

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Budidaya pertanian telah berkembang pesat dari tahun ke tahun. Kini, kegiatan pertanian tidak hanya dilakukan di daerah pedesaan, pegunungan, atau lahan luas, tetapi juga di perkotaan meskipun dengan lahan terbatas. Ketahanan pangan menjadi indikator kesejahteraan, mencakup produksi dan konsumsi masyarakat, serta mencerminkan pertumbuhan ekonomi dan kemakmuran suatu negara (Asriani dan Herdhiansyah, 2018).

Menurut Heryani (2023), di Indonesia, pertanian hidroponik telah menjadi salah satu metode yang populer di kalangan generasi milenial. Produksi melon di Indonesia meningkat di tahun 2018 ke tahun 2020, yaitu 118.708 ton pada tahun 2018, 122.105 ton pada tahun 2019 dan 138.177 ton pada tahun 2020. Namun di tahun 2021 produksi melon kembali mengalami penurunan yaitu 129.147 ton. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk, peningkatan 2 produksi melon hanya mampu memenuhi sekitar 40% kebutuhan dalam negeri, sedangkan sisanya dipenuhi dari impor (Annisa & Gustia, 2018). Budidaya tanaman melon dengan sistem hidroponik merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan produksi melon yang berkualitas (Andini, 2023).

Melon premium merupakan melon yang berasal dari benih unggul. Melon jenis ini biasanya memiliki rasa yang sangat manis dan bentuk buah yang relatif seragam bila dibandingkan dengan melon pada umumnya. Melon tersebut juga memiliki harga jual yang lebih tinggi dibandingkan melon pasaran. Budidaya melon premium dapat ditunjang dengan sistem budidaya secara hidroponik. Sistem hidroponik yang dilakukan di dalam green house menunjang untuk menghasilkan buah dengan waktu panen yang relatif lebih cepat. Selain itu, kebutuhan nutrisi juga dapat dikontrol disesuaikan dengan fase pertumbuhan tanaman. Serangan hama pada budidaya di dalam green house dapat lebih mudah dikendalikan daripada budidaya di lahan terbuka (Supriyanta *et al.*, 2021).

Buah melon premium hidroponik kini banyak dijumpai di pasar modern dan di kebun pembudidayaan tanaman buah hidroponik melon, karena sasaran pasar buah hidroponik premium merupakan konsumen kalangan menengah atas. Faktor harga menjadi salah satu penyebab belum meratanya penyebaran produk karena produk buah premium memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan buah konvensional. Persepsi mengenai harga buah premium yang dianggap mahal merupakan kendala bagi produsen, oleh karena itu dalam penentuan harga jual penting untuk diketahui seberapa besar kesediaan konsumen membayar atau *Willingness To Pay* (WTP) dalam pembelian produk buah premium. Budidaya tanaman melon memerlukan waktu yang relatif pendek sekitar 60 hari dan tidak tergantung musim sehingga dapat diproduksi sepanjang tahun. Melon mempunyai pasar di dalam negeri yang cukup luas dan terus berkembang seiring peningkatan permintaan melon di dalam negeri (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2015). Hidroponik dapat dilakukan di lahan sempit ataupun dengan konsep urban farming, seperti yang dilakukan oleh Made Fresh. Made Fresh menggunakan green house yang ada di wilayah Cimahpar, Kota Bogor di daerah pemukiman sebagai tempat budidayanya.

Banyak petani muda yang terjun ke dunia pertanian memilih metode hidroponik karena melihat peluang bisnis yang menjanjikan di masa depan. Seperti yang dilakukan oleh Adam Riyadi selaku pemilik (*owner*) Made Fresh serta pekerja Made Fresh yaitu Irul dan kawan kawan yang termasuk dalam generasi milenial. Made Fresh berusaha untuk mengembangkan potensi tersebut dengan menjalan bisnis hidroponik melon dengan 3 varietas, yaitu golden emerald, hamigua, dan sagami. Karakteristik Melon golden emerald yaitu mempunyai kulit golden dengan net yang cantik dan daging buah berwarna hijau yang segar dan menarik, tekstur daging buahnya lembut dan renyah. Melon hamigua juga memiliki rasa manis, namun bertekstur lebih crunchy. Melon sagami memiliki karakteristik kulit tebal dan jaring yang padat, warna daging hijau kekuning-kuningan bercitarasa manis, crunchy tapi lembut di mulut, aroma harum yang memikat, serta seperti ada rasa susunya. Made Fresh menggunakan green house yang ada di wilayah Cimahpar, Kota Bogor di daerah pemukiman sebagai tempat

budidayanya. Komoditas yang dibudidayakan yaitu melon dengan varietas Hamigua, Golden Emerald, Sagami dan lainnya dengan harga Rp. 50.000,00 per Kg.

Perbedaan antara buah melon konvensional dan premium sejauh wawancara penulis dengan owner dan pekerja di Made Fresh bahwa melon premium dalam pemilihan benih melalui kurasi terlebih dahulu, selain itu penambahan nutrisi yang mencukupkan dalam upaya menyesuaikan brix yang merupakan unit pengukur tingkat kemanisan gula dengan standar 15-18 brix, serta pemeliharaan yang intensitas serta frekuensinya terjaga, dilakukan pula pada system hidroponik di green house, sedangkan buah melon konvensional adalah penanaman yang belum modern serta penambahan nutrisi dan tidak adanya unit pengukur tingkat kemanisan gula atau brix.

Menurut (Kotler & Keller, 2020), terdapat empat indikator keputusan pembelian, yaitu: kemantapan pada sebuah produk, kebiasaan dalam membeli produk, memberikan rekomendasi pada orang lain, melakukan pembelian ulang. Keputusan pembelian berkaitan dengan kesediaan membayar, yakni “tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli”, dengan demikian dapat dinyatakan keputusan pembelian adalah tindakan yang dilakukan konsumen untuk melakukan pembelian sebuah produk. Oleh karena itu, pengambilan keputusan pembelian merupakan suatu proses pemilihan salah satu dari beberapa alternatif penyelesaian masalah dengan tindak lanjut yang nyata. Setelah itu konsumen dapat melakukan evaluasi pilihan dan kemudian dapat menentukan sikap yang akan diambil untuk selanjutnya. Suatu keputusan pembelian dapat diambil jika ada beberapa alternatif pilihan dalam membeli. Keputusan pembelian adalah “suatu keputusan (*decision*) melibatkan pilihan diantara dua atau lebih alternatif tindakan atau perilaku”. Keputusan pembelian adalah tindakan yang dilakukan konsumen untuk melakukan pembelian sebuah produk (Subagja dan Istoto, 2018).

Penelitian terkait WTP kali ini memiliki relevansi terhadap perilaku konsumen dan gaya hidup, perilaku konsumen berkaitan dengan perilaku setiap manusia dengan segala keunikan dan perbedaan. Manusia adalah makhluk ekonomi yang bersifat rasional dimana manusia selalu berusaha memenuhi kebutuhannya dan selalu

memaksimalkan kepuasan atau kebutuhannya selama pendapatan atau kemampuan finansialnya memungkinkan dan selama dia merasa nyaman dengan hal tersebut.

Gaya hidup adalah perilaku seseorang yang dapat ditunjukkan dalam aktivitas dan minat, khususnya yang berkaitan dengan citra diri untuk merefleksikan status sosialnya berkaitan dengan pola konsumsinya terhadap produk makanan yang premium. Situasi pembelian suatu produk dapat dipengaruhi oleh gaya hidup dan konsumen yang memiliki gaya hidup tinggi akan rela melakukan *Willingness to Buy Premium Product* (Oktafikasari dan Mahmud, 2017).

Faktor persepsi juga merupakan hal yang penting di mana persepsi konsumen dapat mendorong pembelian ulang. Persepsi konsumen terhadap kualitas produk atau *premium quality* merupakan aset yang penting bagi perusahaan karena dapat digunakan sebagai indikator atas kualitas dan pendapatan perusahaan di masa mendatang. (Soraya, 2020).

Faktor pendapatan juga penting karena penelitian mengenai kesediaan untuk membayar WTP di Indonesia cenderung dilakukan pada karakteristik sosiodemografi masyarakat menengah ke atas. Padahal, karakteristik sosiodemografi masyarakat yang heterogen juga memungkinkan untuk bersedia membeli buah premium hidroponik karena manfaatnya untuk kesehatan. Hal inilah yang membangun perspektif konsumen pada pasar bahwa harga buah hidroponik melon lebih mahal daripada buah melon konvensional. Fakta mengenai hal tersebut bisa menunjukkan bahwa korelasi terkait pembelian buah premium hidroponik dengan jumlah pendapatan tidak bisa mendiskreditkan seseorang dengan pendapatan rendah untuk bersedia membeli buah premium sebagai salah satu upaya untuk memperoleh hidup yang lebih sehat.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini berupaya untuk mengetahui seberapa besar nilai estimasi atau harga yang dikeluarkan konsumen dalam kesediaan membayar WTP buah hidroponik melon premium dan juga untuk mendeskripsikan faktor pengaruhnya.

## **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah terurai, terdapat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Berapa nilai kesediaan membayar WTP dalam pembelian buah melon premium?
2. Bagaimana pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi WTP terhadap pembelian buah melon premium secara simultan dan parsial?

### **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis nilai WTP dalam pembelian buah melon premium.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi WTP (pendapatan X1, persepsi X2, gaya hidup X3) terhadap pembelian buah melon premium secara simultan dan parsial.

### **Manfaat Penelitian**

1. Menambah pengetahuan bagi peneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi WTP terhadap pembelian buah premium hidroponik melon.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat dalam menambah wawasan serta khazanah keilmuan sebagai bahan informasi atau rujukan untuk peneliti yang akan datang.
3. Memberikan informasi bagi perusahaan untuk mengetahui dan mengevaluasi rekomendasi harga buah melon premium.