

**ANALISIS PREFERENSI KONSUMEN TERHADAP PEMBELIAN
SAYURAN HIDROPONIK
(Studi Kasus Kelompok Tani Brayat Minulyo Di Balarjosari, Kecamatan
Blimbing, Kota Malang)**

SKRIPSI

Oleh :

NICKO ANDREANSYAH

220.010.32.053



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

2024

RINGKASAN

Nicko Andreansyah (22001032053) Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Pembelian Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Kelompok Tani Brayat Minulyo Di Balarjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang)

Dosen Pembimbing : 1) Ir. Moch Noerhadi Sudjoni, MBA., M.P. 2) Hadi Apriliawan, S.TP., M.P

Indonesia adalah negara keempat terbesar di dunia dengan jumlah penduduk sekitar 277,7 juta jiwa pada tahun 2023. Dengan adanya kepadatan penduduk membutuhkan pangan yang cukup besar dan lahan pertanian di perkotaan semakin terbatas. Hal ini disebabkan oleh faktor urbanisasi potensi ini menawarkan peluang untuk pengembangan metode pertanian yang lebih efisien, dengan meningkatnya permintaan pasar dan kebutuhan pangan efisiensi dalam berbudidaya sayuran menjadi semakin penting yaitu salah satunya dengan mengembangkan budidaya inovatif seperti hidroponik. Apalagi dalam hal memilih sayuran konsumenpun akan memperhatikan hal terkait kesegaran, kebersihan warna dan ukuran sayuran salah satunya sayuran hidroponik dimana sayuran ini memiliki kualitas yang cukup baik di bandingkan dengan sayuran yang dibudidayakan secara konvensional. Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo merupakan salah satu kelompok tani yang memiliki usaha dibidang hidroponik, kelompok tani ini merupakan gabungan dari para pelaku usaha tani sayuran hidroponik yang pada akhirnya memiliki kebun sayur hidroponik sendiri. Penjualan sayuran hidroponik di Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo 3 tahun terakhir mengalami peningkatan yang signifikan. Preferensi konsumen merupakan pilihan atau keinginan yang dilakukan oleh individu atau kelompok konsumen terhadap produk atau jasa, oleh karena itu perlunya produsen untuk selalu mengevaluasi dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo yang sedang berkembang dalam kegiatan budidaya hidroponik dan untuk mempertahankan penjualan yang meningkat dengan menganalisis faktor-faktor preferensi konsumen terhadap pembelian sayuran hidroponik pada Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo.

Penelitian ini bertujuan : Untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor 7P *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), dan *Physical evidence* (bukti fisik) terhadap keputusan pembelian sayuran pada Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo.

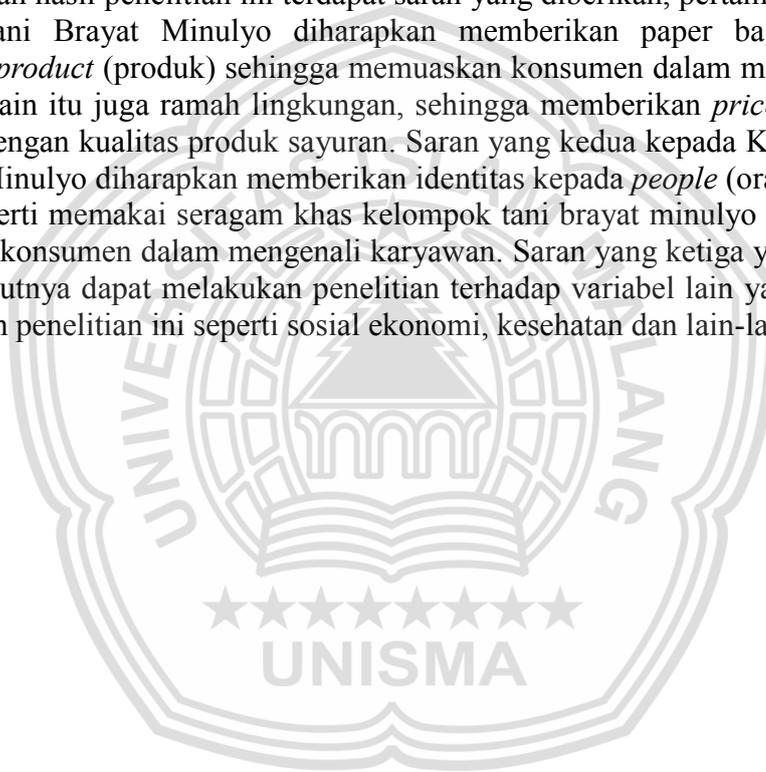
Waktu pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai Mei 2024. Sampel yang diambil sebanyak 65 orang dengan teknik *accidental sampling* menggunakan rumus Maholtra. Untuk menganalisis faktor-faktor preferensi konsumen terhadap keputusan pembelian dengan menggunakan skala likert.

Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan pendekatan dengan metode deskriptif kuantitatif. Metode pengumpulan sampel menggunakan teknik *accidental sampling*. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dan sekunder. Metode analisis menggunakan analisis deskriptif karakteristik responden, analisis deskriptif menggunakan skala likert dan analisis regresi logistik.

Hasil penelitian yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan analisis uji simultan (Uji F) menunjukkan bahwa nilai signifikan pada model Omnibus Test menunjukkan angka $0,000 < 0,05$, Uji Hosmer and Lemeshow menunjukkan bahwa nilai signifikan sebesar $0,266$ hasil uji tersebut menunjukkan $> 0,05$ atau $0,266 > 0,05$ maka menerima H_0 atau model yang digunakan pada data penelitian sudah tepat, Uji Nagelkerke R Square diperoleh hasil sebesar $0,553$ atau $55,8\%$ sisanya dijelaskan oleh variabel lain diluar model, Berdasarkan hasil tabel dari analisis uji Wald tersebut menyatakan terdapat 4 faktor yang berpengaruh secara nyata yaitu *product*, *price*, *people* dan *physical evidence* terhadap keputusan pembelian sayuran pada Kelompok Tani Brayat Minulyo, sehingga dapat diketahui model regresi logistik pada penelitian ini sebagai berikut :

$$Y = -16.547 + 0.984 X_1 + 1.181 X_2 + (-.185) X_3 + 0.845 X_4 + 0.934 X_5 + 0.062 X_6 + (-1.486) X_7 + e$$

Berdasarkan hasil penelitian ini terdapat saran yang diberikan, pertama kepada Kelompok Tani Brayat Minulyo diharapkan memberikan paper bag dalam mengantongi *product* (produk) sehingga memuaskan konsumen dalam melakukan pembelian selain itu juga ramah lingkungan, sehingga memberikan *price* (harga) yang sesuai dengan kualitas produk sayuran. Saran yang kedua kepada Kelompok Tani Brayat Minulyo diharapkan memberikan identitas kepada *people* (orang) atau karyawan seperti memakai seragam khas kelompok tani brayat minulyo sehingga memudahkan konsumen dalam mengenali karyawan. Saran yang ketiga yaitu bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian terhadap variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini seperti sosial ekonomi, kesehatan dan lain-lain.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah Negara keempat terbesar di dunia dengan jumlah penduduk sekitar 277,7 juta jiwa pada tahun 2023 (databoks.katadata.co.id). Dengan adanya kepadatan penduduk membutuhkan pangan yang cukup besar dan lahan pertanian di perkotaan semakin terbatas. Hal ini disebabkan faktor urbanisasi potensi ini menawarkan peluang untuk pengembangan metode pertanian yang lebih efisien, dengan meningkatnya permintaan pasar dan kebutuhan pangan efisiensi dalam berbudidaya sayuran menjadi semakin penting yaitu salah satunya dengan mengembangkan budidaya inovatif seperti hidroponik. Menurut Jannah dalam Radinka dkk (2023) Perancangan dan edukasi tentang hidroponik memberikan dampak yang baik terhadap lingkungan sekitar serta dapat memanfaatkan lahan sempit.

Hidroponik adalah salah satu metode berbudidaya tanpa menggunakan media tanah dan lahan yang luas. Menurut Mutmainah (2022) Hidroponik adalah seni menanam tumbuhan tanpa menggunakan media tanam tanah seperti tanaman pada umumnya, atau bisa disebut juga sistem budidaya tanaman yang memanfaatkan air dan diperkaya dengan unsur hara yang dibutuhkan oleh tumbuhan. Menurut Dewati (2023) Hidroponik merupakan sistem budidaya tanaman alternatif yang digunakan sebagai cara berbudidaya selain tanah sebagai media tanamnya. Hidroponik menjadi salah satu metode untuk mengatasi permasalahan keterbatasan lahan pangan di perkotaan dimana menjadi salah satu solusi inovatif untuk mengatasi keterbatasan lahan pertanian dalam skala besar. Menurut Hidayat *dalam* Radinka dkk (2023) Penanaman menggunakan metode hidroponik dapat menghemat lahan tanaman sebanyak 19 hektar dalam 1 tahun.

Hidroponik di kota Malang pada tahun 2000 mulai berkembang namun hanya beberapa pelaku saja seperti akademis dan peneliti, dengan berjalannya waktu hidroponik mulai dikenal oleh masyarakat. Pada tahun 2010 hidroponik di kota Malang mulai berkembang pesat karena adanya kesadaran dalam

keterbatasan lahan dan kemudahan dalam merawat hidroponik. Para petani hidroponik melakukan strategi yaitu pelatihan-pelatihan, menjual media tanam dan nutrisi untuk sayuran hidroponik mulai hulu sampai hilir agar menarik masyarakat berbudidaya sayuran hidroponik. Menurut Yasmin *dalam* Ghazi (2023) Mendefinisikan sayuran hidroponik adalah sayuran yang diperoleh dari penanaman menggunakan media tanam air dicampur dengan larutan nutrisi sebagai unsur hara mikro dan makro yang diperlukan sayuran.

Sayuran merupakan salah satu kebutuhan manusia yang sangat penting dalam menjaga kesehatan jasmani dan menjaga keseimbangan gizi kandungan yang ada pada sayuran seperti vitamin, mineral, serat dan antioksidan yang terdapat dalam sayuran tidak hanya memberikan energi tetapi juga melindungi tubuh dari resiko penyakit, pada saat ini masyarakat Indonesia mulai mempunyai rasa ingin merubah pola hidup menjadi lebih sehat terutama dalam mengkonsumsi makanan, hal ini mencerminkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asupan sayuran dalam kehidupan sehari-hari.

Preferensi konsumen merupakan pilihan atau keinginan yang dilakukan oleh individu atau kelompok konsumen terhadap produk atau jasa, oleh karena itu perlunya produsen untuk selalu mengevaluasi dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Apalagi dalam hal memilih sayuran konsumenpun akan memperhatikan hal terkait kesegaran, kebersihan warna dan ukuran sayuran salah satunya sayuran hidroponik dimana sayuran ini memiliki kualitas yang cukup baik di bandingkan dengan sayuran yang dibudidayakan secara konvensional. Menurut Mutmainah (2022) Mendefinisikan preferensi konsumen adalah suatu pilihan suka atau tidak suka konsumen terhadap suatu produk, baik barang ataupun jasa yang dikonsumsi atau yang digunakan. Assael *dalam* Rahardjo (2019) mengatakan bahwa preferensi konsumen dapat berarti kesukaan, pilihan atau sesuatu hal yang lebih disukai konsumen.

Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo merupakan salah satu kelompok tani yang memiliki usaha dibidang hidroponik, kelompok tani ini merupakan gabungan dari para pelaku usaha tani sayur hidroponik yang pada akhirnya memiliki kebun sayur hidroponik sendiri. Kelompok Tani Brayat Minulyo berdiri pada bulan oktober 2020 dalam rangka Program Ketahanan

Pangan, Perberdayaan Wirausaha Umat Katolik Paroki Blimbing dan memperdayakan lahan sempit diperkotaan pada awalnya hanya merintis kebun sayur dirumah-rumah warga lingkungan dalam skala kecil.

Tabel 1 Tingkat Penjualan Sayur pada Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo.

No.	Tahun	Jumlah Penjualan (pcs)	Tingkat Penjualan (%)
1.	2021	1.920	-
2.	2022	2.880	33%
3.	2023	4.800	40%
Jumlah		9.600	73%

Sumber : Analisis Data Primer, 2024

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa volume penjualan 3 tahun terakhir di Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo tahun 2021 penjualan sayuran hidroponik sebesar 1.920 Pcs. Penjualan masih relatif rendah dikarenakan baru memulai usaha atau dalam tahap pengembangan bisnis. Pada tahun 2022 setelah pasca pandemi Covid-19 mengubah pola pikir masyarakat tentang kesehatan, berimbas pada peningkatan penjualan sayuran hidroponik di Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo sebesar 2.880 Pcs, sehingga pada tahun 2023 terdapat penambahan sistem instalasi hidroponik dan penjualan pada tahun 2023 sebesar 4.800 Pcs. Penjualan sayuran hidroponik di Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo 3 tahun terakhir mengalami peningkatan yang signifikan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Febrianti (2019) dengan penelitian yang berjudul “*Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Sayuran Hidroponik Di Kota Sukabumi*” menganalisis bauran pemasaran terdiri dari 4P yaitu bauran produk (*Product*), bauran harga (*Price*), bauran tempat (*Place*), bauran promosi (*Promotion*). Sedangkan pada penelitian ini menganalisis bauran pemasaran 7P, maka terdapat perbedaan elemen yang dianalisis yakni *People* (orang), *Process* (proses) dan *Physical evidence* (bukti fisik). Pemilihan tersebut didasarkan pada Kelompok Tani Brayat Minulyo yang sedang berkembang dalam kegiatan budidaya hidroponik dan tujuan penelitian ini untuk mempertahankan penjualan

yang meningkat dengan menganalisis faktor-faktor preferensi konsumen terhadap pembelian sayuran hidroponik pada Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo.

Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Pembelian Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Kelompok Tani Brayat Minulyo Di Blimbing, Kota Malang)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana pengaruh faktor-faktor 7P *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), dan *Physical evidence* (bukti fisik) terhadap keputusan pembelian sayuran pada Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor 7P *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), dan *Physical evidence* (bukti fisik) terhadap keputusan pembelian sayuran pada Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo.

1.4 Batasan penelitian

Batasan penelitian dari judul ini adalah:

1. Objek penelitian adalah Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo
2. Penelitian ini menganalisis tentang faktor-faktor pada preferensi konsumen Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi peneliti dapat menambah wawasan tentang preferensi konsumen terhadap pembelian sayuran hidroponik.
2. Bagi konsumen dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam membeli sayuran hidroponik terhadap keputusan pembelian.
3. Bagi Kelompok Tani Hidroponik Brayat Minulyo diharapkan penelitian ini dapat dijadikan acuan untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan.

4. Output penelitian ini berupa artikel ilmiah yang akan diterbitkan pada jurnal ilmiah agribisnis SEAGRI (jurnal sosial ekonomi pertanian dan agribisnis) <https://onsearch.id/Record/IOS4866.slims-16553>



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Berdasarkan hasil analisis uji wald regresi logistik terdapat 7 variabel total yang diujikan yaitu *produk* (X_1), *price* (X_2), *place* (X_3), *promotion* (X_4), *people* (X_5), *process* (X_6), *physical evidence* (X_7). Adapun variabel (X) yang berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) yaitu *produk* (X_1), *price* (X_2), *people* (X_5), dan *physical evidence* (X_7) dan variabel (X) yang tidak berpengaruh yaitu *place* (X_3), *promotion* (X_4), *process* (X_6).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini terdapat saran yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Pada Kelompok Tani Brayat Minulyo diharapkan memberikan paper bag dalam mengantongi *product* (produk) sehingga memuaskan konsumen dalam melakukan pembelian selain itu juga ramah lingkungan, sehingga memberikan *price* (harga) yang sesuai dengan kualitas produk sayuran.
2. Kelompok Tani Brayat Minulyo diharapkan memberikan identitas kepada *people* (orang) atau karyawan seperti memakai seragam khas kelompok tani brayat minulyo sehingga memudahkan konsumen dalam mengenali karyawan.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian terhadap variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini seperti sosial ekonomi, kesehatan dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, F. P., Atmojo, I. R., Saputri, D. Y., & Ardiansyah, R. (2023). *Paradigma Baru Pembelajaran IPA Terapan*. CV Pajang Putra Wijaya.
- Annur, C. M. (2023, 7 28). 10 Negara dengan Jumlah Penduduk Terbanyak di Dunia Pertengahan 2023. *databoks.katadata*.
- Arfah, Y. (2022). *Keputusan Pembelian Produk*. PT Inovasi Pratama Internasional.
- Asriani, & Herdiansyah, D. (2021). *Teknologi Pengolahan Sagu*. Penerbit NEM.
- Dewati, R., & Saputro, W. A. (2023). Preferensi Konsumen Sayur Hidroponik Di Komunitas Hidroponik Solo Raya. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*.
- Estuti, E. P., Fauziyanti, W., & Hendrayanti, S. (2021). *Analisis Deskriptif dan Kuantitatif Produktivitas Garam Indonesia*. Indonesia: NEM.
- Faniatun, Sudjoni, M. N., & Machfudz, M. (2023). Preferensi Konsumen Terhadap Pembelian Buah Jeruk Siam Madu (Studi Kasus di Kecamatan Dau Kabupaten Malang. *Seagri*.
- Febrianti, T., Tsani, A., & Milla, A. N. (2019). Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Sayuran Hidroponik Di Kota Sukabumi. *Paspalum*.
- Findasari, & Himayati, A. I. (2023). Analisis Regresi Logistik Binar Pada Faktor Resiko Kejadian Tuberkulosis. *Jurnal Matematika, Sains, dan Teknologi*.
- Ghazi, S., & Sunyigono, A. K. (2023). Preferensi Konsumen Terhadap Sayuran Hidroponik Di Kabupaten Sumenep. *Agriscience*.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivarite dengan Program IBM SPSS 25*. . Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gunting , F. H. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CY YRAMA WIDYA.
- Hasan, F. (2020). *Metode Riset Bisnis*. Madura: UTM PRESS.
- Hendayana, R. (2012). Penerapan Regresi Logistik Dalam Menganalisis Adopsi Teknologi Pertanian. *Informatika Pertanian*.
- Kotler, & Amstrong. (2016). *Prinsip Pemasaran Edisi ke Enam Belas Edisi Global*. Inggris: Pearson Education Limited.
- Kotler, P. . (2019). *Marketing Management* . Singapore: Pearson Education.
- Kotler, P., & A. G. (2018). *Principles Of Marketing* . New Dehlin: Pearson.
- Lestari, F., Karsiningsih, E., & Muntoro. (2023). Preferensi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik Di Kota Sungailiat Kabupaten Bangka. *Paradigma Agribisnis*.

- Malhotra, & Naresh K. (2006). *Riset Pemasaran : Pendekatan Terapan Jilid 2*. Jakarta: PT. Indeks .
- Maryati, & M.Khoiri. (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Toko Online Time Universe Studio. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 545.
- Mukhtar, H., Dahayu, P., Santoso, M. B., & Nurjaya, N. P. (2024). Pengembangan Budidaya Tanaman Sayuran Hidroponik Dengan Memanfaatkan Botol Plastik Di Desa Kerubung Jaya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* .
- Mutmainah, & Susilowati, D. (2022). Preferensi Konsumen Terhadap Pembelian Sayuran Hidroponik Malang Raya. *Jurnal Ketahanan Pangan*.
- Novia, N. H., Palastho, A. B., Noviany, H., & Isyana, R. (2023). *Manajemen Pemasaran*. Mafy Media Literasi Indonesia.
- Nugraha, K., Arief, & Abdinagoro, S. B. (2023). *Peran Incumbent Holding Effects dalam Praktik Bank Syariah di Indonesia*. Indonesia Emas Group.
- Radinka, S., Zuhair, N., & Nauli, G. (2023). Peran Mahasiswa dalam Menjaga dan Membudidayakan Tanaman Hidroponik di Jurusan PKK. *Indonesian Journal of Conservation*.
- Rahardjo, S. (2019). Preferensi Konsumen Dalam Membeli Produk Sayur Hidroponik. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*.
- Rifaldi, M. F., Santoso, S., & Ardiyansah. (2024). Pengaruh Preferensi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Coffee Shop ALEGRA di Villa Nusa Indah). *PANDITA: Interdisciplinary Journal of Public Affairs*.
- Sari, M. R., Rianti, T. S., & Apriliawan, H. (2024). Preferensi Konsumsi Nasi Jagung Alternatif Sumber Karbohidrat Di Kota Malang. *Seagri* .
- Sari, V. . (2017). Pengaruh Harga, Promosi, Bukti fisik, Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Berkunjung Ke Dynasty Water World Gresik . *Doctoral Dissertation* .
- Siti, A., & Sunyigono. (2020). Persepsi dan Preferensi Konsumen Terhadap Produk Madu PT. Kembang Joyo . *Agriscience*.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta .
- Sugiyono. (2019). *Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta Bandung.
- Supriyanto, & Rawung, S. S. (2023). *BUKU AJAR EKONOMI MIKRO MENENGAH : Kajian perilaku konsumen dan teori permainan*. PT. Sonpedia Publising Indonesia.
- Syahputra, A. N., Sudjoni, M. N., & Susilowati, D. (2024). Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian, Kepuasan dan Loyalitas Konsumen Sayurku. Eat. *Seagri*.



Tjiptono, & Fady. (2014). *Pemasaran Jasa*. Jakarta: Gramedia Cawang.

