

**PERANCANGAN BISNIS INSPECTRIUM: PLATFORM  
LAYANAN INSPEKSI RUMAH BERBASIS WEBSITE UNTUK  
PASAR PROPERTI**

**TUGAS AKHIR**



**DISUSUN OLEH :**

Herdinsyah An Har El Hakim

NIM. 21106050019

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA 2025**

# LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 540971 Fax. (0274) 519739 Yogyakarta 55281

## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1102/Un.02/DST/PP.00.9/06/2025

Tugas Akhir dengan judul : Perancangan Bisnis Inspectrium: Platform Layanan Inspeksi Rumah Berbasis Website Untuk Pasar Properti

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : HERDINSYAH AN HAR EL HAKIM  
Nomor Induk Mahasiswa : 21106050019  
Telah diujikan pada : Rabu, 04 Juni 2025  
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

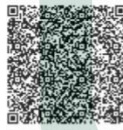
dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

### TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang  
Muhammad Mustakim, S.T. M.T.  
SIGNED

Valid ID: 684f865ab61fd



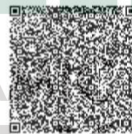
Penguji I  
Dr. Ir. Sumarsono, S.T., M.Kom.  
SIGNED

Valid ID: 684ad72480b26



Penguji II  
Nia Maharani Raharja, M.Eng.  
SIGNED

Valid ID: 684a5f5ee4333



Yogyakarta, 04 Juni 2025  
UIN Sunan Kalijaga  
Dekan Fakultas Sains dan Teknologi  
Prof. Dr. Dra. Hj. Kharul Wardati, M.Si.  
SIGNED

Valid ID: 684f8fe6c3a0f

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Herdinsyah An Har El Hakim

NIM : 21106050019

Program Studi : Informatika

Fakultas : Sains dan Teknologi

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu Perguruan Tinggi dan sesungguhnya skripsi ini merupakan hasil pekerjaan penulis sendiri sepanjang pengetahuan penulis, bukan duplikasi atau saduran dari karya orang lain kecuali bagian tertentu yang penulis ambil sebagai bahan acuan. Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Yogyakarta, 25 Mei 2024

  
BDALX260001946  
Herdinsyah An Har El Hakim

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## LEMBAR PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR

*Tugas Akhir ini tidak dipublikasikan, tetapi tersedia di perpustakaan dalam lingkungan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, diperkenankan dipakai sebagai referensi kepustakaan, tetapi pengutipan harus seizin penyusun, dan harus menyebutkan sumbernya sesuai dengan kebiasaan ilmiah. Dokumen Tugas Akhir ini merupakan hak milik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.*



# SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga



FM-UINSK-BM-05-03/R0

## SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Persetujuan Skripsi / Tugas Akhir  
Lamp : -

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Sains dan Teknologi  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Di Yogyakarta

*Assalammu'alaikum wr. wb.*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka saya selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

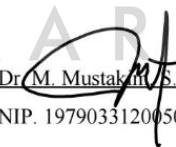
Nama : Herdinsyah An Har El Hakim  
NIM : 21106050019  
Judul Skripsi : Perancangan Bisnis Inspectrium: Platform Layanan Inspeksi Rumah Berbasis Website Untuk Pasar Properti

sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Informatika Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Program Studi Informatika.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir Saudara dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum wr. wb.*

Yogyakarta, 28 Mei 2025  
Pembimbing

  
Dr. M. Mustakim S.T., M.T.  
NIP. 197903312005011004

## MOTTO

*“Apabila sesuatu yang kau senangi tidak terjadi,  
maka senangilah apa yang terjadi.”*

**Ali Bin Abi Thalib**



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil ‘alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul **“PERANCANGAN BISNIS INSPECTRIUM: LAYANAN INSPEKSI RUMAH BERBASIS WEBSITE UNTUK PASAR PROPERTI”** dengan lancar dan tepat waktu sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai tantangan dan rintangan, baik dari segi waktu, tenaga, maupun pikiran. Namun, berkat doa, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Noorhaidi Hasan, S.Ag. M.A. M.Phil. Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
2. Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si., selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
3. Dr. Muhammad Mustakim, S.T. M.T., selaku Ketua Program Informatika sekaligus dosen pembimbing. Terima kasih atas segala bimbingan, arahan, dan masukan yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Dwi Otik Kurniawati, M.Eng., selaku Sekretaris Program Studi Informatika Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
5. Bapak Haris Suprpta dan Ibu Darti Siti Lestari yang tak pernah lelah mendoakan dan menyemangati penulis setiap saat. Terima kasih atas kasih sayang, pengorbanan, dan keikhlasan yang tiada ternilai.
6. Teman-teman grup Mahasiswa S.Kom, Avat, Raihan, Irfan, Munip, Muhammad, dan Wafi yang selalu mengajak untuk menyelesaikan skripsi bersama, berdiskusi, saling mengingatkan, dan tak lupa bercanda semuanya

menjadi bagian penting yang membantu penulis bertahan dan akhirnya sampai di titik ini.

7. Seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, Alicia Louise Fernanda. Terima kasih atas dukungan dan pengertian yang diberikan selama proses penyusunan skripsi ini.
8. Semua teman-teman Informatika 2021 yang tak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas motivasi, bantuan, dan kebersamaan yang luar biasa.
9. Seluruh pihak yang telah berkontribusi, mendukung, dan mendoakan keberhasilan penulis, diucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Yogyakarta, 28 Mei 2025

Herdinsyah An Har El Hakim

NIM.21106050019

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## DAFTAR ISI

|                                             |      |
|---------------------------------------------|------|
| LEMBAR PENGESAHAN .....                     | i    |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....            | ii   |
| LEMBAR PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR ..... | iii  |
| SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR.....  | iv   |
| MOTTO .....                                 | v    |
| KATA PENGANTAR.....                         | vi   |
| DAFTAR ISI.....                             | viii |
| DAFTAR GAMBAR.....                          | xi   |
| DAFTAR TABEL .....                          | xiii |
| INTISARI .....                              | xiv  |
| ABSTRACT.....                               | xv   |
| PENDAHULUAN.....                            | 1    |
| 1.1    Latar Belakang.....                  | 1    |
| 1.2    Rumusan Masalah.....                 | 3    |
| 1.3    Batasan Masalah .....                | 3    |
| 1.4    Tujuan Rancangan Bisnis .....        | 3    |
| 1.5    Manfaat Rancangan Bisnis .....       | 4    |
| TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI.....    | 5    |
| 2.1    Tinjauan Pustaka .....               | 5    |
| 2.2    Landasan Teori .....                 | 6    |
| 2.2.1    Inspektur.....                     | 6    |
| 2.2.2    SWOT .....                         | 7    |
| 2.2.3    Porter's Five Forces .....         | 7    |

|                                             |                                                                       |           |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.2.4                                       | AIDA Model .....                                                      | 8         |
| 2.2.5                                       | Platform.....                                                         | 8         |
| 2.2.6                                       | Komunitas .....                                                       | 9         |
| 2.2.7                                       | Break Even Point (BEP) .....                                          | 9         |
| 2.2.8                                       | Return on Investment (ROI) .....                                      | 10        |
| 2.2.9                                       | Payback Period (PP).....                                              | 10        |
| 2.2.10                                      | Net Present Value (NPV).....                                          | 11        |
| 2.2.11                                      | Intearnal Rate of Return (IRR).....                                   | 11        |
| <b>ANALISIS DAN PERANCANGAN BISNIS.....</b> |                                                                       | <b>12</b> |
| <b>3.1</b>                                  | <b>Deskripsi Perusahaan .....</b>                                     | <b>12</b> |
| 3.1.1                                       | Visi Perusahaan.....                                                  | 12        |
| 3.1.2                                       | Misi Perusahaan .....                                                 | 12        |
| 3.1.3                                       | Prospek jangka Panjang Platform Inspectrium .....                     | 12        |
| <b>3.2</b>                                  | <b>Analisis Industri .....</b>                                        | <b>13</b> |
| <b>3.3</b>                                  | <b>Analisis Lingkungan Bisnis Menggunakan Porter's Five Forces...</b> | <b>16</b> |
| <b>3.4</b>                                  | <b>Analisis Pasar .....</b>                                           | <b>17</b> |
| 3.4.1                                       | Segmentasi Pasar.....                                                 | 21        |
| 3.4.2                                       | Analisis Kompetitor .....                                             | 21        |
| 3.4.3                                       | Tren konsumen dan Faktor yang Mempengaruhi Permintaan .....           | 23        |
| <b>3.5</b>                                  | <b>Analisis Pemasaran .....</b>                                       | <b>23</b> |
| 3.5.1                                       | Attention (Perhatian).....                                            | 24        |
| 3.5.2                                       | Interest (Minat) .....                                                | 24        |
| 3.5.3                                       | Desire (Keinginan).....                                               | 24        |
| 3.5.4                                       | Action (Tindakan) .....                                               | 25        |
| <b>3.6</b>                                  | <b>Tahap Perancangan dan Pengembangan .....</b>                       | <b>25</b> |
| 3.6.1                                       | Arsitektur Sistem.....                                                | 26        |
| 3.6.2                                       | Struktur Organisasi .....                                             | 28        |
| <b>3.7</b>                                  | <b>Tahap Implementasi .....</b>                                       | <b>30</b> |
| 3.7.1                                       | Strategi Stage I .....                                                | 30        |

|                                   |                                                  |           |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------|-----------|
| 3.7.2                             | Strategi Stage II.....                           | 33        |
| 3.7.3                             | Strategi Stage III .....                         | 35        |
| <b>3.8</b>                        | <b>Standar Kompetensi .....</b>                  | <b>37</b> |
| <b>3.9</b>                        | <b>Proyeksi Keuangan .....</b>                   | <b>38</b> |
| 3.9.1                             | Potensi Pendapatan .....                         | 38        |
| 3.9.2                             | Laporan Laba Rugi.....                           | 42        |
| 3.9.3                             | Arus Kas.....                                    | 44        |
| 3.9.4                             | Neraca .....                                     | 45        |
| <b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b> |                                                  | <b>47</b> |
| <b>4.1</b>                        | <b>Tahap Pengembangan Awal .....</b>             | <b>47</b> |
| 4.1.1                             | Activity Diagram.....                            | 47        |
| 4.1.2                             | Business Process Model and Notation (BPMN) ..... | 52        |
| <b>4.2</b>                        | <b>Desain Aplikasi.....</b>                      | <b>54</b> |
| 4.2.1                             | Tampilan Pengguna.....                           | 55        |
| 4.2.2                             | Tampilan Inspektur .....                         | 65        |
| <b>4.3</b>                        | <b>Analisis Kelayakan Bisnis .....</b>           | <b>69</b> |
| 4.3.1                             | Break Event Point (BEP) .....                    | 71        |
| 4.3.2                             | Return on Investment (ROI).....                  | 71        |
| 4.3.3                             | Net Present Value (NPV).....                     | 72        |
| 4.3.4                             | Internal Rate of Return (IRR) .....              | 73        |
| 4.3.5                             | Payback Period (PP).....                         | 74        |
| 4.3.6                             | Rangkuman Analisis Kelayakan .....               | 76        |
| <b>PENUTUP.....</b>               |                                                  | <b>77</b> |
| <b>5.1</b>                        | <b>Kesimpulan .....</b>                          | <b>77</b> |
| <b>5.2</b>                        | <b>Saran .....</b>                               | <b>78</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>        |                                                  | <b>79</b> |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Gambar 2. 1</b> Analisis Porter's Five Forces[13].....                              | 8  |
| <b>Gambar 3. 1</b> Grafik Pertumbuhan Tahunan [24].....                                | 18 |
| <b>Gambar 3. 2</b> Statistik Pembangunan Perumahan dan Permukiman[26].....             | 19 |
| <b>Gambar 3. 3</b> 185,3 Juta pengguna internet tercatat di Indonesia pada 2024[27] 20 |    |
| <b>Gambar 3. 4</b> Arsitektur Sistem Inspectrium .....                                 | 26 |
| <b>Gambar 3. 5</b> Struktur Organisasi Inspectrium .....                               | 28 |
| <b>Gambar 4. 1</b> Activity Diagram Proses Konsultasi.....                             | 47 |
| <b>Gambar 4. 2</b> Activity Diagram Proses Cek Status .....                            | 48 |
| <b>Gambar 4. 3</b> Activity Diagram Proses Daftar Inspektur .....                      | 49 |
| <b>Gambar 4. 4</b> Activity Diagram Proses Pemesanan.....                              | 50 |
| <b>Gambar 4. 5</b> Activity Diagram Proses Pemesanan.....                              | 51 |
| <b>Gambar 4. 6</b> Business Proses Model and Notation Inspectrium .....                | 52 |
| <b>Gambar 4. 7</b> Halaman Beranda.....                                                | 55 |
| <b>Gambar 4. 8</b> Halaman Beranda - Pengenalan Inspectrium.....                       | 56 |
| <b>Gambar 4. 9</b> Halaman Beranda – Pengetahuan Pentingnya inspeksi .....             | 56 |
| <b>Gambar 4. 10</b> Halaman Beranda - Standar Inspectrium.....                         | 57 |
| <b>Gambar 4. 11</b> Halaman Beranda – Forum Diskusi.....                               | 58 |
| <b>Gambar 4. 12</b> Halaman Beranda – Sertifikasi dan Footer.....                      | 59 |
| <b>Gambar 4. 13</b> Halaman Harga .....                                                | 59 |
| <b>Gambar 4. 14</b> Halaman Cari Inspeksi.....                                         | 60 |
| <b>Gambar 4. 15</b> Halaman Formulir Pemesanan.....                                    | 61 |
| <b>Gambar 4. 16</b> Halaman Pembayaran .....                                           | 62 |
| <b>Gambar 4. 17</b> Halaman Gabung menjadi Inspektur .....                             | 63 |
| <b>Gambar 4. 18</b> Halaman Cek Status.....                                            | 64 |
| <b>Gambar 4. 19</b> Halaman Detail Status & Rating .....                               | 64 |
| <b>Gambar 4. 20</b> Halaman Tentang Kami.....                                          | 65 |
| <b>Gambar 4. 21</b> Halaman Dashboard .....                                            | 66 |
| <b>Gambar 4. 22</b> Halaman Jadwal & Order Masuk .....                                 | 66 |
| <b>Gambar 4. 23</b> Halaman Unggah Laporan .....                                       | 67 |

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| <b>Gambar 4. 24</b> Halaman login Inspektur ..... | 68 |
| <b>Gambar 4. 25</b> Halaman Profil Inspektur..... | 68 |



## DAFTAR TABEL

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tabel 3. 1</b> Matrik SWOT Inspectrium.....                   | 15 |
| <b>Tabel 3. 2</b> Analisis Kompetitor Inspectrium .....          | 22 |
| <b>Tabel 3. 3</b> Uraian Tugas dan Tanggung Jawab .....          | 29 |
| <b>Tabel 3. 4</b> Strategi Stage I .....                         | 31 |
| <b>Tabel 3. 5</b> Estimasi Biaya Stage I.....                    | 32 |
| <b>Tabel 3. 6</b> Strategi Stage II .....                        | 33 |
| <b>Tabel 3. 7</b> Target Stage II.....                           | 34 |
| <b>Tabel 3. 8</b> Estimasi Biaya Stage II .....                  | 35 |
| <b>Tabel 3. 9</b> Strategi Stage III.....                        | 36 |
| <b>Tabel 3. 10</b> Estimasi Biaya Stage III .....                | 37 |
| <b>Tabel 3. 11</b> Pendapatan Inspeksi Internal.....             | 39 |
| <b>Tabel 3. 12</b> Pendapatan Komisi Dari Transaksi Tahun 2..... | 39 |
| <b>Tabel 3. 13</b> Pendapatan Pendaftaran Anggota Tahun 3 .....  | 40 |
| <b>Tabel 3. 14</b> Biaya Akademi Inspektur.....                  | 41 |
| <b>Tabel 3. 15</b> Proyeksi Laba dan Rugi Inspectrium .....      | 42 |
| <b>Tabel 3. 16</b> Skenario Optimis.....                         | 43 |
| <b>Tabel 3. 17</b> Skenario Pesimis .....                        | 43 |
| <b>Tabel 3. 18</b> Arus Kas Inspectrium.....                     | 44 |
| <b>Tabel 3. 19</b> Neraca Inspectrium.....                       | 45 |
| <b>Tabel 4. 1</b> Sumber Dana.....                               | 69 |
| <b>Tabel 4. 2</b> Biaya Perancangan Platform .....               | 70 |
| <b>Tabel 4. 3</b> Biaya Operasional .....                        | 70 |
| <b>Tabel 4. 4</b> BEP Inspectrium .....                          | 71 |
| <b>Tabel 4. 5</b> ROI Inspectrium .....                          | 72 |
| <b>Tabel 4. 6</b> NPV Dengan Diskonto 12% .....                  | 72 |
| <b>Tabel 4. 7</b> Tabel Trial Error Diskonto .....               | 74 |
| <b>Tabel 4. 8</b> Tabel Diskonto 35,7%.....                      | 74 |
| <b>Tabel 4. 9</b> Perhitungan Kumulasi Arus Kas .....            | 75 |
| <b>Tabel 4. 10</b> Kesimpulan Kelayakan .....                    | 76 |

# PERANCANGAN BISNIS INSPECTRIUM: PLATFORM LAYANAN INSPEKSI RUMAH BERBASIS WEBSITE UNTUK PASAR PROPERTI

Herdinsyah An Har El Hakim

21106050019

## INTISARI

Pembelian properti merupakan keputusan investasi besar yang membutuhkan pertimbangan cermat, termasuk inspeksi fisik bangunan sebelum transaksi. Namun, kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya inspeksi rumah masih rendah, dan profesi inspektur belum mendapatkan pengakuan luas. Inspectrium adalah sebuah platform berbasis website yang menyediakan layanan inspeksi rumah untuk membantu calon pembeli, investor, maupun lembaga keuangan dalam menilai kelayakan properti. Penjualan jasa dilakukan secara online melalui sebuah platform yang menghubungkan pengguna dengan para inspektur. Platform ini mendapatkan penghasilan dari komisi setiap transaksi, biaya pendaftaran, dan program sertifikasi untuk inspektur. Perancangan bisnis dilakukan melalui analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), *Porter's Five Forces*, dan model pemasaran AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*). Evaluasi kelayakan finansial dilakukan menggunakan beberapa metode yaitu *Break Even Point* (BEP), *Return on Investment* (ROI), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP). Inspectrium juga membangun ekosistem inspektur bersertifikat, sistem rating, dan fitur edukasi untuk meningkatkan kepercayaan pengguna. Hasil rancangan menunjukkan bahwa Inspectrium memiliki prospek bisnis menjanjikan di pasar properti Indonesia, dengan strategi bertahap yang mencakup pengembangan fitur, ekspansi wilayah, serta sertifikasi inspektur untuk menciptakan layanan yang profesional dan berkelanjutan.

**Kata Kunci:** Inspectrium, Inspeksi Rumah, Properti

**PERANCANGAN BISNIS INSPECTRIUM: PLATFORM  
LAYANAN INSPEKSI RUMAH BERBASIS WEBSITE UNTUK  
PASAR PROPERTI**

**Herdinsyah An Har El Hakim**

**21106050019**

**ABSTRACT**

*Property purchases are major investment decisions that require careful consideration, including physical inspections of buildings before transactions occur. However, public awareness in Indonesia regarding the importance of home inspection remains low, and the home inspector profession lacks widespread recognition. Inspectrium is a website-based platform that provides home inspection services to assist potential buyers, investors, and financial institutions in assessing property feasibility. The service is delivered digitally through a platform that facilitates connections between users and inspectors. The platform generates revenue through transaction-based commissions, registration fees, and inspector certification programs. The business design process involves SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), Porter's Five Forces, and the AIDA marketing model (Attention, Interest, Desire, Action). Financial feasibility is evaluated using several methods: Break Even Point (BEP), Return on Investment (ROI), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PP). Inspectrium also builds a certified inspector ecosystem, a rating system, and educational features to increase user trust. The design results show that Inspectrium has promising business prospects in the Indonesian property market, supported by a phased strategy involving feature development, regional expansion, and inspector certification to establish a professional and sustainable service.*

**Keywords:** *Inspectrium, Home Inspection, Property*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Keputusan pembelian properti merupakan investasi besar yang membutuhkan pertimbangan matang, termasuk pengecekan kondisi bangunan sebelum transaksi dilakukan. Sayangnya, masyarakat Indonesia masih sering mengabaikan proses ini. Seperti halnya dalam pembelian kendaraan bekas, pengecekan kondisi kendaraan bisa membantu menghindari penipuan dan memastikan kendaraan dalam kondisi layak digunakan. Konsumen bersedia membayar jasa inspeksi kendaraan karena mereka memahami bahwa biaya inspeksi relatif kecil dibandingkan dengan potensi kerugian jika membeli kendaraan dalam kondisi buruk. Konsep yang sama seharusnya diterapkan dalam pembelian properti, mengingat nilai investasi yang jauh lebih besar dan potensi risiko yang lebih kompleks dibandingkan dengan kendaraan. Perlunya pemeriksaan untuk mengidentifikasi potensi masalah tersembunyi dengan mempertimbangkan aspek keamanan, kekuatan, dan tampilannya sehingga dapat membantu calon pembeli mengambil keputusan yang lebih tepat[1]. Biaya inspeksi yang kecil bisa mencegah kerugian finansial yang probabilitas terjadinya jauh lebih besar di masa depan.

Kepercayaan terhadap profesi inspektur di Indonesia masih rendah karena kurangnya regulasi dan minimnya pemahaman masyarakat mengenai manfaat inspeksi. Padahal, inspeksi rumah berperan penting dalam mengevaluasi kondisi bangunan secara objektif. Inspeksi merupakan proses pemeriksaan secara menyeluruh dan langsung untuk memastikan bahwa suatu produk atau layanan sesuai dengan standar dan aturan yang berlaku, serta memenuhi kualitas yang diharapkan[2]. Oleh karena itu, peningkatan kesadaran dan penguatan regulasi menjadi langkah penting dalam mendorong perkembangan profesi inspektur rumah di Indonesia.

Target pasar untuk jasa inspeksi properti dapat mencakup beberapa segmen. Pertama, pembeli rumah pertama yang belum memiliki pengalaman dalam membeli properti. Kedua, investor properti yang ingin memastikan bahwa aset yang mereka

beli memiliki kondisi yang baik dan dapat memberikan keuntungan optimal. Ketiga, lembaga keuangan seperti bank yang memberikan kredit pemilikan rumah (KPR) dan ingin memastikan bahwa properti yang dijaminkan memiliki kondisi layak. Dengan demikian, potensi pasar untuk jasa inspeksi rumah sebenarnya cukup besar, terutama jika masyarakat semakin sadar pentingnya mengurangi risiko dalam investasi properti.

Dari perspektif keamanan investasi, inspeksi rumah dapat membantu pembeli memastikan bahwa properti yang mereka beli memiliki kondisi baik, bebas dari cacat tersembunyi, dan memiliki nilai yang sesuai dengan harga yang ditawarkan. Hal ini akan mengurangi risiko keuangan jangka panjang, seperti biaya renovasi mendadak atau turunnya nilai properti akibat kondisi bangunan yang buruk. Di negara maju, seperti Amerika Serikat dan Jepang, jasa inspeksi rumah sudah menjadi bagian penting dalam transaksi properti[3].

Penyedia jasa inspeksi rumah atau inspektur masih menghadapi kendala dalam memperkenalkan layanan ini kepada calon pelanggan. Kendala ini bersifat dua sisi: para inspektur kesulitan untuk menjangkau klien potensial di luar jaringan mereka, sementara di sisi lain calon pembeli juga kesulitan untuk menemukan penyedia jasa yang terpercaya dan tersedia di wilayah mereka, sehingga menciptakan inefisiensi pasar. Akibatnya, banyak rumah yang dibeli dalam kondisi kurang layak, yang dapat menimbulkan masalah kesehatan dan keselamatan bagi penghuninya[4].

Untuk mengatasi tantangan ini, Inspectrium hadir sebagai solusi digital yang memudahkan masyarakat dalam mengakses layanan inspeksi rumah dengan mudah dan terpercaya. Platform ini juga membangun ekosistem yang menghubungkan pengguna dengan inspektur rumah yang telah terverifikasi. Dengan demikian, Inspectrium tidak hanya membantu masyarakat dalam mendapatkan hunian yang lebih aman dan nyaman, tetapi juga menciptakan standar baru dalam industri inspeksi rumah di Indonesia.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari uraian latar belakang di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana membangun prospek bisnis Inspectrium dalam mempertemukan pengguna dengan inspektur rumah?
2. Bagaimana menetapkan standar kompetensi inspektur yang terpercaya?

## **1.3 Batasan Masalah**

Dalam pengembangan Inspectrium terdapat beberapa batasan masalah yang akan dibahas, supaya pembahasan batasan masalah yang dilakukan dapat terarah dengan baik dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan, maka permasalahan dibatasi sebagai berikut:

1. Platform Inspectrium akan membatasi fokus untuk layanan inspeksi rumah tinggal, platform ini tidak mencakup inspeksi untuk properti komersial seperti perkantoran, pusat perbelanjaan, atau hotel.
2. Platform hanya menerima inspektur yang telah memenuhi kualifikasi tertentu sesuai standar yang ditetapkan oleh Inspectrium, tanpa berperan sebagai lembaga sertifikasi resmi yang diakui secara nasional atau oleh pemerintah.
3. Prototipe ini hanya mencakup beberapa fitur utama yang relevan untuk menunjukkan nilai bisnis Inspectrium. Fitur tambahan yang memerlukan integrasi teknologi tingkat lanjut atau sistem backend tidak diimplementasikan dalam tugas akhir ini.

## **1.4 Tujuan Rancangan Bisnis**

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Inspectrium bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam menemukan dan mengakses inspektur rumah melalui platform website.
2. Menetapkan standar inspeksi rumah yang terstruktur guna memastikan kualitas dan keamanan bangunan yang diperiksa.

Dengan mencapai tujuan-tujuan ini, Inspectrium berupaya untuk memberdayakan konsumen dan profesional di sektor properti, menciptakan transparansi, serta meningkatkan kualitas hunian.

### **1.5 Manfaat Rancangan Bisnis**

Perancangan Inspectrium menawarkan berbagai manfaat, antara lain sebagai berikut:

1. Membantu calon pembeli rumah dalam mendapatkan informasi yang transparan dan akurat mengenai kondisi rumah sebelum melakukan pembelian.
2. Membuka peluang bisnis baru dan meningkatkan profesionalisme inspektur dengan menyediakan wadah komunitas, pelatihan, serta sistem rating yang mendukung kredibilitas mereka.
3. Mendorong standar baru dalam transaksi properti dengan memasukkan layanan inspeksi rumah sebagai bagian penting dalam proses pembelian rumah.
4. Diharapkan harga rumah yang sudah dicek oleh Inspectrium akan lebih stabil atau bahkan mengalami peningkatan.
5. Dari segi teknologi, platform ini memfasilitasi proses transaksi secara online, mulai dari pemesanan hingga pelaporan. Penggunaan teknologi dapat menghemat waktu dan biaya, sehingga meningkatkan efisiensi dalam transaksi properti.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, Inspectrium berhasil membangun prospek bisnis yang menjanjikan dalam mempertemukan pengguna dengan inspektur rumah. Dengan menghadirkan prototipe platform berbasis website, Inspectrium menyediakan mekanisme yang memudahkan pengguna untuk mencari dan memilih inspektur rumah secara langsung serta melakukan pemesanan jasa inspeksi yang transparan. Laporan inspeksi yang dihasilkan terpadu dalam satu sistem, sehingga mempercepat pengambilan keputusan bagi calon pembeli maupun pemilik properti. Selain itu, integrasi teknologi dengan elemen komunitas, seperti forum diskusi dan kolaborasi strategis bersama agen properti, lembaga keuangan, dan pengembang dapat menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan layanan inspeksi rumah di Indonesia dan membuka peluang kemitraan yang lebih luas untuk memperluas jangkauan layanan secara berkelanjutan.

Untuk menetapkan standar kompetensi inspektur yang terpercaya, Inspectrium merancang sistem sertifikasi dan standarisasi yang ketat, meliputi pelatihan teknis terstruktur, evaluasi berkala, serta kerja sama dengan lembaga sertifikasi resmi. Setiap calon inspektur diwajibkan memiliki latar belakang pendidikan D3/S1 di bidang Teknik Sipil, Arsitektur, atau setara, serta pengalaman praktis yang dibuktikan melalui dokumentasi minimal 30 laporan inspeksi. Mekanisme audit internal dan umpan balik pengguna dijalankan secara berkelanjutan untuk menilai kinerja inspektur, sehingga hanya tenaga yang telah teruji secara komprehensif yang dapat beroperasi di platform. Dengan pendekatan ini, Inspectrium meningkatkan profesionalisme dan kredibilitas inspektur, sekaligus membedakan layanannya dari inspeksi konvensional di pasar Indonesia.

Analisis kelayakan bisnis yang mencakup perhitungan BEP, NPV, IRR, dan Payback Period menunjukkan nilai yang positif, menegaskan bahwa model bisnis Inspectrium layak untuk dikembangkan lebih lanjut dengan catatan adanya evaluasi

dan perbaikan berkelanjutan sesuai dengan masukan pengguna dan perkembangan teknologi terkini.

Didapatkan hasil analisa kelayakan bisnis sebagai berikut:

1. BEP tahun ke-2,16, menandakan titik impas saat pendapatan mulai menutupi seluruh biaya operasional.
2. NPV menunjukkan nilai kini arus kas masuk jauh lebih besar daripada investasi awal dan biaya operasional, yaitu +Rp 1.250.977.053.
3. IRR 35,7 %, lebih tinggi dibandingkan tingkat diskonto 12%, mengindikasikan potensi pengembalian menarik bagi investor
4. PP 3 tahun 11 bulan, menunjukkan modal awal akan kembali sebelum umur proyek berakhir (7 tahun), sehingga risiko finansial dapat diminimalkan

Dengan demikian, platform Inspectrium tidak hanya layak dalam bisnis, tetapi juga memiliki peran dalam mendorong standar baru di Industri properti Indonesia.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan:

1. Meningkatkan jangkauan pasar ke kota-kota besar untuk meningkatkan potensi pasar yang lebih luas, terutama dengan tren peningkatan transaksi rumah bekas dan pengguna internet di Indonesia.
2. Untuk mempercepat adopsi layanan, penting bagi Inspectrium memperluas program edukasi melalui media sosial, seminar, atau kerja sama dengan komunitas properti.
3. Mengembangkan layanan tambahan, seperti konsultasi renovasi atau mencari bahan bangunan, untuk menambah sumber pendapatan dan meningkatkan nilai jual.
4. Meningkatkan frekuensi evaluasi kompetensi dan menambah modul pelatihan untuk menjaga relevansi standar sertifikasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Y. Supriyatna, “Estimasi Biaya Pemeliharaan Bangunan Gedung,” *Jurnal Unikom*, vol. 9, no. 2, pp. 199–206, 2011.
- [2] F. Julian, Kardiman, and N. Fauji, “Sistem Pengendalian Kualitas (Quality Control) Pada Proses Fabrikasi Project Refinery Development Master Plan (RDMP),” *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, pp. 228–237, 2022.
- [3] N. Kumagai, “Consumer Protection in the Resale Housing Market,” *The Japanese Journal of Real Estate Sciences*, pp. 72–78, 2007.
- [4] K. S. Korfmacher and K. D. Holt, “The Potential for Proactive Housing Inspections to Inform Public Health Interventions,” *Journal of Public Health Management and Practice*, pp. 444–447, 2018.
- [5] K. C. Ruppert, A. C. Fentriss, and H.-J. Lee, “Energy Efficient Homes: Home Inspections: FCS3279/FY1048, 6/2008,” *EDIS*, vol. 2008, no. 5, 2008.
- [6] H. Ichimune, “On a Basic Idea about The Home Inspection System in Japan,” *The Japanese Journal of Real Estate Sciences*, vol. 21, pp. 56–63, 2007.
- [7] C. Gang, “Design of Digital Educational Resource Platforms in University,” in *International Symposium on Computer Science and Computational Technology*, 2008, pp. 142–145.
- [8] N. V. Komleva, “Digital Platform for Creating Personalized Adaptive Online Courses,” *Open Education*, vol. 24, no. 2, pp. 65–72, 2020.
- [9] Z. Suriono, “Analisis SWOT dalam Identifikasi Mutu Pendidikan,” *ALACRITY: Jurnal Of Education*, vol. 1, no. 3, 2021.
- [10] M. Mustakim, “Road Map Pengembangan Sistem Informasi Terintegrasi di Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta,” 2007.
- [11] K. N. Eryogia, K. D. Utami, D. S. Aqilah, A. N. Bintang, and W. D. Wibisana, “Penerapan Porter Five Forces dan Analisis SWOT Dalam Perencanaan Strategi PT Roves Global Food,” *eBisnis Manajemen*, vol. 2, no. 2, 2024.

- [12] M. E. Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors: With a New Introduction*. New York: Free Press, 1980.
- [13] “Five Competitive Forces Model Porter,” Value Based Management . Accessed: Jun. 04, 2025. [Online]. Available: [https://www.valuebasedmanagement.net/methods\\_porter\\_five\\_forces.html](https://www.valuebasedmanagement.net/methods_porter_five_forces.html)
- [14] N. Apriandi, A. Soleh, and T. Irwanto, “The Effect Of Application Of AIDA (Attention, Interest, Desire And Action) On Telkomsel Card Purchase Decisions In Bengkulu City,” *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital*, vol. 2, no. 2, pp. 189–202, 2023, [Online]. Available: <https://doi.org/10.37676/jamdbd.v2i2.4379>
- [15] M. T. Syastra and S. Adam, “Penggunaan Media Sosial dengan Pendekatan Model AIDA bagi Usaha Kecil dan Menengah,” Nov. 2017. doi: <https://doi.org/10.21456/vol7iss2pp114-119>.
- [16] G. G. Parker, M. W. Van Alstyne, and S. P. Choudary, *Platform Revolution: How Networked Markets are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*. WW Norton & Company, 2016.
- [17] M. F. R. Umar and Suryanto, “Sense of Community Pada Komunitas Yourraisa Surabaya,” *Jurnal Psikologi: Media Ilmiah Psikologi*, vol. 17, no. 2, 2019.
- [18] P. Manuho, Z. Makalare, T. Mamangkey, and N. Budiarto, “Analisis Break Even Point (BEP),” *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, vol. 5, no. 1, 2021.
- [19] S. Cristian, K. W. Diah Kusuma, D. S. Syarif, and P. Caltex Riau Jl Umban Sari No, “Break Even Point Estimation Using Fuzzy Cluster(FCM)”.
- [20] N. C. Dita and M. Saifi, “Pengaruh Economic Value Added (EVA), Net Profit Margin (NPM), Return On Equity (ROE), dan Return On Investment (ROI) terhadap Harga Saham,” 2017.
- [21] A. Jaenudin, A. Sehabuddin, and U. Mustofa, “Penguatan Literasi Keuangan Melalui Payback Period Method pada UMKM Kabupaten Wonosobo,” *Jurnal Pengabdian Sosial Indonesia*, vol. 3, no. 2, 2023.

- [22] W. Wetekamp, "Net Present Value (NPV) as a tool supporting effective project management," in *Proc. 6th IEEE Int. Conf. on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems*, 2011, pp. 898–900.
- [23] M. Mujahed and E. Elshareif, "Internal Rate of Return (IRR): A New Proposed Approach," in *Lecture Notes in Electrical Engineering*, 2017, pp. 761–767.
- [24] "Indonesia Residential Market Report 2023 & Outlook 2024." Accessed: Feb. 22, 2025. [Online]. Available: <https://www.pinhome.id/research/market-report/indonesia-residential-market-report-2023-and-outlook-2024>
- [25] S. Aqillah, "Milenial Lebih Pilih Beli daripada Sewa, Rumah Seken Laris Manis." Accessed: Feb. 25, 2025. [Online]. Available: <https://www.detik.com/properti/berita/d-7709798/milenial-lebih-pilih-beli-daripada-sewa-rumah-seken-laris-manis>
- [26] "Statistik Perumahan dan Pemukiman 2022." Accessed: Feb. 27, 2025. [Online]. Available: <https://www.bps.go.id/id/publication/2023/08/31/8ff8b16e0646ae0e43a9925b/s>
- [27] F. Rizti, "185,3 Juta Pengguna Internet Tercatat di Indonesia pada 2024." Accessed: Feb. 25, 2025. [Online]. Available: <https://data.goodstats.id/statistic/1853-juta-pengguna-internet-tercatat-di-indonesia-pada-2024-JFNoa>
- [28] A. Fugustina and A. Supriyanto, "Analisis Strategi Pemasaran pada Kluster UMKM Batik Ecoprint di Kota Solo," *IJM Indonesia Journal of Multidisciplinary*, vol. 1, no. 2, 2024.
- [29] "American Society of Home Inspector." Accessed: Jun. 03, 2025. [Online]. Available: <https://www.homeinspector.org/>
- [30] "International Association of Certified Home Inspector." Accessed: Jun. 03, 2025. [Online]. Available: <https://www.nachi.org/>
- [31] S. Sahara and S. Nasution, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha di Kecamatan Medan

Perjuangan,” *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, vol. 3, no. 4, pp. 2124–2134, 2023.

- [32] “Survei Harga Properti Residensial Di Pasar Primer Triwulan I 2025,” Departemen Statistik. Accessed: May 25, 2025. [Online]. Available: [https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Pages/SHPR\\_Tw\\_I\\_2025](https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Pages/SHPR_Tw_I_2025).

