

Efektivitas Aplikasi Mamikos Dalam Meningkatkan Visitor dan Pemasaran Kos Di Kota Medan

¹Fara Sofia Ashari, ²Aisyah Amini, ³Adlin Nahar Lubis, ⁴Purnama Ramadani Silalahi

¹Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, farasofiaa05@gmail.com

²Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, aisyahamini986@gmail.com

³Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, adlinlubis10@gmail.com

⁴Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, purnamaramadani@uinsu.ac.id

Abstract

The Mamikos application is a fairly good boarding house marketing application. However, this application has not been widely used by boarding house seekers in the city of Medan. This study aims to analyze the effectiveness of the Mamikos application in increasing visitors and boarding houses in the city of Medan. This study used a descriptive qualitative approach with data collection using in-depth interviews. Informants in this study are boarding houses in the city of Medan. The results of this study are that there are many platforms that boarding house owners can try, namely one of the best platforms is Mamikos. Using Mamikos makes it easier for boarding house owners in the city of Medan in marketing activities, room management, to property standardization in order to increase selling value. Boarding house seekers don't have to do a survey to find the place they want to live. Mamikos comes with many features provided, starting from direct bookings, chat features with tenants, digital payment methods and many other features.

Keywords: Mamikos Application, Marketing, Boarding House.

Pendahuluan

Mebutuhkan waktu yang lama menjadi sebuah masalah yang dihadapi oleh teman-teman mahasiswa perantauan dalam mencari kost-kostan. Bukan hanya mahasiswa saja, mereka yang merantau bekerja juga kesulitan dalam mencari kost-kostan. Informasi yang tersedia di online sering tidak akurat, tidak lengkap, dan tidak diperbaharui. Kesulitan mencari kos yang sesuai dengan keinginan kita serta sedikitnya data dari kost-kostan yang tersedia secara online membuat Maria Regina Anggit membentuk Mamikos. Didirikan pada 11 november 2015, Mamikos terus dan berusaha menjadi penghubung bagi pemilik kost dan pencari kost.

Rumah kost adalah salah satu tempat tinggal dan apartemen yang ditawarkan oleh penyedia penginapan dalam pengaturan multi-kamar. Kamar yang ditawarkan memiliki fasilitas tersendiri yang bisa ditawarkan kepada calon penyewa, yang kemudian akan dicocokkan dengan harga yang ditetapkan oleh pemilik kost. Perkembangan teknologi seperti yang kita kenal saat ini memberikan kontribusi yang besar bagi pemenuhan segala aspek kehidupan sehari-hari seperti pendidikan, industri dan bisnis. Pesatnya

perkembangan teknologi dapat mendorong manusia untuk mendapatkan berbagai informasi yang dibutuhkan. Semua kebutuhan informasi yang diinginkan terpenuhi dengan bantuan teknologi, termasuk mencari rumah sebagai kebutuhan primer. Sesuai keinginan pencari kost, gaya hidup yang direncanakan bisa berupa rumah, apartemen sewaan atau rumah kost. Dalam hal ini, kos-kosan menjadi pilihan praktis untuk menyewa tempat tinggal, terutama bagi mahasiswa.

Fenomena pemenuhan kebutuhan papan saat ini telah difasilitasi dengan adanya e-business dan e-commerce berbasis aplikasi. Dewasa ini, perkembangan teknologi yang pesat telah menciptakan kebutuhan akan informasi dan pengetahuan, sehingga kehadiran internet yang menyediakan berbagai macam informasi dapat membantu masyarakat dalam mencari informasi baru dengan lebih mudah, nyaman dan efisien. Saat ini banyak website yang menyediakan informasi tentang pensiun, perumahan dan pengembangan lapangan kerja di Indonesia, termasuk website Mamikos. Pada situs web tersebut menyediakan informasi kamar kosan, lengkap dengan fasilitas kost, harga kost, dan dekorasi kamar beserta foto desain kamar yang disesuaikan dengan kondisi.

Landasan Teori

Aplikasi Mamikos

Mamikos merupakan salah satu consumer-to-consumer commerce di Indonesia yang mempertemukan penyedia indekos dengan penyewa indekos. Mamikos adalah layanan pencarian kost di Indonesia yang menyajikan data informasi kost dengan detail fasilitas lengkap. Ragam layanan informasi yang disajikan dalam website mamikos.com adalah berisi layanan informasi alamat rumah kos yang akurat disertai peta lokasi kos yang relevan, foto-foto fasilitas kos dan desain kamar yang lengkap, informasi harga kos dan ketersediaan kamar kos yang selalu diupdate tiap dua minggu sekali.

Mamikos juga berupaya untuk mengekspansi diri dalam memenuhi apa yang dibutuhkan pasar saat ini dengan menciptakan fitur-fitur serta kategori yang diharapkan mampu memenuhi keinginan pengguna. Fitur-fitur yang sudah tersedia saat ini adalah fitur cari kos dekat kampus/universitas di masing-masing kota. Layanan dalam website mamikos.com juga turut dikembangkan, tidak hanya informasi indekos yang menjadi informasi utama yang disediakan namun apartemen, lowongan kerja hingga jual beli barang dan jasa turut menjadi informasi pelengkap aplikasi.

Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Setiap kegiatan yang berhubungan dengan bisnis dapat dipastikan tidak akan terlepas dari kegiatan pemasaran. Pemasaran dilakukan guna untuk mengenalkan perusahaan kepada masyarakat. Proses pemasaran dimulai jauh sebelum barang-barang diproduksi, dan tidak berakhir dengan penjualan. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya terus berjalan, atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan. Pemasaran yang lebih kuat akan memainkan peranan penting dalam memasuki era kegiatan ekonomi baru dan meningkatkan standar hidup.

Pemasaran mencakup usaha perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang perlu dipuaskan, menentukan produk yang hendak diproduksi, menentukan produk yang sesuai, menentukan cara-cara promosi dan penyaluran atau penjualan produk tersebut. Kegiatan dalam pasar tentunya tidak terlepas dari kegiatan pemasaran dan pemasar. Pemasaran yang berarti berkerja dengan pasar guna mewujudkan pertukaran potensial untuk kepentingan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia.

Kos

Rumah kos atau sering juga disebut dengan kos-kosan merupakan salahsatu kebutuhan bagi para mahasiswa yang sedang menempuh ilmu di daerah lain dari luar kampung halaman, dan rumah kos merupakan kebutuhan utama. Pada umumnya mahasiswa yang memiliki prekonomian tinggi akan tinggal di sebuah apartemen atau guest house atau hotel, namun bagi mahasiswa yang memiliki kondisi ekonomi menengah kebawah, biasanya akan tinggal di sebuah kamar tinggal yang biasanya di sebut dengan rumah kos, atau sering juga di sebut dengan kos-kosan.

Dari berbagai sudut pandang, rumah kos atau sering disebut dengan kos-kosan memiliki perbedaan dengan rumah kontrakan sebagai hunian yang biasanya menjadi objek perjanjian sewa-menyewa. Dalam rumah kos atau sering disebut dengan kos-kosan memiliki keterkaitan dengan pemilik kos dan tentu dengan fasilitas yang berbeda pula, seperti pelayanan sebagai bentuk timbal balik dari penghuni kos yang sudah membayar dan pemilik kos sebagai pengelola yang harus senantiasa memberikan pelayanan seperti bersih-bersih dan penjagaan keamanan dan kebanyakan perjanjian rumah kos juga dilakukan secara lisan antara pemilik rumah kos dan kos-kosan. Dalam prakteknya maka kita akan menemukan berbagai bentuk perjanjian yang dilakukan oleh pemilik kos dan penghuni kos, dapat dipahami perjanjian seperti ini merupakan perjanjian campuran yang didalamnya memuat beberapa aspek perjanjian yang sulit dikualifikasikan.

Dari aturan hukum yang diatur dalam Undang-Undang Hukum Perdata tidak ditentukan secara tegas tentang bentuk perjanjian sewa-menyewa yang dibuat oleh para pihak. Hal yang perlu difahami dari suatu perjanjian lisan adalah, bahwa perjanjian lisan ini biasanya memiliki resiko yang sering timbul di kemudian hari. Karena biasanya pemilik rumah kos atau sering di sebut dengan kos-kosan dan calon penghuni kos hanya menyepakati mengenai berapa jumlah besaran uang yang harus dibayar serta jangka waktu perjanjian sewa-menyewa rumah kos atau sering disebut juga dengan kos-kosan dan atau indekos.

Visitor

Visitor dalam bahasa Indonesia berarti pengunjung. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, pengunjung berasal dari kata kunjung yang berarti orang yang mengunjungi. Arti dari kata pengunjung adalah orang yang mengunjungi suatu tempat dengan maksud dan tujuan tertentu. Pengunjung dalam masalah ini yaitu pengunjung yang melakukan kunjungan dalam suatu tempat atau perusahaan yang mempunyai kepentingan atau tujuan yang harus diselesaikan dalam waktu tertentu.

Visitor adalah jumlah keseluruhan pengunjung dari sebuah blog atau website dalam kurun waktu tertentu. Atau secara sederhananya, semua orang yang telah

mengakses halaman blog disebut visitor. Didalam google analytics hingga tools yang digunakan untuk menganalisa kunjungan, visitor terbagi atas beberapa istilah seperti hits, unique visitor hingga pageviews. Sebagai seseorang pemilik bisnis yang menggunakan website sebagai media promosi dan transaksi, data visitor sangat penting untuk dipahami. Karena dengan data visitor inilah kita bisa menentukan kebijakan untuk membuat promo, target market hingga gaya komunikasi dengan pelanggan atau calon pelanggan.

Metode Penelitian

Penelitian mengenai dampak aplikasi mamikos dalam meningkatkan visitor dan pemasaran di kota Medan menggunakan metode pendekatan Deskriptif Kualitatif. Data yang diperoleh melalui wawancara dalam penelitian ini di analisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan cara data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan dideskriptifkan secara menyeluruh. informan yang ada pada penelitian ini adalah Aminah dan Sofyan selaku pemilik kost yang menggunakan aplikasi Mamikos dan nurul selaku mahasiswa pencari kos di kota Medan. Data wawancara dalam penelitian adalah sumber data yang dianggap valid, maka peneliti perlu melakukan diskusi dengan pemberi data agar penafsiran akan data yang diperoleh dapat disepakati. Metode pendekatan deskriptif kualitatif adalah metode metode pengolahan data dengan cara menganalisa faktor faktor yang berkaitan dengan objek penelitian dengan penyajian data secara lebih mendalam terhadap objek penelitian.

Hasil dan Pembahasan

Mamikos hadir dalam bentuk website karya PT. Mama Teknologi Properti yang berasal dari Yogyakarta dengan berbasis pada informasi penyedia layanan jasa indekos hampir di seluruh Indonesia. Mamikos adalah karya dari anak bangsa, Maria Regina Anggit selaku CEO dan Co-founder dari platform Mamikos dalam naungan PT. Mama Teknologi Properti yang muncul dari keresahan yang dialami oleh sebagian besar teman-teman perantauan dalam mencari informasi jasa kos yang masih dilakukan secara offline atau dengan mendatangi secara langsung penyedia kos. Meskipun sudah ada informasi jasa kos secara online , namun informasi yang disajikan kurang akurat, tertata dan ter-update secara cepat sehingga hal ini yang membuat Anggit bersama tiga temannya berinisiatif untuk menciptakan sebuah aplikasi yang mampu menyajikan informasi penyedia layanan jasa kos yang terlengkap dan ter-update dari waktu ke waktu. Fitur-fitur yang sudah tersedia saat ini adalah fitur cari kos dekat kampus/universitas di masing masing kota besar salah satunya Medan dan kota besar lainnya.

Penyewaan kamar indekos menjadi ladang bisnis properti yang banyak diminati oleh berbagai kalangan. Keuntungan yang menjanjikan karena tidak perlu berperan langsung di dalamnya, melainkan sebagai passive income bagi pemiliknya. Apalagi letak tempat rumah kos yang strategis menjadi sangat berpotensi bagi mahasiswa maupun pekerja yang sedang mencari tempat tinggal sementara. Pemilik rumah kos akan menyewakan kamar beserta fasilitas yang dimiliki yang kemudian dipromosikan melalui berbagai platform sosial media. Tujuannya untuk menjangkau calon penyewa kos lebih jauh. Memulai dan

mengembangkan bisnis kos menjadi hal yang sangat mudah karena banyak platform online yang bisa dimanfaatkan untuk melakukan pemasaran kos secara efektif yaitu dengan cara.

Memasang Iklan Melalui MamiAds

Iklan kos yang dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang kos yang sedang dipasarkan. Informasi tersebut dapat berupa deskripsi lokasi kos, keunggulan, bangunan kos, ragam fasilitas, hingga harga kos. Mengiklankan kos dengan baik melalui online juga bermanfaat sebagai sarana branding. Bila memiliki kos yang bertema minimalis pemilik kos melakukan branding pada bisnis kos tersebut dengan target pasar yang sesuai seperti mahasiswa atau pekerja. Pada mamikos terdapat banyak nilai tambah yang bisa didapatkan, seperti salah satu satunya adalah pemilik kos dapat melihat performa iklan pada aplikasi mamikos dalam memberikan penawaran promo seperti diskon atau potongan harga agar iklan semakin menarik dan bisa membuat calon penyewa segera memutuskan untuk memilih serta menyewa kos.

Selain itu, setelah mampu membuat iklan kos yang menarik di Mamikos, pemilik kos bisa menggunakan MamiAds agar iklan yang dibuat semakin mudah ditemukan oleh calon penyewa. MamiAds adalah fitur Mamikos yang dapat menaikkan iklan properti ke posisi yang lebih tinggi dalam peringkat hasil pencarian. Untuk menggunakan MamiAds, harus memiliki saldo MamiAds terlebih dahulu, setelah itu diarahkan untuk menganggarkan saldo pemilik kos dan iklan yang dipasang akan langsung naik posisi. Nantinya saldo MamiAds tersebut dapat dianggarkan sesuai kebutuhan untuk menaikkan iklan kos. Saldo MamiAds dapat dianggarkan melalui 2 metode anggaran, yakni metode saldo maksimal dan dibatasi harian. Sekarang ini perubahan yang terjadi dalam kurun waktu cukup cepat yaitu perkembangan teknologi komunikasi. Perubahan dalam hal telekomunikasi memberikan dampak terhadap pemilik kost dalam menjalankan kost nya seperti hasil wawancara yang diungkapkan oleh Aminah sebagai pemilik kost :

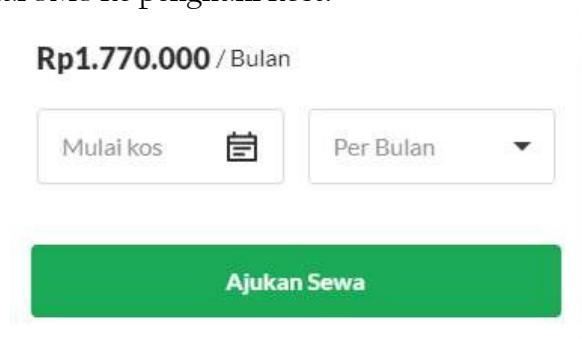
“Dengan adanya aplikasi Mamikos lebih mudah dalam mengelola kost-kostan. Mengelola kost kini semudah menjentikkan jari, karena tidak hanya di web Mamikos hadir dalam bentuk aplikasi sehingga memudahkan saya selaku pemilik kost dalam memanejemen kos dimana pun dan kapan saja. Saya juga dengan mudah dapat memantau penyewa kost lewat aplikasi”

Aplikasi Pencari Kos Nomor 1 di Indonesia” merupakan slogan yang digunakan guna mengembangkan citra dari website Mamikos.com. Mamikos berupaya mengembangkan dan menawarkan beragam keunggulan yang cukup bersaing dengan website penyedia informasi hunian lainnya, yang dikemas dengan sangat menarik dan pastinya mengikuti perkembangan yang dibutuhkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan informasi hunian yang kekinian. Demi menciptakan pengalaman yang lebih aman dan menyenangkan seputar sewa-menyewakan properti, Mamikos, memiliki sederet fitur yang dapat dimanfaatkan pemilik kos (disebut juga sebagai Mitra Mamikos) maupun pencari kos agar dapat terhubung dengan mudah. Sederet fitur tersebut di antaranya:

Booking Langsung

Fitur Booking Langsung adalah fitur dari Mamikos, di mana dengan fitur ini calon penyewa kost atau tenant bisa langsung memesan kost yang diinginkan jauh-jauh hari maksimal 3 bulan sebelum tanggal masuk. Selain itu, dengan fitur Booking Langsung, calon penghuni juga bisa langsung melakukan pembayaran sewa kost dengan sistem pembayaran via Mamikos dengan berbagai pilihan metode pembayaran seperti Gopay, BNI, BRI, dll. Keuntungan yang didapat bila mendaftar Booking Langsung adalah sebagai berikut:

1. Akan mendapatkan kemudahan dalam mengatur Booking kost karena dapat menerima booking via aplikasi dengan kemudahan akses di mana saja dan kapan saja.
2. Pembayaran uang kost pun otomatis dilaporkan dan dikelola oleh Mamikos dan terhubung langsung dengan rekening pemilik kost.
3. Selama pengajuan sewa berlangsung, pencari kost dapat menghubungi pemilik kost lewat chat Mamikos untuk bertanya lebih lanjut tentang tipe kost yang dipilihnya.
4. Fitur Tagihan Otomatis. Fitur ini akan membantu menagih uang sewa secara otomatis melalui SMS ke penghuni kost.



Gambar 1. Tampilan Booking Langsung

Seperti dengan hasil wawancara dengan Nurul sebagai mahasiswa pencari kost-kostan yang ada di kota Medan.

“ Dengan adanya fitur booking langsung untuk saya yang tinggal di luar kota memudahkan ngebooking kost lewat jarak jauh atau mengatur lokasinya yang ada di dekat universitas, dan juga bisa mengatur harga sesuai dengan kebutuhan yang dicari boleh dikatakan sesuai dengan budget yang dimiliki. Fitur mengatur dan mencari fasilitas yang diinginkan seperti ac,wifi,springbed dan lemari. Setelah mengatur lokasi,harga dan fasilitas bisa langsung ngebooking.

Premium Membership

Premium Membership adalah layanan Mamikos yang dapat membantu promosi iklan kost Anda. Selain iklan akan lebih mudah ditemukan oleh pencari kost, Anda juga mendapatkan keuntungan lain yang sangat menarik, diantaranya:

1. Memaksimalkan Iklan Kost: pemilik kost dapat memaksimalkan iklan kost dengan alokasi saldo Premium, sehingga iklan akan mudah ditemukan pencari kost.
2. Statistik Iklan Kost: pemilik kost dapat melihat statistik iklan kost seperti: jumlah iklan kost dilihat, iklan difavoritkan oleh pencari kost, dan lain sebagainya. Fitur ini dapat membantu untuk menilai keefektifan iklan kost yang telah dibuat.

3. Promosi di Media Sosial Mamikos & O LX: Iklan kost akan dipromosikan di akun media sosial resmi Mamikos dan juga dibuatkan iklan pada situs O LX. Kesempatan iklan kost ditemukan oleh pencari kost semakin besar. (Untuk paket Premium tertentu, syarat & ketentuan berlaku).
4. Foto Gratis: Untuk pemilik kost di beberapa area akan mendapatkan fasilitas foto gratis yang diambil oleh fotografer profesional dari Mamikos. Berikut area yang mendapatkan fasilitas Foto Gratis: Jabodetabek, Bandung, Jatinangor, Cimahi, Yogyakarta, Solo, Semarang, Surabaya, Sidoarjo, Malang, Medan, Makassar, dan Denpasar.
5. Cek Properti Sekitar: pemilik kost bisa mencari tahu dan mempelajari properti sekitar dengan Cek Properti Sekitar, yakni menganalisis keunggulan yang dimiliki oleh kost di area yang sama dengan kost yang dicari agar bisa menentukan strategi terbaik dan membuat kost lebih unggul.

Chatroom

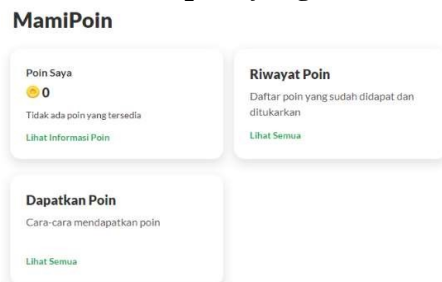
Chatroom pada Mamikos adalah media komunikasi antara pemilik kos dengan calon penyewa. Melalui chatroom calon penyewa bisa memberikan pertanyaan kepada pemilik kos terkait kos, seperti alamat kos, harga dan sebagainya.



Gambar 2. Tampilan Chat Dengan Pnyewa

Mami Poin

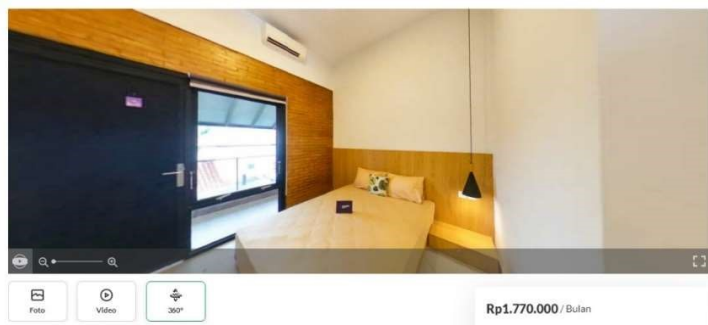
MamiPoin adalah program loyalitas yang dibuat khusus untuk Mitra Mamikos. Dengan mengumpulkan poin dari setiap aktivitas yang dilakukan di aplikasi Mamikos, Mitra Mamikos berkesempatan membawa pulang beragam hadiah menarik, mulai dari voucher belanja, pulsa, token listrik, perabotan rumah tangga, hingga 3 motor Honda Beat secara gratis. Cukup dengan menukarkan poin yang dimiliki.



Gambar 3. Tampilan Mami Poin

Virtual Tour

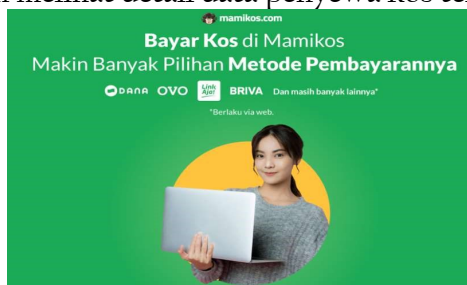
Virtual Tour merupakan merupakan fitur yang menampilkan area kos dari segala sisi secara detail dan tak terbatas (360°) untuk mempromosikan kos lebih menarik. Fitur ini memudahkan pencari kos untuk survei kos secara online di mana dan kapan saja, sehingga tidak perlu survei langsung.



Gambar 4 Tampilan Virtual Tour

Pembayaran Digital

Billing, Mamikos mendukung transaksi secara cashless. Berbagai metode pembayaran telah tersedia di Mamikos, seperti Transfer Bank, Credit Card, GOPAY, OVO, Dana, LinkAja, Alfamart, dan Indomaret. Biaya sewa yang telah dibayarkan oleh penyewa akan diteruskan ke rekening Mitra Mamikos. Dengan menggunakan fitur billing, reminder tagihan otomatis akan dikirimkan ke penyewa kos. Selain itu, cash flow Mitra Mamikos akan tercantum dalam aplikasi, tidak perlu mencatat secara manual dan Mitra Mamikos tidak kesulitan ketika ingin melihat detail data penyewa kos tertentu.



Gambar 5. Bentuk pembayaran

Goldplus

Mamikos GoldPlus adalah paket yang menggabungkan fitur Booking Langsung (berlaku di semua paket) dan Premium (hanya berlaku di Paket 2 & 3). Cukup sekali mendaftar, Anda sebagai pemilik kost dapat memanfaatkan fitur dan layanan Mamikos dalam paket yang telah disesuaikan dengan situasi dan skala usaha kost yang Anda miliki. Berikut adalah beberapa keuntungan yang akan Anda dapat bila bergabung dalam Mamikos GoldPlus:

1. Pemilik kost nantinya akan mendapatkan dua keuntungan dari Paket Premium dan Booking Langsung sekaligus (tergantung tipe paket GoldPlus yang diambil).
2. Lebih mudah digunakan pemilik kost

3. Anda sebagai pemilik kost bisa mendapatkan bantuan dari konsultan untuk mengelola urusan kost.
4. Metode dan sistem pembayaran yang praktis.

Dengan berbagai layanan dan fitur yang disediakan tersebut, banyak pemilik kos di Indonesia merasakan adanya peningkatan okupansi yang signifikan.

1. Manajemen yang Profesional

Memiliki tim yang berpengalaman di bidang pengelolaan properti dengan jam terbang tinggi, Singgahsini memiliki komitmen untuk selalu memastikan proses operasional kos berjalan dengan efektif, efisien, dan memiliki standar mutu pelayanan yang terbaik sehingga mampu meningkatkan pengalaman penghuni dan menjadi nilai tambah bagi properti. Tentunya akan semakin menguntungkan properti kost. Seperti dengan hasil wawancara oleh Sofyan sebagai pemilik kost :

“ Senang sekali menggunakan aplikasi Mamikos karena terdapat pengelolaan keuangan yang sangat membantu saya dalam memantau kondisi keuangan usaha kost. Pengelolaan keuangan secara otomatis menampilkan pendapatan, pengeluaran dan penghasilan bersih saya yang tercatat di aplikasi Mamikos berdasar bulan/semester/tahun”.

2. Perawatan Aset Properti yang Terstandardisasi

Melalui standar kualitas pelayanan yang terbaik, tim Singgahsini akan memastikan aset pada properti kos Anda terjaga dengan baik selama masa pengelolaan. Singgahsini menjalankan prosedur pengawasan yang terukur dan perawatan aset secara berkala, baik fasilitas kamar maupun fasilitas umum di properti kos Anda.

3. Tata Kelola Operasional Kos yang Transparan

Mitra kost tidak perlu khawatir sebab Singgahsini berkomitmen bahwa hubungan kepercayaan dengan pemilik properti adalah salah satu aspek yang nilainya harus tetap terjaga. Oleh karena itu, Singgahsini memastikan prosedur operasional pembayaran dijalankan secara terukur dan transparan melalui platform Mamikos.

4. Pemasaran Kamar yang Maksimal

Pencari kost akan mendapatkan layanan pemasaran kamar yang maksimal. Singgahsini melalui Mamikos berkomitmen untuk melakukan penjualan kamar secara maksimal melalui berbagai saluran pemasaran, sehingga kos akan lebih cepat ditemukan oleh pencari kos, dan tentu saja kos akan lebih cepat penuhnya.

5. Didukung oleh Aplikasi Pencarian Kos Terbaik

Singgahsini merupakan bagian dari Mamikos yang merupakan pionir dalam kategori housing sebagai aplikasi pencarian kos nomor 1 di Indonesia. Sehingga nantinya, Singgahsini akan memaksimalkan listing kos, bekerja sama dengan fitur-fitur premium di dalam aplikasi Mamikos yang menggunakan dokumentasi eksklusif, yaitu foto, video, dan virtual tour.

Kesimpulan

Mamikos yang merupakan aplikasi pencarian kost terbaik di Indonesia menawarkan banyak layanan menarik yang bisa dijadikan pilihan untuk mengelola kost. Adapun layanan tersebut adalah booking langsung, singgahsini, premium membership, mamikos goldplus, mami poin, laporan keuangan dan virtual tour. Mamikos membantu mitra dalam mengoptimalkan okupansi properti yang dimiliki sehingga bisnisnya dapat berjalan dengan stabil dan terus berkembang. Tidak hanya dari segi pengelolaan properti saja, namun mitra Mamikos juga mendapatkan keuntungan bergabung dengan komunitas bergabung dengan komunitas mitra Mamikos. Mamikos memperkuat sinergi dengan para mitra untuk mendukung perkembangan bisnis kos di Indonesia. Diharapkan para mitra Mamikos dapat meningkatkan okupansi dan mempertahankan stabilitas bisnisnya saat ini.

Daftar Pustaka

- Ahmadi, R, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta : Ar-ruza Media, 2014)
- Dwi Ratnasari, Dindira Bela Qur'ani, Apriani, "Sistem Informasi Pencarian Tempat Kos Berbasis Android", *Jurnal Ilmiah Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi*, Vol. 4 (1), Januari 2018.
- Farida, Lamsah, & Periyadi, *Manajemen Pemasaran*, (Banjarmasin : Deepublish, 2019)
- Hasibuan Malayu S.P, *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2001)
- Heriyanto Aan, "Analisis Pemanfaatan Buku Elektronik (E-Book) Oleh Pemustaka Di Perpustakaan SMA Negeri 1 Semarang" *Jurnal Ilmu Perpustakaan*, Vol.2 (2), 2013
- Juwana Muh, "Kost Putri Eksklusif Hafisa 2: Tinjauan Aspek Pemasaran", (Skripsi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2020)
- Mahardika Jeffry, " Akad Sewa Menyewa Kamar Kos Melalui Makelar Online Pada Aplikasi Mamikos Perspektif Fatwa DSN MUI Nomor 93 Tahun 2014" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Maulana Ibrahim Malang, 2021)
- Murti Nugroho, Sisilia Kristina "Analisis Profil Konsumen Pembuatan Aplikasi Indekos Dengan Pendekatan Desain Proposisi Nilai" *Jurnal Bisnis & Ekonomi*, Vol 9 (2), 2019
- Raharjo R, "Jawara Kost dan Rumah Kontrakan Dalam 30 Hari, (PT Gramedia Pustaka Utama, 2013)
- Rita nurmalina, dkk, *Pemasaran: Konsep dan Aplikasi*, (Bogor : IPB Press, 2015).
- Salem Renaldy, "Pelaksanaan Sewa-Menyewa Rumah Kost Ditinjau Dari Hukum Positif dan Hukum Islam," (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020).
- Nugraha Shafwan, "Keputusan Mahasiswa Memilih Tempat Indekos Di Mamuju : Focused Group Discussion Dengan Mahasiswa Jurusan Manajemen STIE Muhammadiyah Mamuju", *Jurnal ilmiah Ilmu Manajemen*, Vol 1 (2), 2019
- <https://mamikos.com/info/panduan-bisnis-kos/>