

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di beberapa masyarakat, pola makan mereka dipengaruhi oleh peningkatan kebiasaan hidup sehat saat ini. Konsumsi makanan yang terbuat dari bahan organik sejalan dengan menjalani gaya hidup yang sehat, karena sebagian menurut masyarakat konvensional tidak sehat dan lingkungan dalam jangka panjang. Tidak dapat dipungkiri bahwa ada beberapa pelanggan yang mengadvokasi hak keamanan pangan menjadi menjadi lebih baik saat ini.(Fahira et al., 2022)

Secara umum, penduduk mengonsumsi lebih banyak sayuran daripada buah-buahan, dengan proporsi 94,8 persen mengonsumsi sayur dan lebih sedikit buah, 33,2 persen. Konsumsi sayur hampir sama antara pria dan wanita (94,8%). Menurut kelompok umur, proporsi yang paling sedikit mengonsumsi sayur adalah pada kelompok balita (0-59 bulan) (86,2%) dan yang paling banyak pada umur dewasa (19-55 tahun) (95,8%).(Sadewo, 2021)

Pola hidup yang menggunakan bahan kimia non-alami, seperti pupuk, pestisida kimia sintetis, dan hormon, dalam budidaya pertanian, telah menjadi tren baru. Jaminan bahwa produk pertanian aman dikonsumsi, mengandung nutrisi tinggi, dan ramah lingkungan adalah penting untuk pola hidup sehat ini. Sayuran hidroponik adalah salah satu metode pertanian organik yang dapat digunakan untuk menghasilkan makanan sehat dan kaya nutrisi ini.(Fajria, 2020)

Menurut World Health Organization (WHO) tahun 2011, 60% kematian di negara berkembang disebabkan oleh penyakit tidak menular. Di Indonesia, data

Riset Kesehatan Dasar (RISKESDAS) tahun 2012 menunjukkan bahwa penyakit degeneratif menyumbang 60% kematian, dengan tiga penyakit tertinggi adalah diabetes (10.2%), darah tinggi (12.3%), dan stroke (26.9%).(Priambodo & Najib, 2016)

Penggunaan bahan kimia sintetik dalam pembunuhan jasad pengganggu telah menimbulkan pertanyaan baru. Beberapa jenis hewan pengganggu tersebut berkembang biak dan menghasilkan generasi baru yang lebih tahan terhadap pestisida yang digunakan, sehingga mengambil alih produksi yang diantisipasi (Flint dan Dreistadt 1998). Menurut penelitian FAO (2003), intensifikasi pertanian konvensional bertanggung jawab atas lebih dari 20% emisi rumah kaca global. 70% spesies burung dan 49% spesies tanaman terancam oleh kegiatan pertanian ini; (2) produk pertanian yang dihasilkan membahayakan kesehatan manusia. Sekitar 772.000 kasus penyakit baru yang berhubungan dengan residu pestisida muncul setiap tahun, termasuk kanker dan penyakit yang berkaitan dengan syaraf dan fungsi reproduksi.(Bastuti Purwantini, 2019)

Tanaman hidroponik merupakan jenis tanaman organik yang tidak menggunakan tanah sebagai media pertumbuhannya, sehingga tidak memerlukan sejumlah besar air yang biasa diperlukan oleh tanaman yang ditanam di tanah. Teknik bercocok tanam hidroponik ini umumnya memanfaatkan air sebagai media tanam, dan metodenya dianggap ramah lingkungan. Sayuran yang ditanam dengan metode hidroponik cenderung lebih sehat dan aman untuk dikonsumsi. Meskipun masih ada yang kurang familiar dengan konsep penanaman hidroponik, perkembangannya tidak begitu pesat seperti metode tradisional. Namun, hasil panen dari tanaman hidroponik memiliki kualitas dan kuantitas yang baik. Perlu

diperhatikan bahwa tidak semua jenis tanaman cocok untuk teknik hidroponik, tetapi hanya beberapa yang mampu tumbuh subur dengan hasil yang memuaskan.(Wali et al., 2021)

Hidroponik sangat cocok untuk digunakan karena dapat mengurangi kebutuhan air , risiko makanan yang tidak aman, dan pencemaran udara. Berkebun untuk Sebagian besar orang, terutama mereka yang tinggal di kota, tidak hanya sebagai hobi, tetapi juga salah metode untuk mendukung ketahanan pangan, meningkatkan lingkungan dan untuk yang Jika Anda serius melakukannya, Anda akan mampu mendapatkan keuntungan yang sangat besar.(Waluyo et al., 2021)

Sayuran hidroponik umumnya tersedia dan dapat dibeli di ritel modern yang juga menjual sayuran organik . Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa sayuran organik dan hidroponik sangat mahal dan berkualitas tinggi, sehingga lebih mudah ditemukan di ritel modern atau di tempat tertentu. Selain itu, kemasan pada produk menjamin keamanan dan kesegaran sayuran hidroponik. Dengan pergeseran masyarakat ke sayuran yang lebih sehat, ritel modern dapat menjual sayuran hidroponik yang aman dan sehat untuk dikonsumsi.(Utami et al., 2019)

Faktor-faktor yang dapat memengaruhi tingkat kepuasan pelanggan sayuran hidroponik adalah kualitas produk dan layanan. Hal-hal yang diperhatikan pelanggan terkait kualitas produk antara lain cacat fisik oleh serangga, cacat fisik dalam kemasan, dan harga yang sesuai dengan kualitas produk. Hal-hal yang diperhatikan pelanggan terkait kualitas layanan antara lain kesabaran karyawan saat melayani pelanggan, penjelasan dari keluhan kesah yang dipaparkan pelanggan,kecepatan, kesiapan, dan pengetahuan karyawan tentang sayuran organik.(Rasmikayati et al., 2020)

Berbagai penelitian yang dilakukan oleh Sari dkk. (2020), Saefudin dkk. (2020), Natawidjaja dkk. (2017), dan Rasmikayati dkk. (2017) menunjukkan bahwa terdapat beberapa karakteristik individu yang memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk sayuran organik, seperti umur, jumlah pendapatan, jumlah tanggungan keluarga, dan pendidikan. Penelitian Shanmudapriya dkk. (2014) di Tamil, India, menunjukkan bahwa variabel umur, pendidikan, dan pendapatan berpengaruh terhadap keputusan pembelian sayuran organik, di mana 60% responden berumur lebih dari 45 tahun, 60% responden telah lulus dari perguruan tinggi, dan 75% responden berpendapatan sebesar Rs. 30.000. Responden yang lebih tua cenderung lebih sadar akan kebutuhan menjalani pola hidup sehat karena risiko kesehatan yang lebih tinggi. Sementara itu, responden yang telah lulus dari perguruan tinggi lebih paham mengenai pola hidup sehat karena ilmu yang telah diperoleh. Namun, penelitian oleh Devi dan Hartono (2015) di Salatiga menyatakan bahwa umur dan jumlah tanggungan keluarga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian sayuran organik karena setiap konsumen memiliki kesadaran atas pentingnya mengonsumsi sayuran yang sehat. (Rasmikayati et al., 2020)

Bayam hijau merupakan tanaman pangan yang menguntungkan secara ekonomis karena dapat tumbuh subur dalam beragam kondisi tanah dan iklim, serta memiliki masa panen yang singkat, memudahkan proses budidayanya. Karena memiliki kandungan gizi yang tinggi dan kemudahan dalam pengolahan menjadikan bayam hijau diminati oleh berbagai kalangan masyarakat. Tingginya permintaan dari konsumen membuatnya menjadi produk yang menarik bagi produsen dan pengecer. Selain itu, bayam hijau memiliki potensi pasar yang luas, tidak hanya untuk konsumsi langsung oleh rumah tangga, tetapi juga dalam industri

makanan olahan, restoran, dan sektor industri makanan sehat. Hal ini membuka peluang bisnis yang menjanjikan bagi produsen untuk memasok bayam hijau ke berbagai segmen pasar.

Tabel 1. Produksi Bayam di Provinsi Sumatera Utara Tahun 2019-2022

Tahun	Produksi (Ton)
2019	16.610
2020	12.786
2021	17.980
2022	16.797
Rata-Rata	16.043,25

Sumber: Badan Pusat Statistik (2022), data diolah

Berdasarkan tabel 1 data Badan Pusat Statistik (2022) dapat diketahui bahwa rata-rata produksi sayur bayam di provinsi Sumatera Utara pada tahun 2019- 202 adalah sebesar 16.043,25 Ton. Produksi terendah sayur bayam terjadi pada tahun 2020 yaitu sebesar 12.786 Ton dan produksi tertinggi terjadi pada tahun 2021 sebesar 17.980 Ton. Namun pada tahun 2022 produksi sayur bayam di Sumatera Utara mengalami penurunan sebanyak 1.183 Ton sehingga total produksi pada tahun 2022 adalah sebesar 16.797 Ton.

Willingness to pay merupakan jumlah maksimum yang seseorang bersedia mengeluarkan demi memperoleh suatu produk atau layanan. Prinsip ini mencerminkan seberapa tinggi nilai yang diberikan seseorang terhadap barang atau jasa tersebut, serta tingkat kemampuan dan kesiapannya untuk membayar. Faktor-faktor seperti tingkat pendapatan, umur, dan jenis pekerjaan juga dapat memengaruhi tingkat kesediaan untuk membayar tersebut.

Kota Medan memiliki iklim yang mendukung pertanian, memungkinkan berbagai jenis tanaman tumbuh di sana. Dari tanaman padi, jagung, hingga sayuran seperti cabai, terong, dan tomat, serta buah-buahan seperti durian, rambutan, dan mangga, semuanya dapat ditanam di wilayah tersebut. Mayoritas kegiatan pertanian di sekitar Kota Medan dilakukan dalam skala kecil di daerah pedesaan yang berdekatan dengan kota. Petani lokal biasanya mengelola lahan kecil untuk menanam tanaman pangan, sayuran, dan buah-buahan. Tantangan utama yang dihadapi dalam pertanian Kota Medan adalah perubahan penggunaan lahan akibat urbanisasi dan pembangunan infrastruktur perkotaan. Lahan pertanian sering kali dikonversi menjadi kawasan perumahan, perkantoran, atau pusat perbelanjaan, yang mengakibatkan penurunan luas lahan pertanian dan meningkatnya tekanan terhadap sumber daya alam. Seiring dengan meningkatnya kesadaran akan keberlanjutan lingkungan, beberapa petani di Kota Medan mulai beralih ke praktik pertanian berkelanjutan seperti pertanian organik atau hidroponik. Hal ini bertujuan untuk mengurangi penggunaan pestisida dan pupuk kimia serta menjaga keseimbangan lingkungan di sekitar Kota Medan.

Pemasaran produk hidroponik di kota medan menghadapi tantangan karena pandangan bahwa produk hidroponik dianggap mahal, menurut penelitian awal terhadap responden yang terbatas. Dengan demikian, penjual harus menentukan strategi harga yang tepat untuk konsumen kota medan. Untuk melakukan ini, penelitian harus dilakukan untuk mengetahui seberapa besar kemauan membayar konsumen juga dikenal sebagai Willingness to pay, atau Willingness to pay terhadap produk pangan hidroponik. Willingness to pay digunakan untuk menentukan nilai

maksimum yang bersedia dibayarkan oleh konsumen untuk meningkatkan kualitas produk.(Priambodo & Najib, 2016)

Konsumen kalangan menengah atas adalah target pasar sayur hidroponik, sehingga sayur tersebut semakin populer di pasar saat ini. Karena harga sayur hidroponik lebih tinggi daripada sayur pada umumnya, pendapatan konsumen adalah salah satu alasan mengapa produk belum tersebar luas. Konsumen dengan pendapatan tinggi mungkin mampu membayar untuk mendapatkan produk sayur hidroponik. Oleh karena itu, perlu diketahui seberapa besar kesediaan konsumen untuk membayar (Willingness to pay) untuk mendapatkan produk sayur hidroponik.(Fahira et al., 2022).

Berdasarkan masalah yang terdapat di atas penting tentunya bagi Petani dan produsen sayur dapat mengetahui sampai sejauh konsumen bersedia membayar untuk mendapatkan sayur bayam hijau hidroponik. Maka dengan ini dilakukan la penelitian untuk menyusun skripsi yang berjudul **Analisis Kesediaan Membayar (Willingness to pay) Konsumen Terhadap Pembelian Bayam Hijau (*Amaranthus hybridus L*) Hidroponik.**

1.2 Rumusan Masalah

1. Berapa besar nilai maksimal yang bersedia dibayarkan konsumen untuk memperoleh bayam hijau hidroponik ?
2. Apa saja faktor – faktor yang mempengaruhi kesediaan membayar konsumen bayam hijau hidroponik ?

1.3 Tujuan

1. Menganalisis berapa besar nilai maksimal yang bersedia dibayarkan konsumen untuk memperoleh bayam hijau hidroponik
2. Menganalisis faktor – faktor yang mempengaruhi kesediaan membayar konsumen bayam hijau hidroponik

1.4 Manfaat Penelitian

1. Sebagai adanya peningkatan kepedulian dan kesadaran untuk memahami manfaat dari sayuran hidroponik agar bisa dikonsumsi oleh semua masyarakat baik dari yang berpendidikan dan berpendapatan rendah sampai tertinggi.
2. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara, Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berjudul "Kesediaan Membayar (Willingness To Pay) Beras Organik Di Kabupaten Banyumas Dan Faktor Yang Mempengaruhinya" oleh Niken Hapsari Arimurti pada tahun 2021 mengungkapkan bahwa hasil penelitian menunjukkan konsumen di Kabupaten Banyumas bersedia membayar maksimal Rp 18.346,00 per kilogram untuk beras organik. Angka tersebut melebihi rata-rata harga beras organik di Banyumas, yang mencapai Rp 15.250,00 per kilogram. Faktor-faktor yang memiliki pengaruh signifikan terhadap kesediaan membayar beras organik meliputi pendapatan, lama mengonsumsi, dan kualitas beras organik. Dalam hal pendapatan, analisis menunjukkan bahwa nilai signifikansi (Prob) adalah sebesar 0,0257 dengan koefisien 1,2561. Lama mengonsumsi secara positif memengaruhi kesediaan konsumen membayar lebih untuk beras organik, seperti yang terlihat dari nilai signifikansinya (Prob) sebesar 0,0070 (lebih kecil dari 0,05) dan nilai koefisiennya 2,7683. Persepsi konsumen terhadap kualitas beras organik juga memiliki pengaruh signifikan terhadap kesediaan membayar lebih, dengan nilai signifikansi sebesar 0,0413 (lebih kecil dari 0,05), koefisien sebesar 4,1190, dan odd ratio sebesar 61,4977. Ini menunjukkan bahwa kualitas beras organik sangat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membayar lebih. (Arimurti et al., 2021)

Penelitian yang berjudul "Analisis Kesediaan Membayar (Willingness To Pay) Buah-Buahan Pada Rumah Tangga Di Kelurahan Cimuning, Kecamatan Mustika Jaya, Kota Bekasi Saat Pandemi Covid-19" oleh Dhifa Prilia Purnomo

pada tahun 2022 mengungkapkan bahwa hasil penelitian menunjukkan variasi yang signifikan dalam nilai rata-rata kesediaan membayar (Willingness to pay) terhadap buah-buahan oleh rumah tangga di RW 10, Kelurahan Cimuning, Kecamatan Mustika Jaya, Kota Bekasi. Setiap jenis buah menunjukkan perbedaan nilai rata-rata Willingness to pay, dengan buah anggur hijau memiliki nilai tertinggi sebesar Rp 83.000/kg dan buah pepaya memiliki nilai terendah sebesar Rp 17.000/kg. Faktor-faktor yang mempengaruhi kesediaan membayar buah-buahan pada rumah tangga selama pandemi Covid-19 mencakup dampak kesehatan, jumlah anggota keluarga, dan harga produk. Variabel-variabel seperti tingkat pendidikan, pendapatan, dan kualitas produk tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kesediaan membayar buah-buahan selama pandemi Covid-19. Sementara itu, secara simultan, seluruh variabel independen, termasuk tingkat pendidikan, pendapatan, kualitas produk, dampak kesehatan, jumlah anggota keluarga, dan harga produk, secara signifikan mempengaruhi kesediaan membayar buah-buahan selama pandemi Covid-19. (Purnomo et al., 2022)

Judul penelitian yang berjudul "Analisis Kesediaan Membayar (Willingness To Pay) Konsumen Terhadap Pembelian Buah Durian Kromo Banyumas Di Desa Alasmalang, Kecamatan Kemranjen, Kabupaten Banyumas" oleh Kusdiana Riska Lestari pada tahun 2022 mengungkapkan bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik konsumen buah durian Kromo Banyumas didominasi oleh laki-laki dengan rata-rata umur antara 18 hingga 25 tahun, tingkat pendidikan Sarjana, pekerjaan sebagai pegawai swasta, dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp.1.000.000 hingga Rp 4.000.000. Konsumen tersebut mayoritas belum menikah, memiliki jumlah anggota keluarga sebanyak empat orang, dan melakukan

pembelian dengan frekuensi sekali dalam musim panen. Harga durian yang paling banyak dibeli adalah sebesar Rp 85.000, dan kualitas durian didominasi oleh nilai empat dari lima. Nilai rata-rata kesediaan membayar (Willingness to pay) konsumen terhadap buah durian Kromo Banyumas di Desa Alasmalang, Kecamatan Kemranjen, Kabupaten Banyumas mencapai Rp 88.050 per kilogram tanpa kupas. Faktor-faktor yang secara signifikan memengaruhi kesediaan membayar konsumen terhadap buah durian Kromo Banyumas di desa tersebut pada tingkat kepercayaan 95 persen adalah pendidikan dan pendapatan. (Lestari et al., 2022)

Judul penelitian yang berjudul "Analisis Kesediaan Membayar (Willingness To Pay) Konsumen Terhadap Berbagai Jenis Beras Organik Di Kota Semarang (Kasus Di Pasar Modern Gelael Signature)" oleh Elisabet Trixie Riana pada tahun 2019 menunjukkan bahwa sebanyak 88% dari responden bersedia membayar lebih dengan peningkatan antara 5% hingga 25% dari harga beras organik saat ini. Nilai rata-rata Willingness to pay konsumen untuk berbagai jenis beras organik adalah 13% hingga 19,17% untuk jenis beras putih organik, 14,74% hingga 20% untuk jenis beras merah organik, dan 14,20% hingga 20% untuk jenis beras hitam organik. Faktor-faktor yang secara signifikan memengaruhi kesediaan membayar konsumen yaitu jumlah pendapatan per bulan, harga, dan merek beras organik. (Riana et al, 2019).

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Bayam hijau (*Amaranthus hybridus L*)

Bayam merupakan sayuran yang memiliki kandungan nutrisi tinggi dan diminati oleh berbagai kalangan masyarakat sebagai sumber protein, vitamin A, vitamin C, dan vitamin B, serta mengandung mineral seperti kalsium, fosfor, dan

besi, bayam memiliki nilai gizi yang penting. Di Indonesia, bayam telah lama dikenal dan digunakan oleh masyarakat, yang dapat diolah menjadi berbagai jenis hidangan sayuran. Selain itu, bayam juga memiliki beberapa manfaat, termasuk meningkatkan fungsi ginjal dan memperbaiki pencernaan (Raksun, 2020).

Klasifikasi tanaman bayam hijau adalah sebagai berikut.

Kingdom : Plantae

Division : Magnoliophyta

Class : Magnoliopsida

Ordo : Caryophyllales

Family : Amaranthaceae

Genus : Amaranthus

Species : Amaranthus hybridus L

Sayur bayam hijau hidroponik merupakan sayuran yang ditanam tanpa menggunakan media tanah berbeda dari bayam hijau pada umumnya .sebaliknya, bayam hijau hidroponik tumbuh dalam lingkungan yang bergantung pada air, nutrisi, dan media tanam bukan tanah. Nutrisi yang larut dalam air diberikan secara langsung kepada akar tanaman untuk mengontrol pertumbuhan dan perkembangan tanaman.

2.2.2 Hidroponik

Secara harfiah, kata "hydroponic" berarti "air" dan "phonic" berarti "pengerjaan". Ini secara umum berarti metode pertanian yang menggunakan air yang mengandung larutan nutrient daripada tanah. Budidaya hidroponik biasanya dilakukan di dalam rumah kaca, atau greenhouse, untuk menjaga pertumbuhan tanaman secara optimal dan benar-benar terlindung dari pengaruh luar seperti

hujan, hama penyakit, iklim, dan lain-lain. Salah satu keunggulan budidaya hidroponik adalah bahwa Anda dapat meningkatkan jumlah tanaman per hektar, menghemat lahan. Bentuk, ukuran, rasa, warna, dan kebersihan produk dapat dijamin karena nutrisi tanaman dipasok secara terkendali di rumah kaca. Tidak tergantung pada musim atau waktu tanam dan panen, jadi dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Dalam hidroponik, media yang digunakan untuk menumbuhkan tanaman biasanya tidak mengandung unsur hara. Sebaliknya, unsur hara yang diperlukan tanaman dimasukkan ke dalam media melalui pipa atau disiram secara manual. (Waluyo et al., 2021)

2.2.3 Willingness to pay

Willingness to pay adalah nilai maksimal yang bersedia dibayarkan oleh seseorang, atau konsumen, untuk memperoleh manfaat dari suatu barang atau jasa. Konsep ini menjadi indikator sejauh mana calon konsumen menghargai nilai dari barang atau jasa tersebut, dan seberapa besar mereka rela mengeluarkan dana untuk memperoleh manfaat yang diinginkan (Wicaksana & Rachman, 2018).

Untuk menghitung peningkatan atau penurunan kondisi lingkungan, penghitungan Willingness to pay menggunakan beberapa metode:

1. Menghitung biaya yang bersedia dikeluarkan oleh individu untuk mengurangi efek negatif pada lingkungan karena kegiatan pembangunan.
2. Menghitung apakah harga atau nilai barang naik atau turun hasil dari peningkatan atau penurunan kualitas lingkungan.
3. Melakukan survei untuk mengetahui kesediaan masyarakat untuk Melakukan survei untuk mengetahui kesediaan masyarakat untuk membayar untuk

mengurangi dampak buruk pada lingkungan atau untuk meningkatkan kondisi lingkungan.

2.2.4 Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan suatu proses yang erat kaitannya dengan keputusan pembelian. Saat konsumen menjalani tahap ini, mereka terlibat dalam berbagai aktivitas seperti mencari informasi, melakukan penelitian, dan mengevaluasi produk. Perilaku konsumen adalah faktor kunci yang mempengaruhi pesaing dalam membuat keputusan pembelian. Selain aspek kualitas produk, faktor harga juga menjadi bagian penting dalam perilaku konsumen. Ketika harga suatu produk terjangkau, konsumen cenderung membuat keputusan lebih cepat tanpa memerlukan waktu yang lama untuk pertimbangan. Namun, jika harga suatu barang atau jasa dianggap tinggi atau mahal, konsumen akan menginvestasikan lebih banyak upaya dan perhatian dalam mempertimbangkan produk tersebut. (Pratama, 2022)

2.2.5 Surplus Produsen

Surplus produsen adalah ukuran keuntungan yang diperoleh produsen karena mereka beroperasi dalam pasar komoditas. Keuntungan ini diperoleh karena harga pasar yang terbentuk melebihi harga yang mereka mau tawarkan pada tingkat penjualan tertentu (Sugiarto Brastoro dkk, 2002).

2.2.6 Surplus Konsumen

Surplus konsumen yaitu keuntungan yang diperoleh konsumen karena mereka membeli suatu komoditas. Keuntungan ini diperoleh karena harga yang berlaku pada kondisi keseimbangan lebih rendah dari harga yang mereka mau bayar. Surplus konsumen juga menunjukkan kelebihan kepuasan yang dinikmati

oleh konsumen. Kelebihan kepuasan ini timbul karena adanya perbedaan antara kepuasan yang diperoleh seseorang dalam mengkonsumsi sejumlah komoditas dengan pembayaran yang harus dikeluarkannya untuk memperoleh komoditas tersebut (Sugiarto Brastoro dkk,2002)..

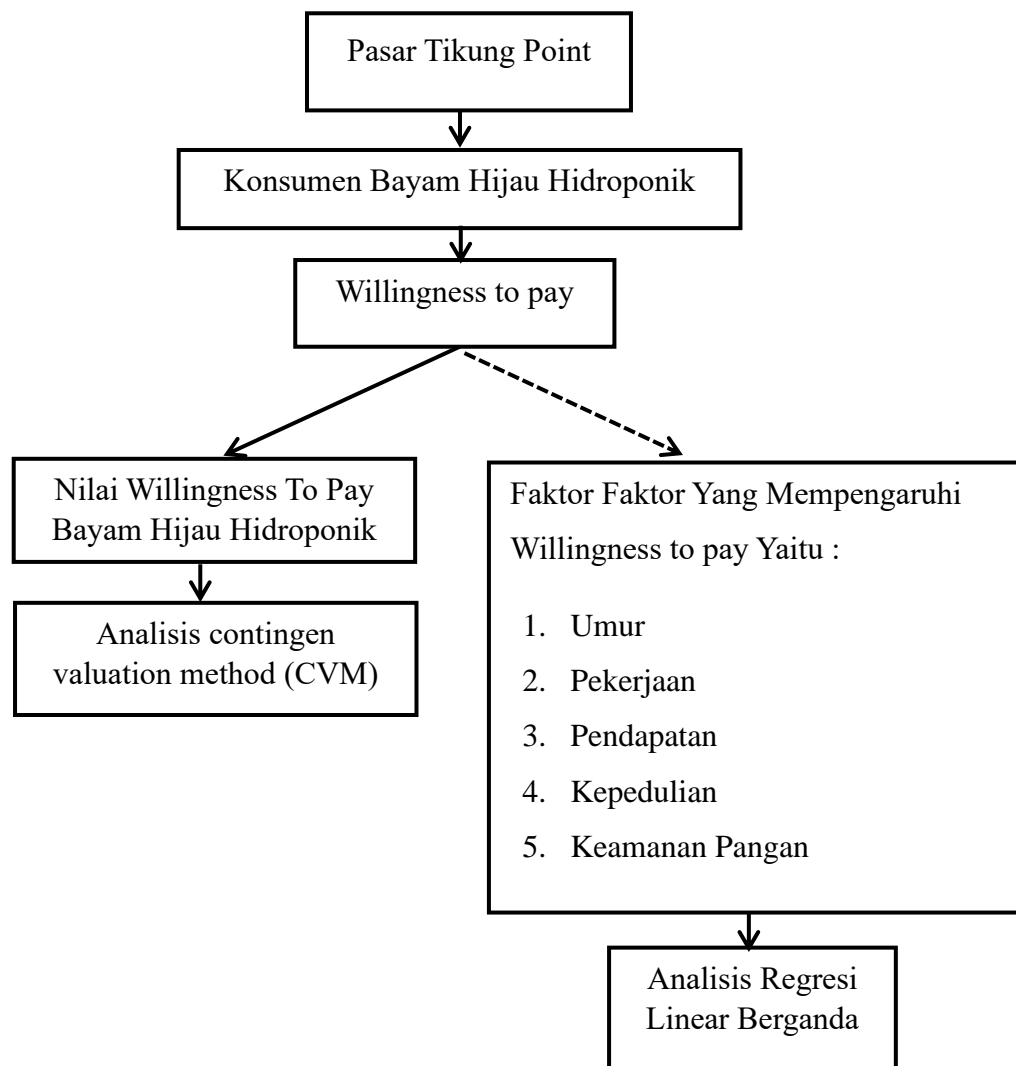
2.3 Kerangka Pemikiran

Pemasaran produk hidroponik di Kota Medan menghadapi tantangan akibat persepsi bahwa produk hidroponik dianggap mahal. Salah satu pasar yang menjual sayuran hidroponik di kota Medan adalah Pasar Tikung Point. salah satu sayuran hidroponik yang dijual di pasar ini adalah sayur bayam hijau.

Dikarenakan persepsi konsumen yang menganggap bayam hijau hidroponik memiliki harga yang cenderung lebih mahal jika dibandingkan dengan bayam hijau biasa pada umumnya maka dari itu perlu dilakukannya penelitian terkait kesediaan konsumen dalam membeli suatu produk guna menilai sejauh mana tingkat keinginan membayar konsumen dalam membeli bayam hijau hidroponik di pasar Titi Kuning Point , yang juga dikenal sebagai Willingness to pay .

Selain itu penelitian ini juga dilakukan guna mengetahui faktor - faktor apa saja yang mempengaruhi willingness to pay konsumen terhadap pembelian bayam hijau hidroponik di pasar Titi Kuning Point. Analisis contingen valuation method (CVM) digunakan untuk mengetahui nilai willingness to pay bayam hijau hidroponik. Analisis Regresi Linear berganda digunakan untuk mengetahui faktor – faktor apa saja yang Mempengaruhi Willingness to pay bayam hijau hidroponik di pasar Titi Kuning Point.

Penggunaan Willingness to pay menjadi penting dalam menetapkan nilai maksimal yang bersedia dibayarkan oleh konsumen dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya demi meningkatkan kualitas produk dan penjual dapat mengatur strategi harga untuk produk tersebut. Berdasarkan uraian diatas maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran sebagai berikut.



Keterangan :

—————> Menyatakan adanya hubungan

- - - -> Menyatakan adanya pengaruh

Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Adapun hipotesis yang dirumuskan dan diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Diduga faktor kesediaan membayar konsumen terhadap pembelian sayur bayam hijau hidroponik dipengaruhi oleh umur, pekerjaan, pendapatan, kepedulian, dan keamanan pangan.
2. Diduga konsumen bersedia membayar lebih mahal dalam pembelian sayur bayam hijau hidroponik.