



## BUSINESS

## Hunian Istimewa di Hari Tua

Hunian lansia tak lagi sekadar tempat tinggal, tapi menjelma menjadi industri yang menjanjikan. Berbagai aktivitas, layanan kesehatan, dan komunitas menjadi opsi bagi lansia untuk menikmati hari tua dengan lebih menyenangkan.

**DESY YULIASTUTI**



**"HATI YANG GEMBIRA, haha, adalah obat, Seperti obat hati yang senang, Tapi semangat yang patah, keringkan tulang Hati yang gembira, haha, Tuhan senang."** Suara Lies Sutjahyani lantang menyanyikan lagu *"Hati yang Gembira Adalah Obat"* pada perayaan seabad usianya pada 10 April 2026. Hari itu, di Senior Club Indonesia, Pantai Indah Kapuk, Jakarta Utara, ia tampak gembira dikelilingi anak, cucu, dan rekan sesama lansia. Ada pula tumpeng dan kue untuk melengkapi acara.

Menjalani masa muda sebagai wanita karier dan olahragawati, hidup Oma Lies pernah berada di

titik yang lebih sunyi. Sejak suaminya meninggal dunia, hari-harinya diisi kesepian. Rutinitas perlahan menghilang, berganti hari-hari yang panjang tanpa teman bicara. Anaknya terkadang sampai mengajaknya ke kantor agar dia tidak sendirian di rumah. Namun, semua berubah ketika pada 2013 sang anak membawanya ke Senior Club Indonesia.

Di sana, hari-harinya kembali terisi. Saat *Fortune Indonesia* berkunjung, Oma Lies tampak bersemangat mengikuti beragam agenda harian—mulai dari minum teh di pagi hari, pemeriksaan tekanan darah, berjemur, *pound fit* khusus lansia, bernyanyi, serta berbagai aktivitas lainnya. Bersama para senior lain, ia menemukan kembali ritme hidup yang sempat hilang. "Aku senang banyak teman, tiap hari kami dijemput. Diajak nyanyi-nyanyi, aku diajari macam-macam, olahraga, menulis, melukis, dansa," ujarnya.

Lenny Widjaja, Executive Director Yayasan Inti Nusa Dharmabakti Optima yang menaungi Senior Club Indonesia, mengatakan bahwa saat memasuki usia lanjut, yang berubah bukan hanya aktivitas, tetapi juga soal cara seseorang memandang produktivitas. "Seperti Oma Lies, kami ingin lansia di sini menjadi lansia tangguh, bukan lansia yang renta," katanya (14/4).

# “Ibarat hotel, ada hotel *budget*, ada hotel berbintang. *Senior living* semacam itu. Kurang lebih memberi opsi bagi masyarakat.”

-David H. Nahason, Manager Atedia Senior Living

Membuat orang tua tetap berdaya juga menjadi pertimbangan utama Yuda Himawan (43) untuk mencari hunian lansia bagi papa mertuanya yang memasuki usia 70 tahun. Medio Juni mendatang, ia mendapat penugasan relokasi ke kantor regional perusahaannya di Singapura selama dua tahun, sekaligus mendampingi sang istri yang melanjutkan studi. Membawa lansia ke luar negeri bukan pilihan mudah. Tapi membiarkan tinggal sendiri terasa terlalu berisiko. Setelah melalui diskusi panjang, pilihan dijatuhkan ke RUKUN Senior Living. “Di sana bisa bersosialisasi, bisa tinggal dan dilayani, ada fasilitas, dan kunjungan dokter yang selalu memantau kondisi fisik papa. Kami juga jadi lebih tenang,” ujarnya (15/4).

Sepenggal kisah itu mencerminkan perubahan pandangan di tengah stigma yang masih kental di Indonesia: anak yang menitipkan orang tua di panti jompo kerap dianggap ogah repot, bahkan durhaka. Namun, pandangan ini mulai bergeser. Kini, panti

jompo sering menjadi solusi bagi lansia yang butuh teman sebaya, lengkap dengan perawatan medis profesional, dan pengawasan 24 jam.

Data Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, pada 2025 jumlah penduduk berusia 60 tahun ke atas mencapai 33,94 juta orang, atau 11,93 persen dari total populasi nasional sebesar 284,44 juta jiwa. Sebagai perbandingan, pada 2020, persentase lansia hanya 9,78 persen dari total populasi.

Perubahan demografi ini turut menumbuhkan lanskap bisnis, termasuk industri akomodasi.

Ekosistem *senior living* bermunculan sebagai alternatif tempat tinggal atau wadah bagi para lansia. Bedanya dengan panti jompo, *senior living (lifestyle-based)* berorientasi pada gaya hidup aktif, kemandirian, serta fasilitas kenyamanan bagi lansia yang masih mandiri maupun berkebutuhan khusus. Sedangkan, panti jompo (*care-based*) berorientasi pada bantuan medis dan perawatan harian untuk lansia dengan ketergantungan tinggi.

Founder RUKUN Senior Living sekaligus Ketua Asosiasi Senior Living Indonesia

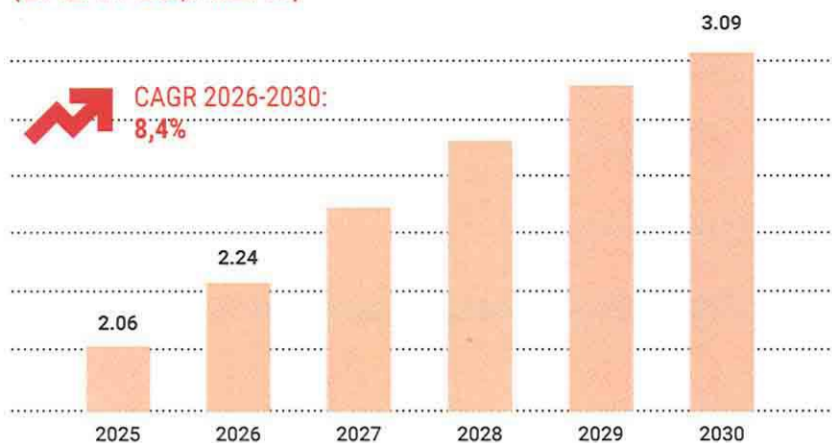
(ASLI), Herman Kwik, mengungkapkan *senior living* sejatinya sudah jamak di luar negeri seperti di Amerika Serikat. Bahkan, di Asia Tenggara seperti Malaysia, Singapura, Thailand, dan Filipina sudah berkembang sejak 2012-2013. Di Indonesia, embrio ekosistem *senior living* ini sesungguhnya telah lama ada, meski dalam bentuk yang berbeda.

“Kalau kita lihat sejarahnya, pemain di lanskap hunian lansia di Indonesia lebih banyak dari panti werdha atau panti jompo, baik pemerintah maupun yayasan. Dari



Dari kiri ke kanan: David H. Nahason, Manager Atedia Senior Living; Lenny Widjaja, Executive Director Yayasan Inti Nusa Dharmabakti Optima; Herman Kwik, Founder RUKUN Senior Living dan Ketua Asosiasi Senior Living Indonesia (ASLI)

## PASAR HUNIAN LANSIA 2026 (DALAM US\$MILIAR)



SUMBER: THE BUSINESS RESEARCH COMPANY

situ sebetulnya sudah ada bibit-bibit yang berkembang menjadi komersial,” ujarnya (10/4).

Momentum pertumbuhan industri mulai terasa ketika para pelaku usaha mengonsolidasikan diri dalam sebuah asosiasi. ASLI berdiri pada 2015 untuk merangkul seluruh spektrum layanan lansia, bermitra dengan Ageing Asia serta Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Caregiver. Ekosistem ini dipetakan ke dalam tujuh kategori utama: *Senior Residence, Nursing Home, Geriatric Healthcare, Senior Club, Home Care Service, Caregiver Training & Placement*, serta *Senior Product/Other Service Provider*.

Saat ini, terdapat sekitar 30 pelaku usaha yang terdaftar di ASLI. Namun, pertumbuhan tiap segmen belum merata. Layanan berbasis rumah (*home care*) masih menjadi tulang punggung industri. Di saat yang sama, *senior club* mulai berkembang seiring

meningkatnya kebutuhan lansia untuk tetap aktif tanpa meninggalkan rumah. Sementara *nursing home* tetap relevan bagi lansia dengan kebutuhan perawatan intensif, seperti pasca-stroke atau kondisi medis tertentu.

### Membayar Kenyamanan

*Senior living* dirancang untuk menopang rutinitas, hobi, hingga kehidupan sosial yang tetap aktif, sekaligus memenuhi kebutuhan personal sehari-hari para lansia. Pendekatan ini menjawab kebutuhan segmen menengah ke atas. *Senior living* menggabungkan hunian, kesehatan, dan gaya hidup dalam satu ekosistem dengan standar layanan setara hotel berbintang dan lingkungan eksklusif. Mulai dari kamar yang nyaman, televisi layar datar, dapur mini, ruang makan, AC, *water heater*, gym, kolam renang, *caregiver, exercise therapy, ballroom, salon, activity room, jogging track, art*

*room*, ruang karaoke, *jacuzzi*, sauna, kebun, danau pemancingan, dan sebagainya.

Model tersebut dikembangkan beberapa pelaku usaha, salah satunya RUKUN Senior Living di kawasan Sentul yang menjadi pionir *senior living* di Indonesia. Didirikan sejak 2012, fasilitas hunian mengusung konsep terpadu *Continuing Care Retirement Community (CCRC)* yang memungkinkan lansia mendapatkan layanan berkelanjutan sesuai kebutuhan mereka. Dalam satu kawasan, tersedia beberapa pilihan, mulai dari The Villas Senior Village sebagai hunian mandiri bagi usia 50+, RUKUN Senior Living Resort dengan konsep *residential resort*, hingga RUKUN Senior Care Dementia Support yang difokuskan pada penanganan lansia dengan demensia.

Herman menjelaskan bahwa untuk layanan *resort*, biaya dasar berada di kisaran Rp800.000 per malam. “Kita anggap seperti tinggal di hotel. Jadi, tarifnya per hari,” ujarnya. Namun, untuk masa tinggal jangka panjang, skema harga menjadi lebih efisien. Secara bulanan, biaya untuk satu penghuni mandiri berada di kisaran Rp20 jutaan untuk senior yang mandiri.

Herman mengungkap, rerata penghuni memilih skema tinggal jangka panjang atau *long stay*,

bahkan ada yang sampai tujuh tahun. Namun, ada pula yang *short stay*, misalnya senior yang dititipkan sementara karena anaknya sedang keluar negeri. Menjelang hari raya, kebutuhan *short stay* meningkat. “Musim Lebaran, kita selalu penuh karena ART atau susternya mudik,” ujarnya.

Tarif tersebut tidak hanya mencakup akomodasi, tetapi juga berbagai layanan terintegrasi. Dalam paket tersebut, penghuni mendapatkan kamar, layanan *housekeeping, laundry*, serta konsumsi harian—dari sarapan, makan siang, makan malam, hingga *snack* dan *coffee time*. Selain itu, tersedia pula berbagai aktivitas komunitas, fasilitas rekreasi seperti kolam renang dan ruang hiburan, hingga kunjungan dokter untuk konsultasi rutin. Pemantauan kondisi kesehatan dasar, seperti cek tekanan darah dan berat badan, juga menjadi bagian dari layanan standar. Tak hanya itu, lingkungan hijau dan asri juga menjadi nilai tambah dari hunian.

Struktur biaya akan berubah seiring kebutuhan penghuni. Untuk lansia yang membutuhkan bantuan dalam aktivitas sehari-hari, seperti berpindah tempat atau perawatan personal, tersedia pula layanan *assisted living* dengan biaya tambahan. “Kalau dia butuh asistensi, tambahannya sekitar Rp4

jutaan per bulan,” kata Herman.

Pada segmen lain, yakni layanan khusus demensia atau *memory care*, tarif dasar relatif sama, yakni sekitar Rp800.000 per hari. Namun, intensitas layanan menjadi pembeda utama. Penghuni dengan demensia membutuhkan pemantauan penuh sepanjang hari oleh tenaga khusus, sehingga pendekatan yang diberikan lebih intensif dan terstruktur. Di sisi lain, untuk hunian berbasis kepemilikan, RUKUN Senior Living menawarkan unit yang dapat dibeli dengan harga mulai dari Rp800 jutaan untuk tipe terkecil. Dari total 54 unit yang dipasarkan pada fase awal, sebagian besar telah terserap pasar.

Meski penghuni vila membeli properti secara mandiri, akses terhadap layanan tetap tersedia. Namun, layanan tambahan seperti pendampingan harian akan dikenakan biaya terpisah. Nilai tambah utama terletak pada sistem

dukungan yang lebih responsif, terutama dalam situasi darurat.

“Kalau di perumahan biasa mungkin yang datang *security*. Tapi di sini bisa *caregiver* atau perawat, bergantung kebutuhan,” ujar Herman.

Sebagai bagian dari ekosistem *senior living*, Senior Club Indonesia diarahkan menjadi sentra kegiatan senior. Lenny mengatakan, dengan hampir 50 anggota dan rata-rata kunjungan sekitar 30 orang per hari, fasilitas yang ditawarkan menekankan aktivitas harian. “Pagi datang, tanda-tanda vitalnya dicek, ada banyak kegiatan, kami juga menggelar *outing* bersama,” katanya. “Saat jam istirahat bisa berkumpul, bisa memanjakan diri, ada refleksologi dan salon, ada karaoke juga. Mereka mendapat makan dan ada ahli gizi.”

Untuk mendukung mobilitas, ada layanan antar-jemput lansia untuk kawasan di sekitar Pantai Indah Kapuk. Lenny

## SKALA OPERASIONAL SENIOR LIVING

SKALA OPERASIONAL	KAPASITAS	JUMLAH KAMAR
SKALA KECIL	Group Home (Akomodasi skala rumah) dan Senior Living Ukuran Kecil	1-49 kamar
SKALA MENENGAH	Senior Living Ukuran Sedang	50-99 kamar
SKALA BESAR	Senior Living Ukuran Besar	100+ kamar

SUMBER: ASOSIASI SENIOR LIVING INDONESIA (ASLI) 2025

mengungkapkan, Senior Club Indonesia didirikan pada 2012 sebagai pusat aktivitas, bukan untuk *long stay*. Namun, bangunan dua lantai itu memiliki 24 kamar untuk istirahat. Meskipun demikian, pihaknya tetap menerima anggota yang ingin menginap.

Model bisnisnya *membership*, tapi calon anggota dapat mencoba hingga lima kali dengan biaya Rp500.000 per kunjungan sebelum bergabung. Biaya pendaftaran sebesar Rp5 juta, sementara iuran

bulanan untuk anggota mandiri Rp4,85 juta—dan Rp6,3 juta untuk yang membutuhkan pendamping, sudah termasuk makan. Senior Club Indonesia memfasilitasi senior mandiri dan berkebutuhan khusus.

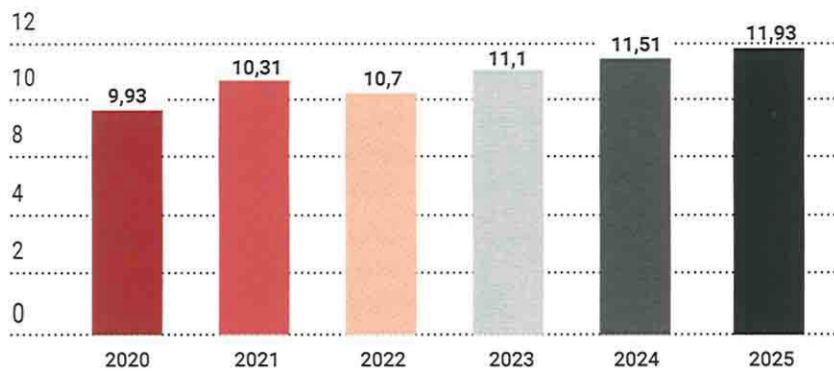
Lenny menjelaskan, permintaan pun mengalami pergeseran signifikan pascapandemi. Saat ini, 70 persen member merupakan lansia berkebutuhan khusus, padahal sebelumnya segmen ini hanya ditargetkan 20 persen. Komposisi gender masih didominasi perempuan dengan rasio 70:30. Sementara mayoritas usia berada di rentang 80–89 tahun yang mencapai 90 persen dari total anggota.

Ekosistem *senior living* juga berkembang di Surabaya dengan kehadiran Atedia Senior Living yang beroperasi sejak Maret 2024 dan menjadi salah satu pemain baru dengan pendekatan bertahap. Mengusung tiga

**“Senior living menjadi win-win solution, baik bagi keluarga maupun bagi individu lansia untuk menunjang kualitas hidup.”**

**-Herman Kwik, Founder RUKUN Senior Living dan Ketua Asosiasi Senior Living Indonesia (ASLI)**

## PERSENTASE PENDUDUK LANSIA\* DI INDONESIA (2020-2025)



SUMBER: BADAN PUSAT STATISTIK (BPS)

\*PENDUDUK USIA 60 TAHUN KE ATAS

model bisnis—*long stay*, *senior club*, dan *staycation*—Atedia Senior Living membaca kebutuhan pasar tidak hanya sebagai hunian, tetapi juga ruang aktivitas sosial. “Di *senior club* sekitar 15 orang yang terdaftar. Aktivitas harian jadi magnet utama, ada yang main *game*, nonton film, karaoke,” ujar David H. Nahason, Manager Atedia Senior Living (17/4).

Di lain sisi, model *staycation* awalnya dirancang sebagai

jembatan psikologis bagi keluarga atau individu senior yang masih ragu untuk *long stay*. Namun dalam praktiknya, kebutuhan berkembang lebih luas. Para senior mencoba satu dua hari, satu minggu, kemudian berkembang menjadi kebutuhan keluarga yang ingin berlibur. Hadirnya diaspora turut mendorong trafik. Penghuni datang dari Hongkong, Taiwan, hingga Kanada, khususnya ketika musim dingin

tiba. Mereka mencoba *staycation* dan mulai mempertimbangkan tinggal jangka panjang.

Dari sisi kapasitas, Atedia Senior Living memiliki 40 kamar, tapi baru mengoperasikan 10 unit secara bertahap. Skema tinggal lebih fleksibel—harian hingga bulanan—dengan fase adaptasi dua bulan sebelum masuk kategori *long stay*. “Pasca dua bulan itulah kami baru menganggap keseriusan untuk *long stay*,” ujarnya.

Tarif harian dipatok Rp675.000 dengan tiga kali makan, sementara paket bulanan berada di Rp15,3 juta. Segmentasi masih difokuskan pada lansia mandiri, belum masuk ke fase *assisted living*, tetapi berkembang seiring kondisi penghuni yang tinggal.

Preferensi konsumen Surabaya juga membentuk strategi harga. Alih-alih mengandalkan skema *membership*, Atedia

Senior Living memilih pendekatan fleksibel pada *senior club*. Dikenakan Rp250.000 per kunjungan atau paket 12 kali datang seharga Rp2,5 juta. Tanpa paket biaya tahunan, pendekatan ini dinilai lebih sesuai dengan karakter pasar yang “agak hitung-hitungan.” Strategi ini efektif membidik pasar dengan momentum tertinggi terjadi saat libur panjang. Di samping itu Atedia Senior Living juga rajin mengadakan *event* untuk menaikkan *brand awareness* dan sarana pemasaran.

Secara demografis, David mengatakan penghuni menunjukkan rentang usia yang cukup luas. Peserta *senior club* tertua berusia 91 tahun dan termuda 64 tahun. Sementara, penghuni tinggal berkisar antara 73 hingga 87 tahun. Menariknya, keputusan bergabung lebih banyak dipicu oleh anak. Kekhawatiran terhadap penurunan kognitif menjadi pendorong utama.

Ia menyatakan, sejak beroperasi pada Maret 2024, Atedia Senior Living sudah dirancang dengan konsep yang menempatkan gaya hidup sebagai poros utama—sebuah ruang yang dipilih secara sadar oleh para senior untuk mempertahankan kualitas hidupnya. Sebaliknya, panti jompo cenderung hadir sebagai respons atas kebutuhan dukungan sosial yang lebih mendesak, kerap



Salah satu aktivitas lansia di RUKUN

dipicu oleh kondisi yang tidak sepenuhnya bersifat pilihan. Segmentasi ini juga tercermin dari struktur biaya dan fasilitas yang ditawarkan.

“Panti jompo umumnya beroperasi dalam skema biaya sosial yang lebih terjangkau, sering kali di bawah Rp4 juta per bulan. Sementara *senior living* berada di spektrum berbeda,” kata David. “Ibarat hotel, ada hotel *budget*, ada hotel berbintang. *Senior living* semacam itu. Kurang lebih memberi opsi bagi masyarakat.”

## Potensi dan Pemberdayaan

Menariknya, pergeseran cara pandang masyarakat urban mulai membuka ceruk pasar baru serta membentuk lanskap permintaan baru bagi industri ini. David mengamini adanya kecenderungan masyarakat menunda kepemilikan rumah dan mulai melirik hunian komunal untuk masa tua. Calon penghuni bahkan datang dengan perencanaan finansial yang lebih matang.

“Ada usia 40 sampai 45 tahun sudah bertanya, apakah bisa menabung untuk biaya tinggal di sini nantinya,” kata David.

Di tengah beragam model bisnis, mulai dari kunjungan harian, *membership*, hingga *long stay*, industri *senior living* menunjukkan arah yang semakin jelas: bergerak dari sekadar perawatan menuju pemberdayaan.

Aktivitas, fleksibilitas biaya, fasilitas, dan pendekatan komunitas menjadi fondasi baru dalam membentuk pengalaman lansia.

Di Atedia Senior Living, pendekatan ini berangkat dari pemahaman sederhana bahwa setiap penghuni membawa identitas hidupnya sendiri. “Senior yang masuk pasti sebelumnya punya kebiasaan atau kesenangan hidup yang sudah terbentuk, sehingga ketika mereka masuk biasanya tetap ingin melakukan yang disukai,” ujar David.

Profil penghuninya pun mencerminkan segmentasi pasar yang spesifik. Mayoritas berasal dari kalangan pelaku usaha yang telah menyerahkan bisnisnya kepada generasi berikutnya. Sementara itu, para diaspora tertarik tinggal karena pertimbangan ekonomi

yang dinilai lebih rasional.

“Kalau mereka pakai uang pensiun sampai mereka meninggal di luar negeri, biayanya pas-pasan, sedangkan di sini bisa lebih nyaman,” ujarnya.

Dari sisi bisnis, lanskap ini juga mulai menunjukkan kematangan. RUKUN Senior Living telah mencapai titik profitabilitas setelah fase awal yang panjang. “Di posisi sekarang, [profitabilitas] kami sudah positif,” ujar Herman.

Namun, keuntungan tidak berhenti sebagai hasil akhir, melainkan diputar kembali untuk ekspansi. Pengembangan dilakukan baik di dalam kawasan utama maupun di luar, termasuk di kawasan Bumi Serpong Damai dan Bandung dengan konsep berbeda—mulai dari *group home* untuk demensia hingga

hotel ramah senior skala kecil.

Ke depan, ia melihat industri ini akan semakin terbuka bagi pemain baru. Jumlah pelaku usaha diperkirakan akan bertambah seiring meningkatnya jumlah pelanggan yang mengadopsi konsep ini. Jika sebelumnya pasar masih ragu dan kerap terbayang stigma, kini fondasi telah terbentuk.

Para pelopor di industri ini sudah memulainya. Pelaku usaha berikutnya tinggal mengembangkan. Seiring perubahan pola pikir lintas generasi, stigma terhadap hunian lansia pun perlahan memudar. Menempatkan lansia di fasilitas seperti *senior living* dengan segala kenyamanannya, tak lagi dipandang negatif.

“*Senior living* menjadi *win-win solution*, baik bagi keluarga maupun bagi individu lansia untuk menunjang kualitas hidup,” kata Herman. ■



Atedia Senior Living di Surabaya