



LPPM UNIVERSITAS MATARAM

# SERTIFIKAT

No. 6937/UN18.L1/PP/2024



DIBERIKAN KEPADA

**Jasmine Chanifah Uzdah Bachtiar**

sebagai **PEMAKALAH**

Dengan Judul :

**PERSEPSI MILENIAL TERHADAP DESAIN FASAD RUMAH SUBSIDI DI KABUPATEN LOMBOK BARAT**

Dalam Acara :

SEMINAR NASIONAL SOSIAL DAN HUMANIORA (SOSHUM)

"Transformasi Sosial dan Humaniora dalam Pusaran Perkembangan Artificial Intelligence"

**Mataram, 31 Oktober 2024**



KEPALA LPPM



**Prof. Dr Ir. Sukartono, M.Agr**

NIP.19621212 198902 1 001

KETUA PANITIA



**Dr. Lalu Thohir, M.Pd**

NIP. 19750615 200812 1 005

# KELOMPOK POTENSI PEMBELI DARI GENERASI MILENIAL BERDASARKAN PERSPEKTIF DESAIN FASAD RUMAH SUBSIDI

## *Potential Housing-Buyer Groups of Millennial Generation based on Their Perspectives on Subsidized Housing Facade*

Jasmine Chanifah U. Bachtiar<sup>1</sup>, Noor Oktova Fajriyah<sup>2\*</sup>, Teti Handayani<sup>3</sup>, Zaedar Gazalba<sup>4</sup>,  
Giska A. P. P. Kamase<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Program Studi Arsitektur, Fakultas Teknik, Universitas Mataram  
Jalan Majapahit No. 62, Kecamatan Selaparang, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat  
Surel: <sup>1</sup>jcubachtiar@unram.ac.id, <sup>2\*</sup>noor.oktova.f@staff.unram.ac.id,  
<sup>3</sup>tetihandayani@unram.ac.id, <sup>4</sup>zaedargazalba@unram.ac.id, <sup>5</sup>giska\_ayu@unram.ac.id

Diterima :

; Disetujui :

### **Abstrak**

Generasi milenial yang saat ini sedang membangun keluarga kecil membutuhkan hunian, namun ketersediaannya masih terbatas (*backlog*), sementara generasi ini menjadi kelompok yang paling banyak memanfaatkan subsidi Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) untuk hunian masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Permasalahan kebutuhan perumahan bagi masyarakat khususnya masyarakat milenial memberikan peluang bagi pengembang untuk membangun perumahan bersubsidi. Kabupaten Lombok Barat merupakan salah satu daerah yang paling banyak menyediakan perumahan subsidi di Provinsi Nusa Tenggara Barat yang dibangun oleh pengembang sebanyak 70% total pembangunan perumahan yang mengikuti tren fasad rumah saat ini. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana persepsi generasi milenial terhadap desain fasad bangunan rumah subsidi. Data dikumpulkan dengan survei dan kuesioner online dan dianalisis melalui analisis isi dan korespondensi untuk melihat hubungan antara kepentingan dengan alasan pemilihan desain. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya korelasi antara tingkat kepentingan dan alasan dalam mempertimbangkan desain fasad rumah subsidi yang terbagi menjadi tiga kelompok. Berdasarkan frekuensinya, kelompok pertama dengan tingkat kepentingan sangat penting didominasi alasan gaya desain dan kesan, kelompok penting lebih mempertimbangkan preferensi, dan kelompok tidak penting mempertimbangkan konstruksi bangunan dan efektivitas. Desain fasad yang menarik sesuai dengan kebutuhan desain dapat menjadi salah satu strategi dalam penjualan rumah subsidi, terutama untuk generasi milenial.

**Kata Kunci:** Desain fasad, Generasi Milenial, Persepsi generasi, Rumah Subsidi

### **Abstract**

The millennial generation who are currently having a nuclear family needs a compact house to stay, but the availability is still limited (*backlog*), while this generation group has utilized the Housing Financing Liquidity Facility (FLPP) for low-income people (MBR) housing. Due to the rise of housing needs in Indonesia, especially for the millennial generation, the developers offers some developed subsidized housings near the city. Meanwhile, West Lombok Regency, located near Mataram city in West Nusa Tenggara (NTB), provides the highest number of subsidized housing, accounting to 70% of the total housing development which have improved the facades based on current tren design. This research was conducted to find out how the millennial generation perceived the façade design of subsidized house buildings. The data was condyucted by field survey and online questionnaire to millennials living in West Lombok Regency and those data would be analyzed by using content analysis and correspondent analysis. The result shows there is a correlation between the level of interest and reasosn in considering the façade design which is divided into three groups of buyers. Based on the frequency, the first group with a very important level of importance is dominated by design style and impression reasons, the important group considers more preferences, and the non-important group considers building construction and effectiveness. A facade design based on considering design needs can be one of the strategies in selling subsidized houses, especially for the millennial generation.

**Keywords:** Facade design, Millennial generation, Perspectives, Subsidized housing

## PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara peringkat keempat yang memiliki jumlah penduduk terbanyak di dunia. Jumlah penduduk di Indonesia menunjukkan tren peningkatan setiap tahunnya hingga mencapai 281,6 juta jiwa pada tahun 2024 (BPS Indonesia 2024) dan didominasi oleh usia muda, salah satunya generasi milenial. Pertumbuhan penduduk yang meningkat akan menyebabkan perlunya peningkatan pada kebutuhan utama, salah satunya adalah kebutuhan tempat tinggal. Akan tetapi, pertumbuhan penduduk di Indonesia yang terus meningkat ini telah mengakibatkan *backlog* kepemilikan atas perumahan sebesar 12,7 juta (Simanungkalit, 2023) karena keduanya akan sama-sama dibutuhkan. Berdasarkan isu tersebut, Pemerintah Indonesia membuat solusi berupa sebuah program Sejuta Rumah untuk membangun rumah subsidi yang cenderung dapat dimiliki oleh generasi muda.

Saat ini, kondisi rumah subsidi memiliki variasi yang banyak. Di Kota Semarang, salah satunya pada Perumahan Mutiara Hati, kualitas rumah subsidi terutama pada kondisi rumah masih dinilai cukup baik, dengan kondisi rumah yang berumur lebih dari satu tahun atau belum direnovasi. Hal ini terlihat pada retakan, bentuk yang tidak simetris, cat yang memudar, dan *finishing* bagian depan rumah yang tidak rapi (Bramantyo, Tyas, dan Argyantoro 2019) Selain itu, beberapa rumah subsidi di beberapa tempat di Indonesia juga tidak ditinggali karena berbagai alasan, seperti di Villa Kencana Cikarang tidak dihuni karena jauh dari tempat kerja (Maulana 2024) dan Perumahan Arsenio Residence di Palembang dirasa tidak memiliki kualitas rumah yang baik karena ada banyak kerusakan berat di berbagai sisi rumah (Pani 2023). Beberapa hal tersebut bisa menjadi salah satu alasan rumah subsidi jarang dihuni atau dibeli walau pemerintah sudah berusaha untuk menyediakan hunian. Sementara itu, perumahan yang telah disediakan juga telah memiliki masalah walau kebijakan telah direalisasikan, seperti pemilik rumah subsidi yang tidak tepat sasaran (bukan MBR) dan pelanggaran pada pemanfaatan rumah subsidi (tidak ditinggali langsung) (Simbolon, Rusli, dan Candradewini 2023).

Generasi muda cenderung memanfaatkan program ini karena generasi ini termasuk di dalam masa produktif dan sudah atau berencana untuk memiliki keluarga muda, terutama generasi milenial. Generasi milenial menjadi kelompok yang paling banyak memanfaatkan subsidi Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) untuk hunian masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Data Kementerian PUPR menunjukkan realisasi penerima FLPP tahun 2010 hingga 2020 berdasarkan wilayah metropolitan dan kota besar didominasi generasi

milenial sebesar 74,9%, lalu Gen Z sebesar 13,75% dan Gen X sebesar 11,27%. Realisasi penerima FLPP di wilayah kecil dari tahun 2010 sampai 2020 juga didominasi generasi milenial sebesar 73,6%, diikuti Gen X sebesar 14,62%, dan Gen Z sebesar 11,69% (Petriella 2021). Oleh karena itu, generasi milenial menjadi generasi yang memiliki pengaruh secara tidak langsung terhadap pembelian rumah subsidi.

Generasi milenial atau disebut juga dengan generasi Y adalah sebuah kelompok demografi yang dibatasi oleh usia dengan rentang tahun kelahiran antara 1981 hingga 1996, 1981 hingga 1995 (Madara, Maheshwari, dan Selvan 2018), 1978 hingga 2000 (Kotler & Armstrong, 2008 dalam (Wijayaningtyas dan Nainggolan 2020), 1981 hingga 1996 (Yerihko, Rahardjo, dan Utomo 2023), dan berbagai rentang tahun lainnya. Secara umum, generasi milenial adalah seseorang yang lahir di antara tahun 1980 hingga 1996 (usia 44 sampai 28 tahun di 2024). Generasi milenial mengalami transisi antara dunia pra-digital dan digital dan tumbuh bersama dengan perkembangan teknologi (Madara, Maheshwari, dan Selvan 2018). Hal ini membuat generasi milenial cenderung bekerja dan membuat keputusan secara cepat dan mudah untuk beradaptasi dengan teknologi terkini. Pengambilan keputusan yang dituntut untuk selalu cepat, terkadang tidak sesuai dengan kondisi yang memberikan banyak sekali variasi pilihan dan membingungkan. Sementara itu, rumah adalah tempat tinggal yang akan dihuni hingga akhir usia, sehingga keputusan untuk membeli rumah seharusnya tidak dilakukan secara cepat dan penuh dengan pertimbangan.

Beberapa studi menyebutkan bahwa generasi milenial cenderung ingin membeli rumah sendiri. Faktor-faktor yang menyebabkan generasi milenial untuk membeli rumah karena faktor keluarga dan eksternal, faktor finansial dan lingkungan, faktor struktur, faktor internal, dan faktor selera (Wijaya dan Anastasia 2021). Faktor selera adalah preferensi rumah dengan pertimbangan rumah sebagai tempat tinggal terpisah, pemandangan yang terlihat dari rumah, dan lokasi rumah yang akan dibeli. Sementara itu, menurut Yerihko, Rahardjo, dan Utomo (2023) generasi milenial cenderung membeli rumah karena perilaku yang spekulatif tanpa memikirkan dampak dan konteks lainnya. Selain itu, faktor selera terhadap konsep rumah *green building* juga menjadi salah satu pertimbangan generasi milenial dengan memberikan respon positif terhadap konsep tersebut (Wijayaningtyas dan Nainggolan 2020). Selain itu, Yustika, Ridlo, dan Widiasamratri (2022) juga mengungkapkan bahwa generasi milenial di DKI Jakarta, Jakarta Barat, dan Yogyakarta cenderung memilih rumah karena atribut fisik

rumah seperti ukuran rumah, banyaknya ruang privat, jumlah kamar tidur, tampilan luar bangunan, adanya ruang hijau, eksterior rumah, interior rumah, dan teknologi.

Dari beberapa faktor tersebut yang menjadi pertimbangan utama pembelian rumah, aspek desain jarang sekali diulas dan dijadikan landasan studi perancangan. Utami dan Hariyani (2021) mencoba untuk menemukan desain fasad rumah dengan preferensi generasi milenial dengan melakukan uji coba desain rumah dan generasi milenial menyukai tampilan yang *simple* dan *trendy*. Sementara itu, (Cho 2016) menemukan bahwa desain fasad rumah pertama kali dilihat dari desain bukaan, terutama bagian jendela yang transparan dan berukuran lebar atau besar. Beberapa kajian terdahulu yang terkait dengan pemilihan rumah juga melakukan penelitian mengenai preferensi atribut perumahan (Farasa dan Kusuma 2018), preferensi bentuk fasad perumahan generasi Z (Malta, Faqih, dan Setijanti 2018), dan tipologi pengembangan rumah subsidi oleh penghuni (Hardy, Maromon, dan Amabi 2021). Penelitian tersebut lebih banyak membahas persepsi dan preferensi rumah secara umum, namun penelitian yang memfokuskan terhadap desain muka rumah subsidi belum ada dilakukan sebelumnya di Indonesia.

Desain fasad rumah akan berkaitan dengan elemen pembentuk visual. Kualitas visual dapat dibentuk dari komponen, komposisi, dan unsur muka rumah. Komponen merupakan bagian-bagian dari suatu kesatuan dari fasad bangunan yang berupa *entrance*, bukaan, atap bangunan dan ornamen. Komposisi diartikan sebagai gubahan atau tata susunan dari fasad bangunan berupa geometri, simetri, ritme, skala dan proporsi. Sedangkan unsur yang merupakan bagian terkecil dari fasad bangunan berupa warna dan material bangunan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang harus ada di dalam desain fasad rumah subsidi berdasarkan persepsi generasi milenial. Hasil penelitian tentang kriteria desain fasad akan menjadi salah satu pertimbangan dalam merencanakan desain rumah bagi arsitek, konsultan, atau pengembang dan menjadi pertimbangan dalam pengembangan kebijakan fasad rumah bagi pemerintah setempat. Pengetahuan tentang desain fasad rumah yang sesuai dengan persepsi generasi tertentu akan menjadi jembatan antara pembelian dan penjualan rumah.

## METODE

Penelitian mengenai persepsi yang memerlukan informasi yang mendalam sangat cocok

menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan *grounded theory*. Penelitian ini menggunakan teknik eksploratif, yaitu dengan menggumpulkan semua data tanpa memiliki ilmu pengetahuan yang memadai sebelumnya (Kumar 2005).

## Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB), lebih tepatnya di Kabupaten Lombok Barat (Gambar 1). Kabupaten Lombok Barat adalah salah satu area di Pulau Lombok yang mengalami pertumbuhan perumahan yang layak huni dengan menyediakan bantuan stimulan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dalam bentuk rumah subsidi. Kebutuhan akan rumah di provinsi Nusa Tenggara Barat yang masih belum terpenuhi atau disebut *backlog* ialah sebesar 204.492 unit tahun 2022. Kabupaten Lombok Barat menjadi salah satu Kabupaten dengan *backlog* yang cukup banyak, yaitu 27.376 unit (Disperkim Provinsi NTB 2021). Salah satu bentuk fasilitasi yang dilakukan Pemerintah Provinsi Nusa Tenggara Barat adalah menyediakan rumah yang layak huni dengan menyediakan bantuan stimulan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dalam bentuk rumah subsidi, dalam rangka pemenuhan *backlog* kepemilikan di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Karena penelitian ini ingin melihat persepsi generasi milenial secara keseluruhan, maka lokasi penelitian tersebar pada masyarakat yang tinggal di Lombok Barat.



**Gambar 1** Lokasi Sebaran Perumahan Subsidi di Kabupaten Lombok Barat

Sumber: <https://hreis.pu.go.id/>, 2023

Pengumpulan data primer dilakukan dengan observasi ke lapangan dan mengambil dokumentasi untuk melihat keadaan desain fasad rumah subsidi. Data primer juga didapatkan dari hasil jawaban kuesioner yang telah dibagikan secara langsung atau secara *online* kepada masyarakat. Sementara itu, pengumpulan data sekunder dapat dilakukan dengan kunjungan ke beberapa pengembang perumahan dan instansi pemerintah terkait. Data sekunder yang didapatkan akan menjadi

pertimbangan dalam mengelompokkan temuan untuk menjawab pertanyaan penelitian kriteria desain fasad rumah subsidi.

Secara keseluruhan, responden penelitian terdiri atas 58 pria (54,2%) dan 49 wanita (45,8%) sehingga proporsi kedua jenis responden hampir seimbang. Sebagian besar responden berusia 29 sampai 31 tahun (42%) dan sisanya tersebar secara merata ke kategori usia 27 sampai 29 tahun (10,3%), usia 31 sampai 33 tahun (16,8%), hingga ke kategori usia 43 sampai 45 tahun (0,9%). Sementara itu, responden juga memiliki berbagai macam pekerjaan yang mereka tekuni, seperti PNS/TNI/POLRI (13,1%), BUMN/BUMD (11,2%), pegawai swasta tetap (18,7%), wiraswasta (21,5%), swasta (0,9%), dan lainnya (34,6%). Selain itu, data mengenai penghasilan responden juga didapatkan untuk mengetahui latar belakang kemampuan responden dalam membeli rumah, karena rumah subsidi hanya bisa dibeli oleh penghasilan keluarga yang tidak lebih dari 6.000.000 per bulan. Data responden berdasarkan jumlah penghasilan pokok per bulan dikelompokkan menjadi 5 golongan, yaitu kurang dari Rp 2.000.000 (15,9%), Rp 2.000.000-Rp 4.000.000 (57%), Rp 4.000.000- Rp 6.000.000 (15%), Rp 6.000.000 – Rp 8.000.000 (7,5%), dan lebih dari Rp 8.000.000 (4,7%). Dominasi responden berdasarkan penghasilan pokok per bulan sesuai dengan persyaratan pendapatan bagi konsumen rumah subsidi.

### Metode Pengolahan Data

Data yang didapatkan dari hasil pengumpulan kuesioner dari responden adalah data numerik dan data kategori. Data numerik berdasarkan tingkat pentingnya desain fasad rumah dikumpulkan dan akan diolah dengan analisis frekuensi untuk melihat rata-rata jawaban responden.

Data berupa kata akan dianalisis melalui tiga tahap analisis isi, yaitu tahap *open coding*, *axial coding*, dan *selective coding* (Creswell 2007). Tahap *open coding* adalah tahap untuk mengidentifikasi kata-kata kunci yang dikumpulkan dari semua kalimat yang diutarakan responden. Selanjutnya, tahap *axial coding* adalah tahap kategorisasi atau pengelompokan data-data yang sama untuk menjadi bagian yang lebih kecil yang dapat mempermudah dalam memperjelas fenomena. Tahap terakhir adalah *selective coding* yaitu tahap yang menghubungkan antar faktor untuk mencari hubungan keduanya. Oleh karena itu, analisis korespondensi juga digunakan di tahap ini untuk melihat ada atau tidaknya signifikansi hubungan antar faktor penelitian, yaitu pada faktor tingkat kepentingan dan alasan responden. Hasil akhir pengolahan data disajikan dalam bentuk diagram yang akan menjelaskan fenomena secara garis besar.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan akan dilakukan pada dua faktor penelitian, yaitu persepsi pentingnya desain fasad rumah dan alasan yang dikemukakan oleh responden.

### Keputusan Desain Fasad Rumah Subsidi

Fasad atau muka rumah merupakan tampilan bagian depan rumah atau wajah yang tampak pada bagian luar bangunan. Desain muka rumah perlu direncanakan dengan baik agar dapat memberikan kesan bagi yang melihatnya pertama kali. Apabila muka rumah didesain dengan baik akan memiliki daya tarik dan menaikkan nilai tambah pada bangunan rumah tersebut. Pada Gambar 2, persepsi responden terhadap pentingnya mempertimbangkan desain muka rumah subsidi menunjukkan sebagian besar responden merasa penting (26 orang) hingga sangat penting (67 orang). Sementara itu, ada beberapa responden yang merasa desain fasad belum terlalu penting (9 orang) dan hanya sedikit sekali yang menganggapnya sangat tidak penting (1 orang) untuk dipertimbangkan.



Gambar 1 Perbedaan Pertimbangan Desain Muka Rumah Subsidi

Sumber: Penulis, 2024

Apabila dilihat dari persepsi responden, beberapa responden yang merasa tidak penting dan sangat tidak penting mungkin disebabkan oleh adanya faktor lain yang lebih penting untuk dipertimbangkan saat memiliki rumah, seperti faktor keluarga dan eksternal, faktor finansial dan lingkungan, faktor struktur, faktor internal, dan faktor selera (Wijaya dan Anastasia 2021). Akan tetapi, sebagian besar responden menganggap desain fasad itu sangat penting dalam membeli rumah. Secara tidak langsung, fasad rumah dapat menunjukkan kualitas rumah sebelum dibeli. Berdasarkan studi oleh Cho (2016), calon pembeli rumah pada umumnya melihat pada area rumah yang terbuka seperti pintu dan jendela terlebih dahulu sebelum menentukan aspek lainnya. Oleh karena itu, fasad adalah elemen yang penting untuk diolah karena akan membuat citra visual rumah tersebut. Secara umum, penting atau tidak penting

dalam desain rumah dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, namun faktor-faktor tersebut belum terungkap sebelumnya.

### Alasan Pertimbangan Desain Fasad

Responden mengemukakan beberapa alasan mengapa mereka menganggap desain muka rumah penting untuk dipertimbangkan. Berdasarkan jawaban tersebut, ditemukan beberapa kata kunci (tahap *open coding*) yang kemudian dikelompokkan menjadi beberapa kategori lagi (tahap *axial coding*). Karena kategori yang terkumpul terlalu banyak untuk mendefinisikan persepsi responden, kategori tersebut dikelompokkan lagi ke dalam kelompok kategori yang lebih besar.

Dari pernyataan 107 responden terkait alasan penting mempertimbangkan desain muka rumah, terdapat 18 kategori yang dikelompokkan menjadi 5 kelompok kategori (Tabel 1). Adapun 18 kategori yang dapat diambil dari jawaban responden adalah 'efisien', 'ekonomi', 'estetika', 'fleksibel', 'karakter/identitas', 'kegiatan/aktivitas', 'kenyamanan', 'kepuasan', 'ketertarikan', 'kesan', 'konstruksi', 'kualitas', 'lingkungan', 'perawatan', 'modern', 'penghawaan', 'tampilan', dan 'urgensi'. Kategori yang terlalu banyak akan dikelompokkan lagi menjadi kelompok kategori yang lebih besar, sehingga didapatkan 5 kelompok kategori. Adapun kategori tersebut adalah yaitu 'efektivitas', 'gaya desain', 'preferensi', 'kesan', dan 'kualitas bangunan'.

**Tabel 1** Pengelompokan Kategori untuk Alasan Penting Desain Muka Rumah Subsidi

Jawaban dan Kata Kunci	Kategori	Kelompok Kategori
Responden 50: "Mempengaruhi produktivitas <sup>1</sup> , kualitas hidup <sup>2</sup> , dan kenyamanan <sup>3</sup> "	<sup>1</sup> Ekonomi	Efektivitas
	<sup>2</sup> Kualitas	Kualitas Bangunan
	<sup>3</sup> Kenyamanan	Kesan
Responden 21: "Tampilan utama <sup>1</sup> , desain yang cantik <sup>2</sup> dan modern <sup>3</sup> , lebih diminati konsumen <sup>4</sup> "	<sup>1</sup> Tampilan	Gaya Desain
	<sup>2</sup> Estetika	Gaya Desain
	<sup>3</sup> Modern	Gaya Desain
	<sup>4</sup> Menarik	Gaya Desain

Berdasarkan kelompok kategori, responden banyak menjawab alasan pentingnya desain fasad rumah karena gaya desain, kesan, kualitas bangunan, preferensi, dan efektivitas berdasarkan frekuensi data terbesar ke terkecil secara berurutan (Tabel 2). Gaya desain dan kesan adalah aspek utama yang menjadikan desain fasad menjadi sangat penting, sementara itu faktor efektivitas menjadi faktor yang tidak menjadikan desain rumah penting. Faktor efektivitas pada fasad rumah adalah tentang nilai

ekonomi untuk investasi, faktor fleksibilitas karena desain fasad dapat direnovasi, dan faktor produktivitas karena mementingkan faktor lainnya untuk diutamakan daripada desain fasad.

**Tabel 2** Frekuensi Data Alasan Responden terhadap Desain Muka Rumah Subsidi

Kelompok Kategori	F	Kategori	F
Efektivitas	8	Efisien	1
		Ekonomi	6
		Fleksibel	1
Gaya Desain	88	Estetika	17
		Ketertarikan	23
		Modern	6
		Tampilan	43
Kesan	30	Kenyamanan	24
		Kepuasan	1
		Kesan	5
Kualitas Bangunan	19	Konstruksi	4
		Kualitas	8
		Lingkungan	5
		Perawatan/ <i>Maintenance</i>	2
Preferensi	17	Karakter/ Identitas	2
		Kegiatan/ Aktivitas	2
		Penghawaan	1
		Urgensi	12

Efektivitas berasal dari kata efektif yang berarti memberikan hasil, memiliki pengaruh, serta dapat membawa hasil dan nilai guna. Efektivitas diartikan sebagai ukuran ketercapaian suatu rencana yang disusun telah berhasil sesuai tujuan yang diharapkan (Poerwanti dan Suwandayani 2020). Pada kelompok kategori ini, para responden yang memilih alasan 'ekonomi' (6) mempertimbangkan adanya peningkatan nilai atau harga bangunan apabila desain muka rumah didesain dengan baik. Sedangkan untuk kategori 'efisien' (1), responden mempertimbangkan adanya pengaruh waktu dalam merenovasi muka rumah. Disisi lain, kategori 'fleksibel' (1) juga dipertimbangkan untuk mudah menyesuaikan berbagai kondisi agar tercapai keinginan dalam memenuhi desain muka rumah para responden.

Gaya desain adalah suatu ragam yang khas dari ekspresi, desain, arsitektur, atau cara untuk menyampaikan suatu pesan melalui desain. Data frekuensi alasan responden yang paling banyak muncul adalah kelompok kategori ini pada kategori 'tampilan' (43) yang merupakan bagian dari ekspresi wajah rumah yang akan pertama kali dilihat orang. Tak kalah penting, kategori

'ketertarikan' (23) menjadi hal yang dipertimbangkan responden sebagai alasan desain muka yang menarik akan menambah nilai 'estetika' (17) bangunan. Beberapa responden juga mempertimbangkan gaya desain yang 'modern' (6) sesuai dengan perkembangan zaman. Dari semua langgam yang ada, masyarakat lebih cenderung menyukai langgam atau fasad rumah yang memiliki gaya biasa atau pada umumnya dengan sedikit modifikasi (Malta, Faqih, dan Setijanti 2018). Hal ini karena gaya desain tersebut memiliki kesan lebih familiar dan membawa kembali memori masa lalu ke rumah impian mereka.

Kesan adalah sesuatu yang dirasakan oleh seseorang setelah melihat, merasakan, mendengar, atau mengalami suatu hal. Kelompok kategori ini menjadi alasan penting kedua setelah gaya desain, dengan faktor 'kenyamanan' (24) menjadi mayoritas pertimbangan responden. Alasan 'kesan' (5) memberikan penilaian awal orang setelah melihat desain muka rumah mereka. Untuk itu pentingnya mempertimbangkan kesan agar penghuni juga merasa 'puas' (1) dengan rumah mereka. Kesan adalah suatu bentuk respons yang diberikan oleh seseorang terhadap sesuatu. Dengan adanya fasad rumah yang baik dan harmonis, calon pembeli rumah akan menunjukkan respons positif (Utami dan Hariyani 2021), salah satunya dengan adanya rasa puas dan nyaman dengan desain muka rumah tertentu.

Kualitas bangunan adalah faktor kunci dalam kesuksesan sebuah proyek konstruksi. Dengan memperhatikan 'kualitas' (8) dapat memastikan bangunan dibangun dengan standar yang tinggi tidak hanya penting untuk keamanan dan keandalan struktur ('konstruksi'), tetapi juga mempengaruhi daya tahan, kenyamanan, dan nilai jangka panjang terkait 'perawatan' (2) dari rumah yang mereka huni. Tidak hanya itu, para responden juga mempertimbangkan kualitas 'lingkungan' (5) perumahan subsidi yang aman dan nyaman.

Preferensi atau selera adalah pilihan atau kecenderungan seseorang dalam memilih sesuatu. Dalam kelompok kategori ini mayoritas responden memilih alasan 'urgensi' (12) karena desain muka rumah menjadi penting dalam memilih rumah subsidi. Selain itu, para responden juga memilih desain rumah yang sesuai dengan 'karakter' (2) dan 'aktivitas' (2) mereka. Beberapa juga ada yang mempertimbangkan 'penghawaan' (1) menjadi bagian penting dari desain muka rumah.

### Hubungan Tingkat Kepentingan dan Alasan Pertimbangan Desain

Berdasarkan hasil analisis korespondensi, tingkat kepentingan persepsi masyarakat memiliki hubungan yang signifikan dengan alasan yang

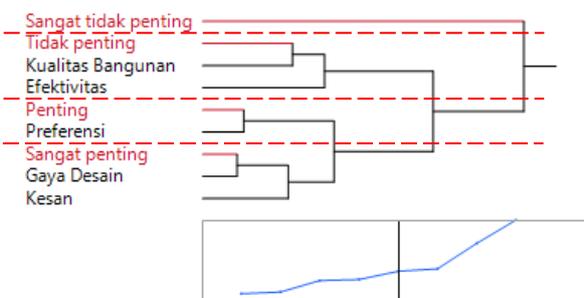
dikemukakan oleh responden. Secara garis besar, responden melihat kepentingan adanya desain khusus terhadap rumah subsidi yang dibagi menjadi 4 kategori utama (Tabel 2) yaitu efektivitas, kualitas bangunan, gaya desain, kesan, dan preferensi. Keempat kategori tersebut memiliki nilai  $p = 0.0018$ ; yang menunjukkan ada hubungan antara kepentingan dengan alasan responden (Tabel 3).

**Tabel 3** Frekuensi Data Alasan Responden terhadap Desain Muka Rumah Subsidi

Test	ChiSquare	Prob>ChiSq
Likelihood Rasio	29,133	0,0038*
Pearson	31,331	0,0018*

\*hasil signifikan

Selanjutnya, analisis korespondensi dilakukan untuk melihat hubungan antara kedua faktor berdasarkan frekuensi jawaban responden dan keterkaitan antara keduanya. Berdasarkan analisis tersebut, didapatkan tiga kelompok pembeli rumah berdasarkan persepsi terhadap desain fasad bangunan, yaitu kelompok calon pembeli yang menganggap desain sangat penting, kelompok yang cenderung netral, dan kelompok yang menganggap desain fasad tidak terlalu penting untuk dipertimbangkan dalam membeli rumah (Gambar 2).



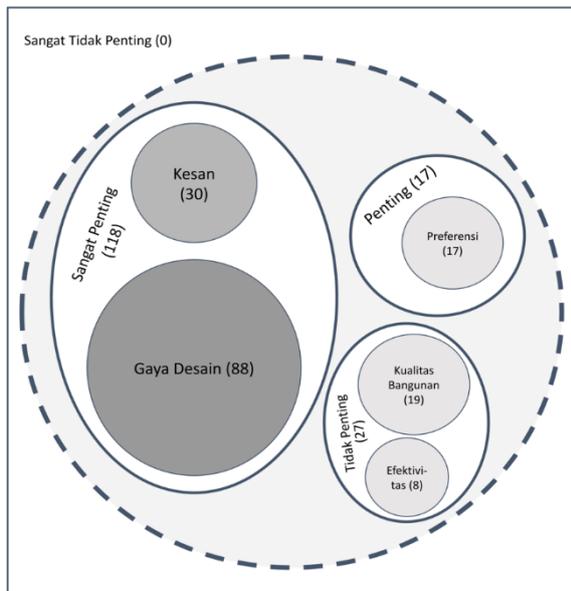
**Gambar 2** Hubungan Tingkat Kepentingan dan Alasan Responden pada Desain Muka Rumah

Sumber: Penulis, 2024

Tidak ada kelompok pembeli rumah yang menganggap desain fasad itu sangat tidak penting (Gambar 2). Desain fasad merupakan salah satu aspek yang menjadi pertimbangan dalam membeli rumah, termasuk salah satunya rumah subsidi. Hal ini menunjukkan bahwa semua responden merasa desain muka rumah termasuk hal yang dipertimbangkan saat membeli atau memilih rumah subsidi. Soenarto, Suprapti, dan Murtini (2017) mengungkapkan bahwa fasad atau desain muka rumah sangat penting untuk dipertimbangkan sebagai tampilan yang menjadi karakter dari rumah itu sendiri dan mencerminkan identitas pemilik rumah.

Oleh karena itu, pengembang perumahan perlu memahami preferensi desain yang disukai oleh calon pembeli rumah subsidi.

Kelompok yang berpotensi untuk membeli rumah dapat dibagi menjadi tiga kelompok pembeli, yaitu 'kelompok sangat penting', 'kelompok penting', dan 'kelompok tidak penting' (Gambar 3). Ketiganya memiliki perbedaan karakter dan persepsi tentang desain fasad rumah subsidi.



**Gambar 3** Kelompok Pembeli Rumah Subsidi berdasarkan Persepsi Pentingnya Desain Fasad Rumah

“Kelompok sangat penting” melihat bahwa desain muka rumah menjadi utama, terutama pada gaya desain dan kesan yang dibawa oleh rumah tersebut. Kelompok pembeli ini menganggap bahwa desain dan kesan saling berhubungan dan dapat membentuk suatu ciri khusus atau identitas terhadap kepemilikan rumah. Pembeli cenderung menyukai gaya bangunan yang sedang tren saat ini atau yang memiliki gaya tertentu karena dapat terlihat menarik minat untuk membeli.

Sementara itu, “kelompok tidak penting” menganggap bahwa beberapa aspek dari rumah belum dipertimbangkan di masa kini dan bisa menjadi pertimbangan tambahan bagi beberapa orang. Dua faktor ini, yaitu efektivitas dan kualitas bangunan, mungkin menjadi faktor terakhir yang dipertimbangkan ketika membeli rumah sehingga belum menjadi pertimbangan utama.

Kelompok terakhir, yaitu “kelompok penting” yang menjadi mediasi di antara kedua kelompok dan menjadi kelompok peralihan. Kelompok ini adalah masyarakat yang ingin membeli rumah subsidi dengan berbagai pertimbangan dan sudah puas

dengan faktor gaya desain dan kesan rumah. Mereka tentu akan memikirkan faktor lain dalam memilih rumah, yaitu faktor efektivitas dan kualitas bangunan. Oleh karenanya, kelompok ini dapat berpijak pada hanya kedua faktor saja (gaya desain dan kesan) atau mempertimbangkan faktor lainnya (efektivitas dan kualitas bangunan) dalam membeli rumah subsidi.

Dengan mengetahui adanya tipe pengelompokan pembeli generasi milenial dalam melakukan pertimbangan pembelian rumah subsidi, perencana dan pengembang desain dapat memberi fokus yang terarah dalam merencanakan dan mempromosikan rumah subsidi. Semakin banyaknya rumah subsidi yang dibangun saat ini, maka pentingnya menyediakan rumah yang memiliki fasad bagus dan menarik akan menjadi prioritas konsumen membeli rumah. Sementara itu, generasi milenial adalah potensi konsumen terbesar penjualan rumah subsidi karena sudah memiliki penghasilan dan memiliki keluarga baru. Mengetahui pertimbangan generasi milenial dapat menjadi jembatan dalam mendesain rumah agar dibeli dan dihuni. Pembangunan yang berkelanjutan dapat dilakukan dengan memasukkan faktor tersebut ke dalam perancangan desain fasad rumah subsidi.

## KESIMPULAN

Banyaknya rumah subsidi yang belum atau tidak dihuni setelah dibeli menjadi kendala bagi pemerintah di Indonesia. Sementara itu, pemerintah juga berupaya dan bekerja sama dengan pihak pengembang perumahan untuk membangun dan menyediakan rumah subsidi yang dapat dibeli secara ekonomi dan dapat diterima oleh masyarakat. Salah satu faktor pembelian rumah adalah desain fasad atau muka rumah, yang menjadi elemen pertama yang dilihat saat membeli rumah.

Secara umum, generasi milenial calon pembeli rumah subsidi dapat dikategorikan menjadi tiga kelompok utama berdasarkan perspektif mereka terhadap kepentingan desain rumah. Kelompok sangat penting, yaitu kelompok yang membeli rumah karena menganggap bahwa desain rumah dan kesan tertentu yang ditampilkan dapat menjadi faktor penentu kualitas fasad rumah. Sementara itu, kelompok sangat tidak penting, yaitu kelompok pembeli rumah yang menjadikan desain fasad rumah akan menjadi penting ke depannya namun belum untuk saat ini. Kelompok ini menganggap bahwa desain rumah akan menentukan kualitas bangunan, nilai ekonomi, dan juga mempengaruhi terhadap waktu yang akan dibutuhkan untuk melakukan renovasi. Selain itu, kelompok penting yaitu kelompok pembeli yang berada di tengah-tengah dan cenderung memiliki banyak

pertimbangan dalam membeli rumah. Kelompok ini dapat membeli rumah karena desain yang baik atau karena memiliki nilai investasi. Oleh karena itu, kelompok terakhir akan menjadi kelompok yang menyukai sesuatu karena adanya faktor lain.

Hasil penelitian ini akan menjadi salah satu cara bagi pemerintah dan pengembang dalam membuat strategi penjualan rumah subsidi. Berdasarkan penelitian ini, desain muka rumah subsidi harus dipertimbangkan dari segi gaya desain dan juga kesan yang ditampilkan rumah. Apabila rumah tersebut baik, kelompok pembeli penting akan menyukai rumah tersebut dan cenderung akan membelinya. Selain itu, aspek-aspek berupa nilai ekonomi, investasi, ketahanan, dan lainnya juga harus dimasukkan ke dalam desain fasad rumah.

Penelitian ini masih memiliki kekurangan, terutama pada konsep gaya desain rumah karena penelitian ini termasuk penelitian dasar. Penelitian selanjutnya dapat meneruskan untuk mengungkap gaya desain, bentuk rumah, bukaan rumah (pintu dan jendela), dan elemen fasad lainnya yang disukai oleh masyarakat agar penelitian menjadi lengkap. Selain itu, pertimbangan warna dan ornamen yang menjadi identitas bagi pemilik rumah juga perlu diteliti lebih lanjut.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Universitas Mataram dan kepada LPPM yang telah membantu dalam memberikan dana sehingga penelitian ini dapat diselesaikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- BPS Indonesia. 2024. "Jumlah Penduduk Pertengahan Tahun (Ribu Jiwa) 2022-2024." BPSIndonesia. 28 Juni 2024. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTk3NSMy/jumlah-penduduk-pertengahan-tahun--ribu-jiwa-.html>.
- Bramantyo, Prananing Wido Tyas, dan Arvi Argyantoro. 2019. "Aspek Kualitas Rumah Subsidi pada Program Rumah Murah berdasarkan Perspektif Penerima Manfaat Studi Kasus: Perumahan Subsidi Mutiara Hati Semarang." *Jurnal Permukiman* 14 (1): 1–9.
- Cho, Hyeongkyu. 2016. "A study on the comparison of the visual attention characteristics on the facade image of a detached house due to the features on windows." *Journal of Asian Architecture and Building Engineering* 15 (2): 209–14. <https://doi.org/10.3130/jaabe.15.209>.
- Creswell, John W. 2007. *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing among Five Approaches*. 2nd ed. London: SAGE Publications.
- Disperkim Provinsi NTB. 2021. "Data Kekurangan Rumah (Backlog) NTB." <https://disperkim.ntbprov.go.id/data-kekurangan-rumah-backlog-ntb/>. 2021. <https://disperkim.ntbprov.go.id/data-kekurangan-rumah-backlog-ntb/>.
- Farasa, N., dan H. E. Kusuma. 2018. "Housing preferences of young adults in Indonesia: Housing attributes and consequences." Dalam *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 126:1–8. Institute of Physics Publishing. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/126/1/012184>.
- Hardy, I Gusti Ngurah Wiras, Rifat Y. Y. Maromon, dan Debri Andries Amabi. 2021. "Tipologi Pengembangan Rumah Subsidi oleh Penghuni di Kota Kupang Nusa Tenggara Timur (NTT)." *LANGKAU BETANG: JURNAL ARSITEKTUR* 8 (1): 1. <https://doi.org/10.26418/lantang.v8i1.43062>.
- Kumar, Ranjit. 2005. *Research Methodology: A Step-by-step Guide for Beginners*. 2nd Editio. Malaysia: SAGE Publication Ltd.
- Madara, Sahith Reddy, Piyush Maheshwari, dan Chithirai Pon Selvan. 2018. "Future of millennial generations: A review." Dalam *2018 Advances in Science and Engineering Technology International Conferences, ASET 2018*, 1–4. Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc. <https://doi.org/10.1109/ICASET.2018.8376927>.
- Malta, Viola, Muhammad Faqih, dan Purwanita Setijanti. 2018. "Facade Design Preferences of Generation Z by Using Sorting Method." *International Journal of Scientific and Research Publications* 8 (7): 324. <https://doi.org/10.29322/IJSRP.8.6.2018.p7952>.
- Maulana, Abdul Haris. 2024. "Banyak Pemilik Tak Tempati Rumah Subsidi Villa Kencana Cikarang karena Jauh dari Tempat Kerja." *Kompas.com*, 1 Juli 2024. <https://megapolitan.kompas.com/read/2024/07/01/14030121/banyak-pemilik-tak-tempati-rumah-subsidi-villa-kencana-cikarang-karena>.
- Pani. 2023. "Baru 3 Tahun, Perumahan Bersubsidi di Palembang ini Alami Banyak Kerusakan." *Berita OKI*, 12 November 2023. <https://www.beritaoki.com/2023/11/baru-3-tahun-perumahan-bersubsidi-di.html>.
- Petriella, Yanita. 2021. "Milenial dan Gen Z Paling Banyak Memanfaatkan Subsidi Rumah." *SoloPos Bisnis*, 15 Oktober 2021. <https://bisnis.solopos.com/milenial-dan-gen->

z-paling-banyak-memanfaatkan-subsidi-rumah-1174237.

- Poerwanti, Endang, dan Beti Istanti Suwandayani. 2020. *Manajemen Sekolah Dasar Unggul*. Vol. 1. UMMPress.
- Simbolon, Adventus Managam, Budiman Rusli, dan Candradewini. 2023. "Pendekatan dan Pemecahan Masalah Implementasi Kebijakan Subsidi Perumahan bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah." *Jurnal Permukiman* 18 (1): 25-35.
- Soenarto, Argo Utomo, Atik Suprapti, dan Titin Woro Murtini. 2017. "Preferensi Masyarakat dalam Memilih Perumahan berdasarkan Fasade." *Arcade Jurnal Arsitektur*, no. 2 (November), 77-83.
- Utami, Aghni Angi, dan Dwi Siswi Hariyani. 2021. "Hubungan Karakter Milenial dengan Persepsi Visual Desain Fasad Rumah untuk Generasi Milenial di Graha Raya." Dalam *Prosiding Temu Ilmiah IPLBI 2021: Strategi Pengembangan Wilayah Perkotaan Dalam Mewujudkan Pembangunan Berkelanjutan*, G001-8. Ikatan Peneliti Lingkungan Binaan Indonesia.  
<https://doi.org/10.32315/ti.9.g001>.
- Wijaya, Desy Delvina, dan Njo Anastasia. 2021. "Pertimbangan Generasi Milenial Pada Kepemilikan Rumah Dan Kendala Finansial." *Jurnal Manajemen Aset dan Penilaian (JMAP)* 1 (2): 11-20.
- Wijayaningtyas, Maranatha, dan Togi H Nainggolan. 2020. "The Millennial Generation Purchase Intention Toward Green Residential Building." *INTERNATIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC & TECHNOLOGY RESEARCH* 9:2. [www.ijstr.org](http://www.ijstr.org).
- Yerihko, Bobby, Jani Rahardjo, dan Christiono Utomo. 2023. "Peran Perilaku Spekulatif dalam Memoderasi Pengambilan Keputusan Pembelian Rumah Generasi Milenial." *Dimensi Utama Teknik Sipil* 10 (2).
- Yustika, Firda Puspa, Mohammad Agung Ridlo, dan Hasti Widyasamratri. 2022. "Preferensi Generasi Milenial dalam Memilih Hunian Studi Kasus: DKI Jakarta, Jakarta Barat, dan Yogyakarta." *Jurnal Kajian Ruang* 2 (1): 72-88.  
<http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/kr>.