

**PERANCANGAN BISNIS STAYFAM: PLATFORM
PENYEWAAN HOMESTAY UNTUK KELUARGA
BERBASIS APLIKASI**



**DISUSUN OLEH:
M. HANIF FAJAR ANGGARA
21106050083**

**STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
PROGRAM STUDI INFORMATIKA
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2025

SURAT PENGESAHAN TUGAS AKHIR



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-2510/Un.02/DST/PP.00.9/12/2025

Tugas Akhir dengan judul : Perancangan Bisnis Stayfam: Platform Penyewaan Homestay Untuk Keluarga Berbasis Aplikasi

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : M. HANIF FAJAR ANGGARA
Nomor Induk Mahasiswa : 21106050083
Telah diujikan pada : Senin, 15 Desember 2025
Nilai ujian Tugas Akhir : A/B

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

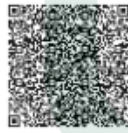
TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang

Ir. Maria Ulfah Siregar, S.Kom., MIT., Ph.D.
SIGNED

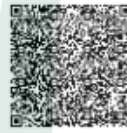
Valid ID: 6944c9017bd8e



Penguji I

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

Valid ID: 6944c32c1f998



Penguji II

Nia Maharani Raharja, M.Eng.
SIGNED

Valid ID: 6944c4a29d4fe



Yogyakarta, 15 Desember 2025
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si.
SIGNED

Valid ID: 6945081ae1f50

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M.Hanif Fajar Anggara
NIM : 21106050083
Program Studi : Informatika
Fakultas : Sains dan Teknologi

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul: Perancangan Bisnis Stayfam: Platform Penyewaan Homestay Untuk Keluarga Berbasis Aplikasi adalah hasil karya pribadi dan sepanjang pengetahuan penyusun tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penyusun ambil sebagai acuan.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka sepenuhnya menjadi tanggungjawab penyusun.

Yogyakarta, 9 Desember 2025



M. Hanif Fajar Anggara

SURAT PERSETUJUAN 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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

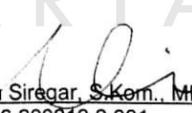
Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : M.Hanif Fajar Anggara
NIM : 21106050083
Judul Skripsi : Perancangan Bisnis Stayfam: Platform Penyewaan Homestay
Untuk Keluarga Berbasis Aplikasi

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 berharap agar skripsi / tugas akhir Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 9 Desember 2025
Pembimbing


Ir. Maria Ulfah Siregar, S.Kom., MT., Ph.D.
NIP. 19780106 200212 2 001

HALAMAN 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.



HALAMAN MOTO

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.” (QS. Al-Insyirah: 6)



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Swt. atas limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Perancangan Bisnis Stayfam: Platform Penyewaan Homestay untuk Keluarga Berbasis Aplikasi” dengan baik. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad Saw., beserta keluarga dan para sahabatnya. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki berbagai keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif sangat penulis harapkan demi penyempurnaan karya ilmiah ini pada masa yang akan datang.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis memperoleh bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Dengan penuh hormat, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Noorhaidi, S.Ag., M.A., M.Phil, Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta beserta seluruh jajarannya.
2. Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si., selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi.
3. Dr. Muhammad Mustakim, S.T., M.T., selaku Ketua Program Studi Informatika.
4. Ir. Maria Ulfah Siregar, M.Kom., MIT., Ph.D., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta masukan yang sangat berharga dalam proses penelitian ini.
5. Mandahadi Kusuma, M.Eng., selaku Dosen Pembimbing Akademik atas arahan dan dukungan selama masa studi.
6. Seluruh dosen Program Studi Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, atas ilmu, wawasan, dan bimbingan yang telah diberikan.
7. Kedua orang tua, Bapak Arifin dan Ibu Anik, atas doa, dukungan, serta pengorbanan yang tidak ternilai.
8. Rekan-rekan (Fadel, Alega, Rizal, Hirzil, Ihfansyah, Sava) atas kebersamaan dan dukungan selama masa perkuliahan.

9. Seluruh teman Program Studi Informatika Angkatan 2021, atas kerja sama dan persahabatan yang terjalin.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu namun turut memberikan kontribusi dalam penyusunan skripsi ini.

Semoga segala bentuk bantuan dan kebaikan yang diberikan mendapatkan balasan dan keberkahan dari Allah Swt. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

Yogyakarta, 9 Desember 2025

M.Hanif Fajar Anggara

NIM.21106050083

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PERANCANGAN BISNIS STAYFAM: PLATFORM PENYEWAAN HOMESTAY UNTUK KELUARGA BERBASIS APLIKASI

M.Hanif Fajar Anggara

NIM: 21106050083

INTISARI

Perkembangan teknologi digital telah mendorong transformasi pada industri pariwisata, khususnya dalam layanan pemesanan akomodasi. Stayfam merupakan aplikasi berbasis mobile yang dirancang untuk memudahkan pengguna dalam mencari, memesan, dan mengelola homestay secara digital, serta membantu mitra dalam pengelolaan properti mereka. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem aplikasi stayfam serta menganalisis kelayakan bisnis dan finansial dari pengembangannya. Metode penelitian meliputi perancangan sistem, perumusan strategi pengembangan bisnis dua tahap, serta analisis kelayakan finansial menggunakan metode *Break-Even Point* (BEP), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Hasil analisis menunjukkan bahwa stayfam mencapai titik impas pada tahun ketiga operasional (2028). Pengembalian investasi (PP) tercapai dalam waktu sekitar 3 tahun 11 bulan. Nilai NPV yang positif serta nilai IRR sebesar 31,92%, yang lebih besar dari tingkat diskonto 20%, menunjukkan bahwa proyek ini layak untuk dikembangkan secara finansial. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa stayfam merupakan aplikasi pemesanan homestay yang layak dikembangkan baik dari sisi teknis maupun finansial serta memiliki potensi untuk bersaing di industri pariwisata digital.

Kata Kunci : Stayfam, Homestay, Platform Digital, Akomodasi, Analisis Kelayakan

STAYFAM BUSINESS DESIGN: A MOBILE-BASED HOMESTAY RENTAL PLATFORM FOR FAMILIES

M.Hanif Fajar Anggara

NIM: 21106050083

ABSTRACT

The rapid development of digital technology has significantly transformed the tourism industry, particularly in accommodation booking services. Stayfam is a mobile-based application designed to facilitate users in searching, booking, and managing homestay accommodations digitally, while also assisting property partners in managing their properties efficiently. This study aims to design the Stayfam application system and analyze its business and financial feasibility. The research methods include system design, formulation of a two-stage business development strategy, and financial feasibility analysis using the Break-Even Point (BEP), Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), and Internal Rate of Return (IRR) methods. The results show that Stayfam reaches its break-even point in the third year of operation (2028). The investment payback period is achieved in approximately 3 years and 11 months. A positive NPV value and an IRR of 31.92%, which exceeds the 20% discount rate, indicate that the project is financially feasible. Based on these results, it can be concluded that Stayfam is a feasible homestay booking application both technically and financially and has strong potential to compete in the digital tourism industry.

Keywords: *Stayfam, Homestay, Digital Platform, Accommodation, Feasibility Analysis*

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	i
SURAT PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	ii
SURAT PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	iv
HALAMAN PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR.....	v
HALAMAN MOTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
INTISARI.....	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR RUMUS	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA	4
2.1 Tinjauan Pustaka.....	4
2.2 Landasan Teori.....	6
2.2.1 Pengertian Digital Platform	7

2.2.2 Pengertian Homestay	7
2.2.3 Pengertian Digital Marketing.....	7
2.2.4 Pengertian Porter Five Force.....	8
2.2.5 Pengertian Analisis SWOT	8
2.2.6 Pengertian Sistem <i>Escrow</i>	8
2.2.7 Pengertian 7P <i>Marketing Mix</i>	9
2.2.8 Pengertian Figma	9
2.2.9 Pengertian Analisis Kelayakan Bisnis	9
2.2.10 Pengertian <i>Net Present Value</i>	9
2.2.11 Pengertian <i>Internal Rate of Return</i>	10
2.2.12 Pengertian Payback Period.....	11
2.2.13 Pengertian <i>Break Even Point</i> (BEP)	11
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN BISNIS.....	12
3.1 Deskripsi Perusahaan	12
3.1.1 Visi dan Misi.....	12
3.1.2 Produk dan Layanan.....	13
3.2 Analisis Industri	14
3.2.1 Analisis SWOT	14
3.2.2 Analisis Porter Five.....	17
3.2.3 Tren Industri dan Peluang Strategis	18
3.2.4 <i>Key Success Factors</i>	19
3.3 Analisis Pasar	21
3.3.1 Target Pengguna	21
3.3.2 Kebutuhan Pasar	22
3.3.3 Segmentasi Pasar.....	23
3.3.4 Analisis Pesaing	23

3.4 Strategi Pemasaran: 7P <i>Marketing Mix</i>	26
3.3.1 <i>Product</i> (Produk).....	26
3.4.2 <i>Price</i> (Harga)	28
3.3.3 <i>Place</i> (Distribusi)	29
3.3.4 <i>Process</i> (Proses).....	29
3.3.5 <i>People</i> (Orang).....	30
3.3.6 <i>Promotion</i> (Promosi).....	30
3.3.7 <i>Pyschal Evidence</i> (Bukti Fisik).....	30
3.5 Organisasi dan Manajemen.....	31
3.6 Perencanaan Operasional	32
3.6.1 Tahapan dan Jadwal Kegiatan.....	33
3.6.2 Manajemen Sumber Daya Manusia	34
3.7 Analisis Aspek Perekonomian Bisnis	35
3.7.1 Model Pendapatan.....	35
3.7.2 Biaya Operasional	36
3.8 Proyeksi Keuangan	39
3.8.1 Laporan Sumber dan Penggunaan Dana	39
3.8.2 Lembar Asumsi	41
3.8.3 Proyeksi Pendapatan Bisnis	43
3.9 Strategi Pengembangan Bisnis.....	45
3.9.1 Stage I	45
3.9.2 Stage II	47
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	49
4.1 Rencana Desain dan Pengembangan.....	49
4.1.1 Arsitektur sistem	49
4.1.2 Desain Database.....	51

4.1.3 <i>Use Case Diagram</i>	53
4.1.4 Desain Antarmuka Pengguna.....	54
4.1.5 Desain Antarmuka Mitra.....	69
4.2 Analisa Kelayakan Bisnis	74
4.2.1 <i>Break Event Point</i>	74
4.2.2 <i>Payback Period</i>	75
4.2.3 <i>Net Present Value (NPV)</i>	77
4.2.4 <i>Internal Rate Of Return(IRR)</i>	78
BAB V PENUTUP.....	80
5.1 Kesimpulan	80
5.2 Saran	81
DAFTAR PUSTAKA	82
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo stayfam.....	13
Gambar 3. 2 Struktur organisasi.....	31
Gambar 3. 3 Manajemen sumber daya manusia	34
Gambar 4. 1 Arsitektur pengguna.....	49
Gambar 4. 2 Arsitektur sistem mitra	51
Gambar 4. 3 Desain database stayfam	52
Gambar 4. 4 Use case diagram stayfam	53
Gambar 4. 5 Halaman onboarding	55
Gambar 4. 6 Halaman autentikasi	56
Gambar 4. 7 Halaman lupa password	56
Gambar 4. 8 Halaman home pengguna	57
Gambar 4. 9 Halaman detail.....	58
Gambar 4. 10 Halaman reviews	59
Gambar 4. 11 Halaman pencarian homestay terdekat.....	60
Gambar 4. 12 Halaman pencarian homestay.....	61
Gambar 4. 13 Halaman filter.....	62
Gambar 4. 14 Halaman booking homestay	63
Gambar 4. 15 Halaman checkout homestay.....	64
Gambar 4. 16 Halaman pembayaran.....	65
Gambar 4. 17 Halaman mybooking	66
Gambar 4. 18 Halaman chat.....	67
Gambar 4. 19 Halaman profile pengguna	68
Gambar 4. 20 Halaman home mitra	70
Gambar 4. 21 Halaman kelola properti mitra.....	71
Gambar 4. 22 Halaman konfirmasi booking mitra.....	72
Gambar 4. 23 Halaman chat mitra	73
Gambar 4. 24 Halaman pengaturan mitra	74

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Ringkasan tinjauan pustaka.....	5
Tabel 3. 1 Produk dan layanan.....	14
Tabel 3. 2 Strenghts atau kekutan stayfam.....	15
Tabel 3. 3 Weaknesses atau kelemahan stayfam	16
Tabel 3. 4 Opportunities atau peluang stayfam.....	16
Tabel 3. 5 Threats atau ancaman stayfam	17
Tabel 3. 6 Analisis porter five stayfam	17
Tabel 3. 7 Analisis pesaing langsung	24
Tabel 3. 8 Analisis pesaing tidak langsung.....	25
Tabel 3. 9 Kategori produk	26
Tabel 3. 10 Harga layanan stayfam.....	28
Tabel 3. 11 Jabatan dan tugas	32
Tabel 3. 12 Rencana kegiatan	33
Tabel 3. 13 Biaya layanan stayfam	35
Tabel 3. 14 Biaya tetap.....	37
Tabel 3. 15 Biaya variabel	37
Tabel 3. 16 Biaya pendaftaran awal.....	39
Tabel 3. 17 Sumber dana awal stayfam	40
Tabel 3. 18 Penggunaan dana	40
Tabel 3. 19 Asumsi nilai transaksi	41
Tabel 3. 20 Target pertumbuhan mitra.....	41
Tabel 3. 21 Rincian asumsi transaksi permitra	42
Tabel 3. 22 Estimasi pertumbuhan dan transaksi pertahun.....	42
Tabel 3. 23 Rincian transasksi detail.....	43
Tabel 3. 24 Estimasi pendapatan stayfam pertahun	44
Tabel 3. 25 Strategi stage 1	45
Tabel 3. 26 Strategi stage 2	47
Tabel 4. 1 Akumulasi laba rugi.....	76

DAFTAR RUMUS

(2.1)	10
(2.2)	10
(2.3)	11
(2.4)	11



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan industri akomodasi dan pariwisata di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang sangat dinamis. Transformasi ini tidak terlepas dari pesatnya kemajuan teknologi informasi, yang telah mengubah cara masyarakat mencari, memilih, dan memesan layanan akomodasi. Fenomena meningkatnya perjalanan wisata nusantara menjadi indikasi kuat terhadap vitalitas sektor pariwisata domestik. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah perjalanan tercatat mencapai 734.864.693 kali di tahun 2022. Angka ini mengalami kenaikan signifikan pada tahun 2024, dengan total perjalanan mencapai 1.021.084.031 kali, ini menunjukkan peningkatan sebesar 38,95%[1]. Pertumbuhan ini didukung secara langsung oleh perkembangan teknologi, khususnya kemunculan beberapa platform penyewaan akomodasi berbasis aplikasi (*Online Travel Agencies*) yang memfasilitasi lonjakan jumlah perjalanan domestik.

Meskipun beberapa platform akomodasi telah mendominasi pasar, hampir sebagian besar platform bersifat generalis, sehingga menimbulkan kesenjangan pasar (*market gap*) dalam melayani kebutuhan spesifik segmen wisatawan keluarga. Keluarga merupakan target pasar yang memiliki persyaratan akomodasi yang lebih detail dan kompleks, menuntut adanya ruang yang memadai, dan fasilitas ramah anak (*child-friendly*)[2]. Survei industri dari SiteMinder juga menunjukkan bahwa wisatawan Indonesia adalah salah satu yang paling berorientasi pada keluarga (*family-centric*) dalam merencanakan perjalanan[3]. Keluarga yang sedang dalam perjalanan seringkali menghadapi kesulitan dalam menemukan akomodasi sesuai dengan kebutuhan mereka, terutama jika dibandingkan dengan opsi tradisional seperti hotel yang cenderung kurang fleksibel, mahal dan memiliki kapasitas terbatas. Platform umum seringkali kesulitan menyediakan akomodasi yang memenuhi standar untuk keluarga, hal ini dapat mengurangi kualitas pengalaman menginap.

Homestay dapat menjadi solusi yang semakin diminati karena menawarkan suasana yang lebih personal, ruang yang lebih luas, dan harga yang lebih ekonomis dibandingkan akomodasi lain. Homestay adalah sebuah rumah tinggal yang beralih fungsi menjadi tempat penginapan dengan menyuguhkan kesan sederhana, aman dan nyaman bagi pengunjung[4]. Namun, ketersediaan platform yang secara khusus mengakomodasi kebutuhan keluarga dalam penyewaan homestay masih terbatas. Sebagian besar platform yang ada lebih fokus pada layanan akomodasi umum tanpa memperhatikan kebutuhan untuk keluarga. Dengan peluang tersebut, stayfam dirancang sebagai platform yang menghubungkan pemilik homestay dengan keluarga yang mencari akomodasi ideal. Dengan fitur seperti pencarian berdasarkan kebutuhan keluarga, ulasan dari pengguna, dan sistem pembayaran yang aman. Stayfam bertujuan menjadi solusi utama dalam penyewaan homestay. Penelitian ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan kualitas layanan akomodasi sekaligus membuka peluang ekonomi bagi pemilik homestay.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan yang dijadikan objek pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang model bisnis penyewaan homestay yang efisien dan transparan antara pelanggan dan pemilik homestay?
2. Bagaimana kelayakan bisnis stayfam?

1.3 Batasan Masalah

Dalam pengembangan stayfam sebagai platform penyewaan homestay, terdapat beberapa batasan yang perlu diperjelas agar pembahasan tetap fokus dan tidak keluar dari topik utama. Oleh karena itu, penelitian ini membatasi masalah sebagai berikut:

1. Aplikasi stayfam hanya akan dirancang untuk kebutuhan penyewaan homestay, tidak mencakup akomodasi lain seperti hotel.
2. Rancang bangun platform berupa prototipe aplikasi berbasis mobile, dengan desain antarmuka menggunakan figma.

3. Penelitian ini berfokus pada pengembangan aplikasi sebagai media bisnis digital.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Merancang model bisnis aplikasi stayfam sebagai platform penyewaan homestay yang efisien dan transparan.
2. Mendukung pemilik homestay lokal untuk meningkatkan pendapatan melalui platform yang mudah diakses dan digunakan.

1.5 Manfaat Penelitian

Perancangan aplikasi StayFam diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Pengguna
Memudahkan pengguna menemukan homestay ramah keluarga yang sesuai kebutuhan.
2. Bagi Pemilik Homestay.
Meningkatkan okupansi dan pendapatan melalui pemasaran digital yang lebih luas.
3. Bagi Sektor Pariwisata Domestik
Meningkatkan aksesibilitas akomodasi sehingga mendorong pertumbuhan wisatawan domestik.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis perancangan sistem, strategi pengembangan bisnis, serta analisis kelayakan finansial yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa stayfam memiliki potensi yang sangat baik untuk dikembangkan sebagai platform pemesanan homestay berbasis digital. stayfam dirancang untuk memberikan kemudahan bagi pengguna dalam menemukan, membandingkan, dan memesan homestay secara cepat, aman, dan praktis, sekaligus membantu mitra dalam mengelola properti mereka secara lebih efisien.

Strategi pengembangan bisnis yang diterapkan terbagi ke dalam dua tahap, yaitu stage I yang berfokus pada validasi pasar melalui peluncuran *minimum viable product* (MVP), serta stage II yang berfokus pada akselerasi pertumbuhan, penguatan sistem kepercayaan, dan optimalisasi model pendapatan. Pembagian strategi ini menunjukkan bahwa pengembangan stayfam dilakukan secara bertahap, terstruktur, dan berorientasi pada keberlanjutan bisnis.

Berdasarkan hasil analisis *Break-Even Point* (BEP), stayfam diproyeksikan mencapai titik impas pada tahun ketiga operasional, yaitu tahun 2028, dengan volume transaksi yang telah melampaui ambang batas BEP. Selanjutnya, berdasarkan analisis *Payback Period* (PP), stayfam diperkirakan mampu mengembalikan seluruh akumulasi kerugian awal dalam waktu sekitar 3 tahun 11 bulan.

Hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) menunjukkan nilai positif, yang menandakan bahwa proyek stayfam layak untuk dijalankan karena mampu memberikan nilai tambah secara finansial. Selain itu, hasil perhitungan Internal Rate of Return (IRR) yang lebih besar dari tingkat diskonto juga memperkuat bahwa proyek ini menarik bagi investor. Dengan demikian, berdasarkan seluruh indikator kelayakan finansial yang dianalisis, dapat disimpulkan bahwa stayfam layak untuk dikembangkan baik dari sisi teknis maupun finansial.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan stayfam untuk ke depannya. Pertama, pengembangan fitur aplikasi perlu terus ditingkatkan, khususnya pada aspek keamanan transaksi, sistem verifikasi mitra, serta pengalaman pengguna (*user experience*) agar dapat meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan pengguna.

Kedua, strategi pemasaran digital perlu diperkuat dengan memanfaatkan media sosial, kerja sama dengan influencer, serta program promosi berkelanjutan agar pertumbuhan pengguna dapat berjalan lebih optimal. Selain itu, perlu dilakukan evaluasi berkala terhadap strategi pemasaran untuk memastikan efektivitas biaya yang dikeluarkan.

Ketiga, untuk sisi operasional, stayfam disarankan untuk mulai membangun sistem manajemen mitra yang lebih terstruktur, termasuk pelatihan bagi mitra homestay agar kualitas layanan tetap terjaga dan seragam. Hal ini penting untuk menjaga reputasi platform di mata pengguna.

Keempat, untuk penelitian dan pengembangan selanjutnya, diharapkan dapat dilakukan pengembangan lebih mendalam terkait analisis risiko usaha, analisis kompetitor secara lebih luas, serta implementasi teknologi lanjutan seperti kecerdasan buatan (*artificial intelligence*) dalam sistem rekomendasi homestay. Dengan demikian, stayfam dapat terus berinovasi dan bersaing secara berkelanjutan di industri digital pariwisata.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] “Jumlah Perjalanan Wisatawan Nusantara Menurut Provinsi Asal - Tabel Statistik - Badan Pusat Statistik Indonesia.” Accessed: Dec. 12, 2025. [Online]. Available: <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTE4OSMy/0jumlah-perjalanan-wisatawan-nusantara-menurut-provinsi-asal--perjalanan-.html>
- [2] M. Ade, K. Harahap, M. A. Muhtadi, and R. Pahrijal, “Pengaruh Fasilitas Keluarga, Keamanan Destinasi, dan Kualitas Layanan Anak-anak terhadap Kepuasan Wisata Keluarga di Jawa Barat,” 2024.
- [3] “Rencana Perjalanan Wisata Internasional dan Domestik pada 2025.” Accessed: Nov. 06, 2025. [Online]. Available: <https://marketing.co.id/survei-wisatawan-indonesia-paling-eco-conscious-secara-global/>
- [4] S. Kasus, : Homestay, D. Kecamatan, P. Kliwon, and K. Serengan, “Transformasi Spasial Rumah Tinggal Lokal Menjadi Homestay Di Surakarta.”
- [5] “Fenomena Bisnis Akomodasi AirBnb dan Dampaknya pada Pariwisata di Indonesia – Magister Pariwisata.” Accessed: Dec. 17, 2025. [Online]. Available: <https://mpar.upi.edu/fenomena-bisnis-akomodasi-airbnb-dan-dampaknya-pada-pariwisata-di-indonesia/>
- [6] H. Y. Ardi, B. Priyambadha, and A. A. Soebroto, “Pengembangan Aplikasi Reservasi dan Manajemen Marketplace Homestay berbasis Web (Studi Kasus: Kota Pekanbaru),” 2019. [Online]. Available: <http://j-ptiik.ub.ac.id>
- [7] F. Andryanto and M. Hidayat, “Sistem Reservasi Homestay Di Kawasan Dieng Berbasis Website,” *Jurnal Device*, vol. 11, no. 2, pp. 48–52.
- [8] Muhamad Ilham Aldair, “Pembuatan Aplikasi Reservasi Homestay menggunakan Algoritma K-Means berbasis Android,” 2019.
- [9] Muhammad Ikramullah, “Rancang Bangun Sistem Informasi Penyewaan Tempat Tinggal Sementara Berbasis Web (Studi Kasus Kel. Romang Polong Kec. Somba Opu Kab. Gowa),” 2015.

- [10] “Digital platform (infrastructure) - Wikipedia.” Accessed: Jun. 19, 2025. [Online]. Available: [https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_platform_\(infrastructure\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_platform_(infrastructure))
- [11] “Panduan Pengembangan Homestay Berbasis Masyarakat di Desa Wisata.” Accessed: Jun. 19, 2025. [Online]. Available: <https://eticon.co.id/pengembangan-homestay-desa-wisata/>
- [12] P. : Andy *et al.*, *Digital Marketing*.
- [13] M. Sirodjudin and S. Sudarmiati, “Implementasi Digital Marketing Oleh UMKM Di Indonesia: A Scoping Review,” *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*, vol. 2, no. 2, pp. 20–35, May 2023, doi: 10.58192/EBISMEN.V2I2.783.
- [14] H. Jurnal, M. Son Aghni, and L. Purnanta Anzie, “Peran Digital Marketing Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Di Indonesia: Tinjauan Literatur Terbaru,” *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, vol. 2, no. 3, pp. 01–07, Jun. 2025, doi: 10.69714/AM5R6C30.
- [15] “Porter’s Five Forces : Lima Hal Sebelum Bersaing.” Accessed: Aug. 15, 2025. [Online]. Available: <https://binus.ac.id/malang/2020/08/porters-five-forces-lima-hal-sebelum-bersaing/>
- [16] “Analisis SWOT Perusahaan:Mencari Potensi & Keunggulan Bisnis.” Accessed: Aug. 15, 2025. [Online]. Available: <https://www.ruangkerja.id/blog/analisis-swot-perusahaan>
- [17] A. P. Perdana, A. Muttaqin, and S. Arief, “Perlindungan Hukum Konsumen dalam Jual Beli Online dengan Jasa Escrow,” *Notary Law Journal*, vol. 1, no. 2, pp. 100–115, May 2022, doi: 10.32801/NOLAJ.V1I2.14.
- [18] “APA ITU FIGMA ? – Program Studi Teknologi Informasi.” Accessed: Aug. 18, 2025. [Online]. Available: <https://psti.unisayogya.ac.id/2022/02/08/apa-itu-figma/>
- [19] “Studi Kelayakan Bisnis: Langkah Penting untuk Memastikan Keberhasilan Usaha - Pascasarjana | Magister Manajemen - Universitas Ciputra.” Accessed: Aug. 18, 2025. [Online]. Available: <https://www.ciputra.ac.id>

/mem/studi-kelayakan-bisnis-langkah-penting-untuk-memastikan-keberhasilan-usaha/

- [20] “KMS:: Net Present Value Alat Pengambilan Keputusan Investasi.” Accessed: Aug. 19, 2025. [Online]. Available: <https://klc2.kemenkeu.go.id/kms/knowledge/net-present-value-alat-pengambilan-keputusan-investasi-b5d278c7/detail/>
- [21] “Internal Rate of Return (IRR): Fungsi, Rumus & Cara Hitung.” Accessed: Aug. 21, 2025. [Online]. Available: <https://www.ocbc.id/id/article/2023/03/15/irr-adalah>
- [22] S. Sapna, I. C. Ramadhan, and R. R. Margana, “Analisis Kelayakan Investasi Mesin Menggunakan Metode NPV, IRR, Dan Payback Period Di Salah Satu UMKM Pabrik Roti Di Bandung,” *Industri Inovatif: Jurnal Teknik Industri*, vol. 15, no. 1, pp. 51–58, Feb. 2025, doi: 10.36040/INDUSTRI.V15I1.11667.
- [23] M. Wati, “Analisis Payback Period Sebagai Dasar Kelayakan Investasi,” *Jurnal Daya Saing*, vol. 2, no. 2, pp. 117–124, Jun. 2016, doi: 10.35446/DAYASAING.V2I2.54.
- [24] “H. Maruta, ‘Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen,’ *J. Akuntansi Syariah*, vol. 2, no. 1, pp. 9–28, 2018.”.
- [25] “Republik Indonesia, Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1982 Nomor 7.”
- [26] “Tren Pariwisata Dunia Bergeser, Gen Z Makin Doyan Liburan.” Accessed: Nov. 07, 2025. [Online]. Available: <https://travel.kompas.com/read/2025/11/02/180000527/tren-pariwisata-dunia-bergeser-gen-z-makin-doyan-liburan->
- [27] “BRIN - BRIN Soroti Rendahnya Adopsi Teknologi Digital oleh UMKM Indonesia.” Accessed: Nov. 07, 2025. [Online]. Available: <https://brin.go.id/news/124058/brin-soroti-rendahnya-adopsi-teknologi-digital-oleh-umkm-indonesia>

- [28] J. Sutrisno and V. Karnadi, “Aplikasi Pendukung Pembelajaran Bahasa Inggris Menggunakan Media Lagu Berbasis Android,” *Jurnal Comasie*, vol. 04, no. 06, 2021.

