

**PREFERENSI KONSUMEN DALAM MEMILIH RUMAH  
MENGUNAKAN ANALISIS KONJOIN  
(Studi Kasus Jorong Subarang Nagari Koto Baru)**

**TUGAS AKHIR**

*Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Ahli Madya*



**Oleh**

**ELFITRA HANDAYANI L  
57534/2010**

**PROGRAM STUDI STATISTIKA  
JURUSAN MATEMATIKA  
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2014**

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

Judul : "Preferensi Konsumen dalam Memilih Rumah  
Menggunakan Analisis Konjoin (Studi Kasus Jorong  
Subarang Nagari Koto Baru)"

Nama : Elfitra Handayani L

NIM / BP : 57534 / 2010

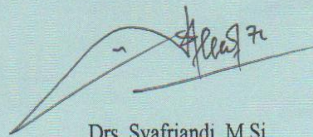
Progam Studi : Statistika

Jurusan : Matematika

Fakultas : Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam

Padang, 13 Januari 2014

Disetujui oleh,  
Pembimbing Akademik



Drs. Syafriandi, M.Si  
NIP. 19660908 199103 1 003

**PENGESAHAN LULUS UJIAN TUGAS AKHIR**

Nama : Elfitra Handayani L  
Nim / TM : 57534 / 2010  
Program studi : Statistika (D3)  
Jurusan : Matematika  
Fakultas : MIPA

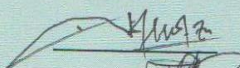

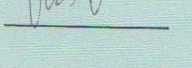
dengan judul:

**PREFERENSI KONSUMEN DALAM MEMILIH RUMAH MENGGUNAKAN  
ANALISIS KONJOIN  
(Studi Kasus Jorong Subarang Nagari Koto Baru)**

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir  
Jurusan Matematika Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam  
Universitas Negeri Padang

Padang, 13 Januari 2014

**Tim Penguji**

	Nama	Tanda tangan
Ketua	: Drs. Syafrandi, M.Si.	
Anggota	: Drs. Atus Amadi Putra, M.Si.	
Anggota	: Dodi Vionanda, M.Si.	

## SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Elfitra Handayani L  
NIM/TM : 57534/2010  
Progran Studi : Statistika  
Jurusan : Matematika  
Fakultas : MIPA UNP

Dengan ini menyatakan, bahwa Tugas Akhir saya dengan judul **“Preferensi Konsumen dalam Memilih Rumah Menggunakan Analisis Konjoin (Studi Kasus Jorong Subarang Nagari Koto Baru)”** adalah benar merupakan hasil karya saya dan bukan merupakan plagiat dari karya orang lain atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam tradisi keilmuan. Apabila suatu saat terbukti saya melakukan plagiat maka saya bersedia diproses dan menerima sanksi akademis maupun hukum sesuai dengan hukum dan ketentuan yang berlaku, baik di institusi UNP maupun di masyarakat dan Negara.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab sebagai anggota masyarakat ilmiah.

Diketahui oleh,

Ketua Jurusan Matematika,



Dr. Hj. Armiati, M.Pd  
NIP.19630605 198703 2 002

Saya yang menyatakan,



Elfitra Handayani L

## ABSTRAK

### **Elfitra Handayani L : Preferensi Konsumen dalam Memilih Rumah Menggunakan Analisis Konjoin (Studi Kasus Jorong Subarang Nagari Koto Baru)**

Tingkat persaingan dunia usaha di Indonesia sangat ketat. Salah satu usaha yang persaingannya ketat saat ini adalah bisnis perumahan, dimana jumlah penduduk yang tiap tahunnya semakin meningkat, maka kebutuhan masyarakat akan rumah juga semakin meningkat. Rumah merupakan kebutuhan dasar manusia. Setiap orang berusaha semaksimal mungkin untuk mendapatkan rumah, demi kelangsungan serta peningkatan kehidupan mereka. Saat ini di Jorong Subarang Nagari Koto Baru banyak pembangunan perumahan-perumahan baru. Namun, ada keluhan dari masyarakat mengenai lokasi yang cukup jauh dari pusat kota tapi harga mahal dan kualitas bangunan kurang bagus. Berdasarkan masalah yang ada, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah kombinasi atribut apa yang paling disukai konsumen dalam memilih rumah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kombinasi atribut yang paling disukai konsumen dalam memilih rumah.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu kuesioner yang dibagikan ke responden. Populasi pada penelitian ini adalah masyarakat Jorong Subarang Nagari Koto Baru. Sedangkan sampel yang digunakan sebanyak 93 orang yang dipilih menggunakan metode proporsional random sampling. Data yang diperoleh dideskripsikan setelah dilakukan analisis konjoin. Kemudian ditentukan kombinasi atribut yang paling disukai dan tingkat kepentingan atribut yang paling penting.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh hasil kombinasi level yang paling disukai konsumen adalah rumah dengan harga 100-300 juta, dekat dengan pusat kota, dan kualitas bangunan bagus. Sedangkan kombinasi yang kurang disukai konsumen adalah harga rumah lebih dari 300 juta, jauh dari pusat kota, dan desain menarik. Atribut yang paling penting bagi konsumen dalam memilih rumah adalah atribut harga, dengan tingkat kepentingan sebesar 65,21%. Atribut selanjutnya yang dianggap penting adalah atribut lokasi, dengan tingkat kepentingan sebesar 25,55% dan atribut yang dipertimbangkan oleh konsumen adalah atribut bangunan dengan tingkat kepentingan sebesar 9,23%.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Preferensi Konsumen dalam Memilih Rumah Menggunakan Analisis Konjoin (Studi Kasus Jorong Subarang Nagari Koto Baru)”**.

Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan pada program D3 Statistika Jurusan Matematika Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Negeri Padang. Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, peneliti banyak mendapat sumbangan pemikiran, bimbingan, serta saran dan petunjuk dari berbagai pihak, untuk itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Syafriandi, M.Si, Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, saran dan arahan demi selesainya Tugas Akhir ini.
2. Bapak Drs. Atus Amadi Putra, M.Si dan Bapak Dodi Vionanda, M.Si, dosen penguji yang juga banyak memberikan masukan dan arahan demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.
3. Ibu Dr. Armiami, M.Pd . Ketua Jurusan Matematika FMIPA UNP.
4. Ibu Dra. Nonong Amalita, M.Si. Ketua Program Studi Statistika Jurusan Matematika FMIPA UNP.

5. Bapak dan Ibu dosen, Staf Pengajar dan Karyawan Jurusan Matematika FMIPA UNP yang telah membimbing dan berbagi ilmu pengetahuan kepada peneliti selama duduk di bangku perkuliahan.
6. Rekan-rekan dan segenap Civitas Akademik FMIPA UNP yang telah memberikan bantuan moril dan ikatan persahabatan yang terjalin selama ini.

Semoga semua bimbingan, bantuan dan kerjasamanya dapat dibalas oleh Allah SWT sebagai amal ibadah.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini peneliti telah berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik, namun peneliti menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih belum sempurna, karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang peneliti miliki. Untuk itu kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi kesempurnaan penyusunan Tugas Akhir berikutnya. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan pembaca umumnya. Amin.

Padang, Januari 2014

Peneliti

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	6
A. Perumahan dan Pengembangannya .....	6
B. Preferensi .....	8
C. Pemasaran .....	8
D. Analisis Konjoin .....	14
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	27
A. Jenis Penelitian .....	27
B. Jenis dan Sumber Data .....	27
C. Populasi dan Sampel.....	27
D. Metode Pengumpulan Data .....	29
E. Variabel .....	30

F. Intrumen Penelitian.....	32
G. Uji Coba Instrumen Penelitian .....	33
H. Teknik Analisis Data .....	34
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>36</b>
A. Hasil Penelitian.....	36
B. Pembahasan .....	41
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>43</b>
A. Kesimpulan.....	43
B. Saran .....	44
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>45</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>46</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Rumus ANAVA.....	22
2. Populasi Penelitian.....	27
3. Atribut Rumah dan Level.....	30
4. Kombinasi Level dari Atribut Rumah.....	30
5. Pengkodean Data untuk Regresi .....	32
6. Jumlah Skor tiap Kombinasi .....	36
7. Pengkodean Level untuk Regresi.....	37
8. Nilai Siginifikansi Model .....	37
9. Nilai Coefficients Masing-masing Atribut.....	38
10. Nilai Utilitas Level.....	39
11. Tingkat Kepentingan Atribut .....	40
12. Hasil Koefisien $R^2$ .....	40

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Tahapan Analisis Konjoin .....	15
2. Pendekatan Berpasangan.....	16

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuesioner Penelitian .....	46
2. Uji Validitas .....	48
3. Uji Coba Instrumen .....	49
4. Tabulasi Data Penelitian .....	51
5. Pengkodean Data untuk Regresi .....	53
6. Output SPSS .....	54
7. Nilai Utilitas Level Atribut .....	55
8. Tingkat Kepentingan Atribut dan Tingkat Kepentingan Relatif.....	58

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Tingkat persaingan dunia usaha di Indonesia sangat ketat. Perusahaan harus dapat menentukan strategi pemasaran yang tepat agar usahanya dapat bertahan dan memenangkan persaingan, sehingga tujuan dari perusahaan tersebut tercapai. Pada dasarnya semakin banyak pesaing maka semakin banyak pula pilihan bagi konsumen untuk dapat memilih produk yang sesuai dengan keinginan mereka.

Salah satu usaha yang persaingannya ketat saat ini adalah bisnis perumahan, dimana jumlah penduduk yang tiap tahunnya semakin meningkat, maka kebutuhan masyarakat akan rumah juga semakin meningkat. Dengan kondisi seperti itu maka banyak produsen yang tertarik untuk mengembangkan usahanya berupa bisnis perumahan. Tidak heran jika akhir-akhir ini bisnis perumahan semakin marak, dengan memberikan berbagai macam fasilitas dalam menawarkan produknya untuk menarik konsumen. Selain itu perusahaan juga menawarkan kemudahan dalam cara pembelian, yaitu melalui kredit yang bekerja sama dengan pihak perbankan dalam mengelola kredit tersebut atau yang disebut juga dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Rumah merupakan kebutuhan dasar manusia. Bagi masyarakat Indonesia, rumah merupakan pencerminan dari jati diri manusia, baik secara perseorangan maupun dalam satu kesatuan keluarga. Setiap orang berusaha

semaksimal mungkin untuk bisa mendapatkan rumah, demi kelangsungan serta peningkatan kehidupan mereka. Rumah juga dijadikan patokan atau tolak ukur kesejahteraan. Rumah sebagai tempat tinggal adalah salah satu kebutuhan pokok manusia selain sandang dan pangan. Tiap manusia membutuhkan rumah untuk tempat berlindung dan sebagai tempat berkumpul dan berlangsungnya aktivitas keluarga. Saat ini fungsi rumah telah berubah, dari yang dulu hanya untuk tempat berlindung, sekarang sebagai sarana investasi. Oleh karena itu pemilik rumah memperhatikan lokasi yang strategis, bangunan yang bagus, kokoh, dan lingkungan yang nyaman. Intinya rumah tak hanya tempat berlindung tapi juga harus layak untuk tempat tinggal.

Saat ini dalam membeli rumah masyarakat tidak hanya melihat faktor harga saja namun mereka mulai mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti faktor lokasi dan bangunan. Alasan masyarakat mempertimbangkan faktor harga karena hal tersebut berkaitan dengan pendapatan mereka. Selain itu, mereka mempertimbangkan faktor lokasi dan kualitas bangunan.

Semakin ketatnya persaingan di dunia bisnis perumahan, perusahaan harus mampu mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan harapan konsumen saat ini maupun yang akan datang terhadap produk yang ditawarkan. Perkembangan bisnis perumahan semakin marak dewasa ini, tidak hanya terpusat di kota-kota besar akan tetapi sudah meluas di kota-kota kecil. Peneliti tertarik untuk meneliti di Jorong Subarang Nagari Koto Baru, karena ini bukan daerah perkotaan tapi banyak perumahan yang dibangun di Jorong tersebut. Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 27

Mei 2013 dengan Kepala Jorong Subarang Nagari Koto Baru, diperoleh data banyaknya Perumahan dan jumlah kepala keluarganya. Ada 6 Perumahan yang ada di Jorong Subarang Nagari Koto Baru ini, yaitu Perumahan Asam Jao dengan 180 kepala keluarga, Perumahan Solok Nan Indah 60 kepala keluarga, Perumahan Wahana Permai 60 kepala keluarga, Perumahan Nusa Indah VII 180 kepala keluarga, Perumahan Pondok Intan 65 kepala keluarga, dan Perumahan Halaban Permai baru ada 2 kepala keluarga. Jumlah kepala keluarga di Jorong Subarang Nagari Koto Baru ada 1200 kepala keluarga, sementara yang tinggal di Perumahan ada 547 kepala keluarga, berarti lebih dari 50% masyarakat tidak tinggal di perumahan. Pada umumnya yang tinggal di perumahan itu adalah pendatang dari berbagai daerah.

Perumahan Asam Jao, Perumahan Solok Nan Indah, Perumahan Wahana Permai, dan Perumahan Pondok Intan semua unit rumahnya sudah terjual. Sementara Perumahan Nusa Indah VII dan Perumahan Halaban Permai adalah Perumahan baru yang belum semua unit rumah terjual tapi Perumahan Nusa Indah VII sudah banyak terjual dibandingkan Perumahan Halaban Permai. Pemahaman terhadap perilaku dan sikap konsumen sangat mempengaruhi penjualan produk baik untuk saat ini maupun untuk memperkirakan penjualan dimasa yang akan datang. Developer harus memahami selera konsumen, rumah yang bagaimana yang disukai konsumen. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti tentang preferensi konsumen dalam memilih rumah.

Analisis yang dapat digunakan untuk melihat preferensi adalah analisis konjoin, analisis regresi linear berganda, dan analisis faktor. Pada penelitian ini peneliti memilih untuk menggunakan analisis konjoin, karena analisis konjoin lebih tepat digunakan untuk pemasaran produk atau jasa seperti rumah. Analisis konjoin merupakan teknik multivariat yang digunakan untuk menentukan atau memahami bagaimana responden membentuk keputusan pada sebuah produk atau pelayanan berdasarkan pada persyaratan sederhana yang dinilai melalui utilitas konsumen tentang suatu produk atau jasa atau ide yang dikombinasikan dari beberapa karakteristik atribut. Analisis Konjoin memberikan suatu ukuran kuantitatif mengenai kepentingan relatif suatu atribut terhadap atribut lain dari suatu produk atau jasa, yang data pengamatannya sangat fleksibel, artinya taraf faktor dan respon dari pengamatan yang dilakukan dapat berupa data non metrik.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang *“Preferensi Konsumen dalam Memilih Rumah Menggunakan Analisis Konjoin ( Studi Kasus Jorong Subarang Nagari Koto Baru)”*.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka penulis mengemukakan rumusan dari permasalahan yang diteliti “kombinasi atribut apa yang paling disukai konsumen dalam memilih rumah?”

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kombinasi atribut yang paling disukai konsumen dalam memilih rumah.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, menambah pengetahuan, wawasan, dan pemahaman materi serta menerapkan ilmu yang telah didapat dan dipelajari selama perkuliahan.
2. Bagi perusahaan, membantu perusahaan mengevaluasi dan sebagai pertimbangan di dalam menentukan strategi pemasaran yang dapat memenuhi selera dan keinginan konsumen.
3. Bagi pihak lain, memberikan masukan dan sebagai bahan pertimbangan bagi rekan-rekan yang akan mengadakan penelitian yang lebih lanjut dan berguna dalam perkuliahan.

## **BAB V PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab terdahulu, maka pada bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dan saran yang sekiranya dapat dipertimbangkan, mengenai bagaimana tingkat kepentingan konsumen terhadap atribut rumah yang terdiri dari harga, lokasi, dan bangunan.

### **A. Kesimpulan**

1. Hasil preferensi konsumen dalam memilih rumah di Jorong Subarang Nagari Koto Baru menggunakan analisis konjoin memperlihatkan bahwa secara agregat (menyeluruh), kombinasi level yang paling disukai oleh konsumen adalah rumah dengan harga 100-300 juta, dekat dengan pusat kota, dan kualitas bangunan bagus. Sedangkan kombinasi yang kurang disukai oleh konsumen adalah harga rumah lebih dari 300 juta, jauh dari pusat kota, dan desain menarik.
2. Atribut yang paling penting bagi konsumen dalam memilih rumah adalah atribut harga sebesar 65,211%. Atribut selanjutnya yang dianggap penting adalah atribut lokasi sebesar 25,555% dan atribut yang dipertimbangkan oleh konsumen adalah atribut bangunan yaitu sebesar 9,234%.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Developer diharapkan mampu mempertahankan kualitas bangunan rumah yang baik dengan harga yang terjangkau.
2. Agar peneliti selanjutnya dapat menggunakan analisis konjoin dalam permasalahan yang sesuai serta dapat berguna bagi masyarakat dan pihak tertentu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 1999. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep dan Strategi)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Depertemen Pekerjaan Umum, 1986. *Pedoman Teknik pembangunan Perumahan Sederhana Tidak bersusun*.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran-Edisi XIII-Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran-Edisi XIII-Jilid 2*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Montgomery, Douglas. 2006. *Introduction to linier regression analysis*. New York: A wiley Interscience Publication.
- Sastra M, Suparno dan Marlina, Endy. 2007. *Perencanaan dan Pengembangan Perumahan*. Yogyakarta: Andi.
- Sembiring, R.K. 1995. *Analisis Regresi*. Bandung: ITB.
- Setiadi, Nugroho .J. 2003. *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana.
- Simamora, Bilson. 2005. *Analisis Multivariat Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Singarimbun, Masri dan Effendi, Sofian. 1989. *Metode Penelitian Survai*. Jakarta: PT Pustaka LP3ES Indonesia.
- Supranto, J. 2004. *Analisis Multivariat, Arti dan Interpretasi*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Tjiptono, Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran- Edisi II*. Yogyakarta: Andi
- [www.google.com](http://www.google.com)