencatat keluhan penghuni, kerusakan fasilitas, kamar kosong, tamu penting, gangguan keamanan, atau kejadian lain yang perlu diketahui pemilik.	Pemilik kost meninjau catatan harian penjaga sebagai dasar pengambilan keputusan operasional dan perbaikan layanan.
Setiap hari	Melaporkan kondisi kost kepada pemilik	Penjaga menyampaikan laporan singkat mengenai kondisi kebersihan, keamanan, fasilitas, dan keluhan penghuni.	Pemilik kost memberikan umpan balik, arahan, dan keputusan tindak lanjut berdasarkan laporan harian tersebut.

Berdasarkan beberapa intervensi telah dilakukan selama pendampingan, beberapa perubahan yang telah dilakukan oleh kost Kania adalah sebagai berikut:

Aspek	Kondisi Sebelum Pendampingan	Intervensi	Kondisi Setelah Pendampingan
Promosi	Promosi mengandalkan word of mouth	Pendaftaran Aplikasi Mamikost	Kost memiliki kanal promosi digital yang dapat diakses calon penghuni.
Pencarian Lokasi	Lokasi belum optimal ditemukan calon penghuni secara digital	Pendaftaran Google Maps	Calon penghuni lebih mudah menemukan lokasi Kost Kania. Penghuni mudah dalam mengakses layanan digital
Operasional harian	Tugas penjaga belum terdokumentasi tertulis	Penyusunan job desk harian	Penjaga memiliki panduan kerja dan pemilik memiliki dasar monitoring.
Monitoring layanan	Pengawasan dilakukan informal	Penambahan kolom monitoring pemilik	Pemilik dapat mengevaluasi kebersihan, keamanan, dan fasilitas secara lebih rutin.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pendampingan berbasis analisis SOAR dapat membantu pemilik Kost Kania mengidentifikasi kekuatan usaha, peluang pengembangan, aspirasi pemilik, serta target hasil yang ingin dicapai. Hasil pendampingan tidak hanya berupa rumusan strategi, tetapi juga implementasi awal dalam bentuk optimalisasi pemasaran digital melalui Mamikost, pendaftaran lokasi Kost Kania pada Google Maps, dan penyusunan job desk harian penjaga kost beserta mekanisme monitoring pemilik. Luaran tersebut membantu pengelolaan Kost Kania menjadi lebih terarah, terdokumentasi, dan responsif terhadap kebutuhan penghuni. Dengan demikian, pendampingan ini berkontribusi pada peningkatan profesionalitas pengelolaan usaha kost skala kecil dan dapat menjadi model sederhana bagi usaha kost lain di kawasan pendidikan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak yang sudah berkontribusi dalam pelaksanaan program aktivitas pengabdian dan penyusunan artikel ini. Terima kasih kami ucapkan kepada pemilik maupun pengelola Kost Kania atas kesediaan dan keramah-tamahan dalam berkolaborasi selama proses pengabdian berlangsung.

REFERENSI

- Abduh, J. M. A. M., Amri, A. R. A. R., & Padiyatu, N. (2025). Pengaruh Keberadaan Perguruan Tinggi terhadap Perkembangan Hunian Sewa di Kawasan Pendidikan Tinggi Kota Makassar. *Jurnal Linears*, 8(1), 9-19. <https://doi.org/10.26618/j-linears.v8i1.16813>
- Avelina, M., Puddin, K., & Triansyah, F. A. (2026). Studi Literatur tentang Strategi Pertumbuhan Usaha Kost dalam Meningkatkan Daya Saing dan Tingkat Hunian. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 214-222. <https://doi.org/10.63822/p06azg81>
- El Ghifari, L. F., & Supendi, M. (2024). Penerapan strategi digital marketing pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) Waken Cafe. *Jurnal Niara*, 16(3), 504-512. <https://doi.org/10.31849/niara.v16i3.15295>
- Ghifari, A. Z., & Kurniawan, A. (2025). Strategi pengembangan usaha pada bisnis Soto Lamongan Pak Di dengan pendekatan analisis SOAR. *Jurnal Lentera Bisnis*, 14(2), 1656-1663. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v14i2.1518>
- Khoiriyah, N., & Oktafia, R. (2023). Peningkatan kapasitas usaha mikro, kecil, dan menengah melalui peran fasilitator pendamping di BTPN Syariah Sukapura. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(4), 2899-2906. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i4.20692>
- Ramadhan, L. D. Y., & Agustina, T. S. (2024). Analisis Pengembangan Model Bisnis “Haniffa Kost” dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 7(1), 1-15. <https://doi.org/10.30587/jre.v7i1.7329>
- Restini, N. K., & Satria, G. A. (2023). Strategi peningkatan penjualan UMKM melalui analisis SOAR (Studi pada usaha bakso di Desa Banyuning). *Jnana Satya Dharma*, 11(2). <https://doi.org/10.55822/jnana.v11i2.343>
- Siregar, R. A., Replita, R., Dianto, I., & Hasibuan, N. (2024). Dampak Keberadaan Rumah Kost Mahasiswa terhadap Kehidupan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus Kelurahan Sihitang). *Jurnal At-Taghyir: Jurnal Dakwah Dan Pengembangan Masyarakat Desa*, 6(2), 239-252. <https://doi.org/10.24952/taghyir.v6i2.10843>
- Sitorus, S. D. A., Mariani, S. S., Purba, V. N., Sari, R. D. N., Azaria, T. L., & Pramudita, D. P. D. (2025). Peran change communication strategies pada pengembangan bisnis laundry. *SIBATIK Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan*, 4(11), 3685-3694. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v4i11.3076>
- Stanley, V., & Sidharta, H. (2023). Pengaruh kualitas pelayanan dan fasilitas terhadap loyalitas pelanggan rumah kost Surabaya Barat. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen dan Start-up Bisnis*, 8(4), 418-427. <https://doi.org/10.37715/jp.v8i4.3793>
- Stavros, J. M., & Hinrichs, G. (2022). *The thin book of SOAR: Building strengths-based strategy* (3rd ed.). Thin Book Publishing.
- Wijaya, F., & Sultan, M. A. (2019). Formulasi Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis. *Jurnal Ilmu Manajemen & Bisnis*, 10(2), 205-211