

## ABSTRAK

Sektor properti di Indonesia sebagian besar dikuasai oleh perusahaan-perusahaan besar dan terintegrasi secara vertikal, yang memiliki portofolio yang luas dan berkembang di berbagai jenis properti. Terdapat banyak produk bisnis properti yang dapat dijumpai. Salah satunya yang saat ini sedang populer adalah tempat tinggal residensial contohnya rumah atau perumahan, rumah susun atau apartemen, bangunan atau gedung hingga villa. Selanjutnya produk lain properti sebagai tempat tinggal terdapat produk - produk yang lain yang dapat dilihat berdasarkan tujuannya sebagai contoh properti untuk komersial, industri serta tujuan khusus.

Permasalahan yang terjadi di Indonesia adalah terjadinya perlambatan harga rumah residensial primer diakibatkan oleh penyesuaian harga dari developer sejak 2022. Perlambatan yang terjadi diperkirakan terjadi di kota - kota besar terutama di Batam dan Manado dengan pertumbuhan sebesar -2,26% (yoy) dan 2,96% (yoy), lebih rendah dibandingkan 1,45% (yoy) dan 5.56% (yoy). Seperti yang diketahui sistem Rumah Pintar ini sudah mulai digunakan oleh masyarakat Indonesia. Peningkatan keamanan, efisiensi biaya, serta penawaran teknologi canggih dapat ditanam dalam sebuah sistem rumah yang dapat dikontrol dari jarak jauh. Sehingga pemilik rumah tidak perlu lagi untuk khawatir ketika mereka berlibur, bepergian, atau hunian dalam keadaan kosong. Sistem Rumah Pintar ini mengajak generasi kita untuk tinggal didalam pola dan kualitas hidup yang lebih modern, efisien dan sehat. Pemanfaatan teknologi yang digunakan ternyata semakin meluas serta dinilai memiliki kenyamanan dan keamanan sebuah hunian. Maka tidak mengherankan apabila produk hunian ini dimungkinkan peralatan rumah tangga yang mampu terhubung ke sistem Rumah Pintar.

Tujuan sebagai arah untuk bisnis ini agar dapat bergerak dan berjalan, yaitu: Uji intensi atau ketertarikan konsumen untuk membeli produk residensial berkonsep pintar, merancang model bisnis yang inovatif, menghadirkan solusi berupa nilai atau manfaat yang dapat diterima oleh konsumen. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data yaitu wawancara dan kuesioner. Berdasarkan hasil analisis kelayakan finansial, *NPV* sebesar Rp 11.124.898.509 dengan *IRR* 57% dan untuk *Payback Period* selama 2 tahun 5 bulan. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa ini layak dari nilai investasinya. Kesimpulan dari hasil uji analisis kelayakan investasi dapat dikatakan secara kelayakan dapat diterima dan layak untuk dijalankan.

**Kata Kunci: Rumah Pintar, Properti, Intensi Membeli**

## ***ABSTRACT***

The properti sector in Indonesia is largely controlled by large, vertically integrated companies, which have extensive and growing portfolios in various properti types. There are many properti business products that can be found. One of them that is currently popular is residential housing, for example houses or housing, flats or apartments, buildings or buildings to villas. Furthermore, other properti products as a place to live there are other products that can be seen based on their purpose as an example of properti for commercial, industrial and special purposes.

The problem in Indonesia is that there has been a slowdown in primary residential house prices due to price adjustments from developers since 2022. The slowdown is expected to occur in major cities, especially in Batam and Manado with growth of -2.26% (yoy) and 2.96% (yoy), lower than 1.45% (yoy) and 5.56% (yoy). As we know, the Smart Home system has started to be used by Indonesians. Increased security, cost efficiency, and advanced technology offerings can be embedded in a home system that can be controlled remotely. So homeowners no longer need to worry when they are on vacation, traveling, or the residence is empty. This Smart Home System invites our generation to live in a more modern, efficient and healthy lifestyle and quality of life. The use of technology is becoming more widespread and is considered to have the comfort and safety of a home. So it is not surprising that this residential product is made possible by home appliances that are able to connect to the Smart Home system.

Objectives as a direction for this business to move and run, namely: Test consumer intention or interest in buying residential products with a smart concept of designing an innovative business model, presenting solutions in the form of value or benefits that can be received by consumers. This research uses data collection methods, namely interviews and questionnaires. Based on the results of the financial feasibility analysis, the *NPV* is Rp 11,124,898,509 with an *IRR* of 57% and for the *Payback Period* for 2 years and 5 months. The results of this analysis indicate that it is feasible from its investment value. The conclusion from the investment feasibility analysis test results can be said to be feasibly acceptable and feasible to run.

**Keywords: Smart Home, Properti, Purchase Intention**