

ANALISIS KECENDERUNGAN SELERA GENERASI Z DALAM MENENTUKAN HUNIAN PERTAMA: STRATEGI UNTUK BANK BTN DAN PENGEMBANG PROPERTI

MARVINA MARISKA MARILLYN INDRAINA



**PROGRAM STUDI BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

@Hak Cipta milik IPB University

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Analisis Kecenderungan Selera Generasi Z dalam Menentukan Hunian Pertama: Strategi untuk Bank BTN dan Pengembang Properti” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Agustus 2024

Marvina Mariska Marillyn Indrainia
K1401201034

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

MARVINA MARISKA MARILLYN INDRAINIA. Analisis Kecenderungan Selera Generasi Z dalam Menentukan Hunian Pertama: Strategi untuk Bank BTN dan Pengembang Properti. Dibimbing oleh LIEN HERLINA dan FITHRIYYAH SHALIHATI.

Penelitian ini berawal dari kegiatan *Capstone Project* di PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, yang berfokus pada penyediaan solusi pembiayaan sektor perumahan. Penelitian ini dilatarbelakangi tingginya potensi Generasi Z sebagai *future market* untuk properti hunian. Bank BTN merilis skema Kredit Pemilikan Rumah *Rent-to-Own* (KPR RTO) yang menargetkan generasi Z yang merupakan *future market* properti hunian sebagai solusi untuk mengurangi backlog. Backlog perumahan yang mencapai 12,7 juta rumah tangga pada tahun 2021, menunjukkan bahwa kebutuhan akan rumah masih sangat tinggi. Namun, hingga saat ini, KPR RTO baru menarik tiga pelanggan dari target seribu pelanggan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kecenderungan selera generasi Z dalam menentukan hunian pertama mereka. Metode yang digunakan adalah *conjoint analysis* yang diterapkan pada data primer yang dikumpulkan melalui kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa generasi Z lebih menyukai metode pembayaran tunai, harga rumah di kisaran 185-250 juta, lokasi di kota, jenis hunian rumah tapak, dan luas hunian 45 m². Temuan ini memberikan wawasan penting bagi Bank BTN dalam menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif untuk produk KPR RTO, serta bagi pengembang properti untuk menciptakan hunian yang sesuai dengan kecenderungan selera generasi Z. Dengan memahami kecenderungan selera ini, diharapkan dapat meningkatkan akses kepemilikan rumah bagi generasi muda dan mendukung pertumbuhan pasar properti yang berkelanjutan.

Kata kunci: Analisis Konjoin, Generasi Z, Kecenderungan Selera, Kredit Pemilikan Rumah



ABSTRACT

MARVINA MARISKA MARILLYN INDRAINIA. Analysis of Generation Z Preferences in Choosing Their First Home: Strategies for Bank BTN and Property Developers. Supervised LIEN HERLINA dan FITHRIYYAH SHALIHATI.

This research began with the Capstone Project activities at PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, focusing on providing financing solutions in the housing sector. The study is motivated by the high potential of Generation Z as the future market for residential properties. Bank BTN introduced the Rent-to-Own Home Loan (KPR RTO) scheme targeting Generation Z as a solution to reduce the housing backlog. The housing backlog reached 12.7 million households in 2021, indicating a high demand for homes. However, as of now, KPR RTO has only attracted three customers out of the target of one thousand customers. The aim of this research is to analyze the preferences of Generation Z consumers in choosing their first home. The method used is conjoint analysis applied to primary data collected through questionnaires. The results show that Generation Z prefers cash payment methods, house prices in the range of 185-250 million IDR, urban locations, landed houses, and house sizes of 45 m². These findings provide important insights for Bank BTN in formulating more effective marketing strategies for the KPR RTO product, and for property developers to create housing that aligns with the preferences of Generation Z. Understanding these preferences is expected to enhance home ownership access for the younger generation and support sustainable growth in the property market.

Keywords: Conjoint Analysis, Generation Z, Home Mortgage, Preference Trends.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2024
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

ANALISIS KECENDERUNGAN SELERA GENERASI Z DALAM MENENTUKAN HUNIAN PERTAMA: STRATEGI UNTUK BANK BTN DAN PENGEMBANG PROPERTI

MARVINA MARISKA MARILLYN INDRAINA

Skripsi
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana pada
Program Studi Bisnis

**PROGRAM STUDI BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Skripsi:

1. Dr. Nur Hasanah, S.Kom., M.Eng.
2. Sendy Watazawwadu’Ilmi, S.E., M.M.



Judul Skripsi : Analisis Kecenderungan Selera Generasi Z dalam Menentukan Hunian Pertama: Strategi untuk Bank BTN dan Pengembang Properti

Nama : Marvina Mariska Marillyn Indrainia
NIM : K1401201034

@Hak cipta milik IPB University

Disetujui oleh

Pembimbing 1:
Ir. Lien Herlina, M.Sc.



Pembimbing 2:
Fithriyyah Shalihati, S.E, M.M.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Dr. Siti Jahroh, B.Sc., M.Sc.
NIP. 197711262008122001



Tanggal Ujian: 12 Agustus 2024

Tanggal Lulus: 20 Agustus 2024

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul Analisis Kecenderungan Selera Generasi Z dalam Menentukan Hunian Pertama: Strategi untuk Bank BTN dan Pengembang Properti dapat selesai dengan sebaik-baiknya.

Terima kasih penulis ucapkan kepada berbagai pihak yang telah mendukung penyelesaian skripsi ini, yaitu:

1. Kepada kedua orang tua Pak Nen dan Bu Ina yang selalu memberikan dukungan moral dan material sepanjang proses studi. Serta Frixitas selaku yang selalu memberikan doa, dukungan, dan kasih sayang kepada penulis;
2. Ibu Ir. Lien Herlina, M.Sc. selaku ketua komisi pembimbing yang telah membimbing dan memberikan arahan, ilmu, serta masukan selama penyusunan skripsi hingga selesai;
3. Ibu Fithriyyah Shalihati, S.E, M.M. selaku anggota komisi pembimbing yang telah membimbing dan memberikan arahan, ilmu, serta masukan selama penyusunan skripsi hingga selesai;
4. Ibu Dr. Nur Hasanah, S.Kom., M.Eng. dan Ibu Sendy Watazawwadu'Ilmi, S.E., M.M., selaku dosen penguji. Serta Ibu Anggi Mayang Sari, S.Si., MBA. selaku moderator seminar pada presentasi bisnis, dan Tenaga Kependidikan SB-IPB atas bantuan dan kemudahan administrasi yang telah diberikan kepada penulis;
5. Para sahabat baik penulis, AbroadGame Team, Hoomz, Mahabarat Team, dan Warga SMALIX yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu menemani dan memberikan dukungan kepada penulis. Serta teman – teman Sekolah Bisnis angkatan 57;
6. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis secara langsung atau tidak langsung kepada penulis dari awal hingga akhir.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Agustus 2024

Marvina Mariska Marillyn Indrainna



DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	ix
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	4
1.5 Ruang Lingkup	5
II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Perilaku Konsumen	6
2.2 Kecenderungan Selera	6
2.3 Teori VUCA (<i>Vibrant, Unreal, Crazy, Astounding</i>)	7
2.4 Generasi Zilenial	8
2.5 Rumah	9
2.6 Kredit Pemilikan Rumah <i>Rent-to-Own</i> (KPR RTO)	9
2.7 <i>Conjoint Analysis</i>	10
2.8 Penelitian Terdahulu	11
2.9 Kerangka Pemikiran	14
III METODE	17
3.1 Waktu dan Tempat	17
3.2 Teknik Penentuan Responden	17
3.3 Jenis dan Sumber Data	18
3.4 Teknik Analisis dan Pengolahan Data	18
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	23
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	23
4.2 Karakteristik Responden	24
4.3 Kecenderungan Selera Generasi Z dalam Menentukan Hunian Pertama	25
4.4 Analisis Tingkat Kepentingan Atribut	30
4.5 Implikasi Kecenderungan Selera Generasi Z terhadap Produk KPR <i>Rent-to-Own</i>	32
4.6 Rekomendasi Strategi	34
V SIMPULAN DAN SARAN	42
5.1 Simpulan	42
5.2 Saran	42
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	49
RIWAYAT HIDUP	55

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR TABEL

1	Penelitian terdahulu	12
2	Definisi operasional atribut	19
3	Kombinasi atribut dan taraf atribut (stimuli)	22
4	Skala likert	22
5	Karakteristik responden	24
6	Nilai utilitas taraf atribut	26
7	Nilai tingkat kepentingan atribut	30
8	Taraf atribut dan tingkat kepentingan	32

DAFTAR GAMBAR

1	Mekanisme KPR RTO	10
2	Kerangka pemikiran	16
3	Logo baru Bank BTN	23

DAFTAR LAMPIRAN

1	Pertanyaan In Dept Interview	50
2	Kuesioner penelitian	51



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.