

## **Resume Narasumber**

Hal yang menjadi kendala dari pengembangan kost dari client yaitu banyak nya pesaing kost yang ada di area kost client sehingga membuat persaingan kost semakin ketat. Selain itu, client masih mengandalkan calo(orang suruhan) untuk mempromosikan kost kepada pencari kost dengan biaya utama yang telah ditentukan oleh pemilik kost, dan calo menentukan harga sendiri asalkan harga utama kost terpenuhi. Metode yang digunakan client untuk mempromosikan kost juga masih secara konvensional dengan cara menunggu pencari kost datang ke kost kost an nya sehingga terkesan metode ini kurang efektif . Selain itu, pemilik harus selalu update tentang apa aja fasilitas yang ditawarkan oleh pemilik kepada pencari kost, harga yang kadang fluktuatif