

RINGKASAN EKSEKUTIF

Perkembangan industri properti di Bandung Raya menunjukkan peningkatan signifikan, didorong oleh tingginya kebutuhan hunian. Rumah Impian Agency hadir sebagai solusi dengan mengintegrasikan layanan digital dan personal dalam pemasaran properti. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun perencanaan bisnis dengan menganalisis aspek pasar, keuangan, operasional, dan strategi pemasaran. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, serta analisis data sekunder dari laporan industri properti dan statistik resmi. *Business Model Canvas* (BMC), analisis SWOT, dan model kewirausahaan Timmons digunakan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan pasar mencapai 12% per tahun. Dari aspek keuangan, *Net Present Value* (NPV) positif Rp. 570,441,076.49, *Profitability Index* (PI) 2.77, *Internal Rate of Return* (IRR) 106%, serta Payback Period (PP) 7,89 bulan, mengindikasikan kelayakan investasi yang tinggi. Tingkat Laba Kotor mencapai 50,09%, *Net Profit Margin* 40,07%, dan Return on Investment (ROI) 217%, mencerminkan efisiensi dalam profitabilitas. Rumah Impian Agency memiliki peluang bisnis yang menjanjikan dengan prospek pasar yang besar dan keuangan yang kuat. Digitalisasi pemasaran dan layanan berbasis teknologi menjadi keunggulan utama dalam menghadapi persaingan. Sebagai saran, perusahaan perlu memperkuat strategi *digital marketing*, menjalin kemitraan dengan pengembang properti dan perbankan, serta meningkatkan layanan *after-sales* untuk membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Dengan strategi yang tepat, Rumah Impian Agency berpotensi menjadi agen properti terkemuka di wilayahnya.

Kata Kunci: Perencanaan, Bisnis, Properti Agen.

EXCECUTIVE SUMMARY

The real estate industry in Bandung Raya has shown significant growth, driven by the increasing demand for housing. Rumah Impian Agency emerges as a solution by integrating digital services and personalized approaches in property marketing. This study aims to develop a business plan by analyzing market aspects, financial feasibility, operations, and marketing strategies. This research employs a qualitative approach, utilizing data collection techniques through observations and secondary data analysis from industry reports and official statistics. Business Model Canvas (BMC), SWOT analysis, and the Timmons entrepreneurship model were applied to evaluate business feasibility. The research results indicate a market growth rate of 12% per year. From the financial perspective, the Net Present Value (NPV) is positive at Rp 570,441,076.49, the Profitability Index (PI) is 2.77, the Internal Rate of Return (IRR) is 106%, and the Payback Period (PP) is 7.89 months—indicating high investment feasibility. The Gross Profit Margin reaches 50.09%, the Net Profit Margin stands at 40.07%, and the Return on Investment (ROI) is 217%, reflecting strong efficiency in profitability. Rumah Impian Agency presents a promising business opportunity with a large market potential and strong financial projections. Its competitive advantage lies in digital marketing and technology-driven services. As a recommendation, the company should enhance digital marketing strategies, establish partnerships with property developers and financial institutions, and improve after-sales services to build customer trust and loyalty. With the right strategies, Rumah Impian Agency has the potential to become a leading property agency in its operational region.

Keywords: Planning, Business, Agen Property.