

THE INFLUENCE OF THE NUMBER OF COMMODITY TYPES AND STORABILITY ON THE SALES LEVEL OF HYDROPONIC VEGETABLE PRODUCERS

PENGARUH JUMLAH JENIS KOMODITAS DAN DAYA SIMPAN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PRODUSEN SAYURAN HIDROPONIK

Ewiel¹, Himmatul Miftah^{1a}, Ita Novita¹

¹Universitas Djuanda, Indonesia

^a Korespondensi : Himmatul Miftah, E-mail : himmatul.miftah@unida.ac.id

(Diterima: 23-01-2024; Ditelaah: 05-03-2024; Disetujui: 01-04-2024)

ABSTRACT

As the number of hydroponic vegetable producers in Bogor City increases, producers must improve strategies and win the competition to stay ahead. This study aims to determine how the sales level of hydroponic vegetable producers in Bogor City, how the number of commodity types and shelf life of hydroponic vegetable producers in Bogor City and the effect of the number of commodity types and shelf life on the sales level of hydroponic vegetables in Bogor City. This research was conducted in May-June 2023. The data collection method was carried out by census. Respondents in this study were 20 hydroponic vegetable businesses. Data analysis used descriptive analysis, quantitative analysis and multiple linear regression analysis. Descriptive analysis and quantitative analysis to answer objectives one and two, namely at the most dominant sales level 8 companies sell vegetables as much as 101-500 kg / month, while the least sales are 1 company selling vegetables less than 50 kg / month. The most dominant number of vegetable commodities 8 companies have 3-4 types of vegetables, the most dominant shelf life 11 companies with vegetable shelf life 4-6 days. Then in multiple linear regression analysis using SPSS version 24, it was found that the significant effect on the variable number of commodity types and storability (X) on the level of sales (Y) was marked by the value of t count > from t table, f count > from f table and obtained a coefficient of determination R² of 80.4% while the remaining 19.6% was influenced by other variables not carried out in this study.

Keywords : hydroponic, multiple linear regression, shelf life, type.

ABSTRAK

Seiring bertambahnya produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor, para produsen harus meningkatkan strategi dan memenangkan persaingan agar tetap unggul. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor, bagaimana jumlah jenis komoditas dan daya simpan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor dan pengaruh jumlah jenis komoditas dan daya simpan terhadap tingkat penjualan sayuran hidroponik di Kota Bogor. Penelitian ini dilakukan pada Bulan Mei-Juni 2023. Metode pengumpulan data dilakukan secara sensus. Responden pada penelitian ini adalah pelaku usaha sayuran hidroponik sebanyak 20 perusahaan. Analisis data yang digunakan analisis deskriptif, analisis kuantitatif dan analisis regresi linear berganda. Analisis deskriptif dan analisis kuantitatif untuk menjawab tujuan satu dan dua yaitu pada tingkat penjualan paling dominan 8 perusahaan menjual sayuran sebanyak 101-500 kg/bulan, sedangkan penjualan paling sedikit yaitu 1 perusahaan menjual sayur kurang dari 50 kg/bulan. Jumlah komoditas sayuran paling dominan 8 perusahaan memiliki 3-4 jenis sayuran, daya simpan paling dominan 11 perusahaan dengan daya simpan sayuran 4-6 hari. Kemudian pada analisis regresi linear berganda menggunakan SPSS versi 24 didapatkan pengaruh signifikan pada variabel jumlah jenis komoditas dan daya simpan (X) terhadap tingkat penjualan (Y) ditandai dengan nilai t hitung > dari t tabel, f hitung > dari f tabel dan didapatkan nilai koefisiensi determinasi R² sebesar 80,4% sedangkan sisanya 19,6% dipengaruhi variabel lain yang tidak dilakukan dalam penelitian ini.

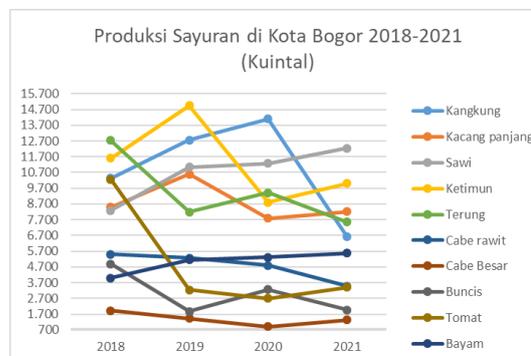
Kata kunci : *jenis, daya simpan, hidroponik, regresi linear berganda.*

Ewiel, Miftah, H., Novita, I. (2024). Pengaruh Jumlah Komoditas dan Daya Simpan Terhadap Tingkat Penjualan Sayuran Hidroponik di Kota Bogor. *Jurnal Agribisains*, 10(2), 59-72.

PENDAHULUAN

Indonesia kaya akan sumberdaya alam. Kekayaan sumber daya sendiri merupakan modal dalam pelaksanaan pembangunan ekonomi. Salah satu pemanfaatan sumber daya adalah pertanian. Produk hortikultura terdiri dari buah-buahan, sayuran, tanaman biofarmaka, dan tanaman hias (Dirjen Hortikultura, 2015). Salah satu produk hortikultura unggulan yang memiliki nilai ekonomi cukup tinggi adalah sayuran. Sayuran memiliki masa panen yang relatif cukup pendek, serta permintaan pasar yang cukup tinggi dikarenakan sayuran dikonsumsi setiap hari oleh sebagian besar masyarakat. Konsumsi sayur-sayuran meningkat sebesar 0,063% dari 879,77 ton/kap/minggu pada tahun 2020 menjadi 935.262 ton/kap/minggu pada tahun 2021 (BPS, 2021). Jawa Barat merupakan salah satu provinsi termuka dalam produksi tanaman hortikultura di Indonesia. terbesar di Indonesia termasuk 10 sayuran seperti Kangkung, Bayam, Sawi, Tomat, Ketimun, Terung, Cabe besar, Cabe rawit, Buncis dan Kacang panjang (BPS, 2019).

Kota Bogor merupakan salah satu Kota penghasil sayuran di Jawa Barat. Namun, produksi sayuran di Kota ini cenderung mengalami fluktuasi setiap tahunnya, data dapat dilihat dari jumlah produksi tanaman sayuran menurut jenis tanaman di Kota Bogor dari tahun 2018-2021/(kuintal) pada Gambar 1.



Gambar 1. Grafik Produksi Tanaman Sayuran di Kota Bogor 2018-2021.

Sumber : Badan Pusat Statistik Pertanian Hortikultura, 2022.

Masyarakat Kota Bogor mengkonsumsi berbagai macam sayuran, sayuran ini banyak dijual di pasar seperti pasar tradisional dan pasar modern. oleh karena itu, petani di Kota Bogor baik lokal maupun pendatang harus bersaing dalam pasar yang kompetitif. Kota Bogor merupakan daerah sebagai penyangga Ibu Kota dengan luas wilayah kurang lebih 11.850 kilometer persegi atau 0,27% dengan jumlah penduduk yang semakin meningkat rata-rata 1,064.687 jiwa per kilometer (BPS, 2020). Pertambahan jumlah penduduk, kesejahteraan sosial dan kesadaran masyarakat akan kesehatan mempengaruhi peningkatan permintaan sayuran, sehingga perlu adanya peningkatan produksi sayuran (Indriasti, 2014). Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan, sayuran yang ditanam tanpa menggunakan pestisida banyak dipilih untuk dikonsumsi sehari-hari. Salah satunya budidaya dengan sistem hidroponik. Hal ini menjadi peluang untuk memaksimalkan usaha di bidang hidroponik.

Hidroponik adalah teknik budidaya yang memanfaatkan air sebagai medium tanamnya yang mengandung nutrisi dan kadar oksigen tertentu. Pada intinya, budidaya hidroponik memiliki banyak kelebihan atau keunggulan dibanding budidaya dengan media lain, diimplementasikan pada lahan yang terbatas serta ramah lingkungan dan masih banyak keunggulan lainnya (Wulansari, 2015). Sayuran dengan budidaya hidroponik menghasilkan pertumbuhan dan perkembangan yang lebih cepat dan kualitas sayuran yang lebih baik di bandingkan sayuran konvensional. Adanya keunggulan tersebut menjadi daya tarik sendiri bagi konsumen untuk beralih dengan mengkonsumsi sayuran hidroponik, sehingga hal ini menyebabkan peningkatan permintaan terhadap sayuran hidroponik setiap tahunnya. Untuk itu petani dan pelaku usaha harus meningkatkan strategi agar dapat bertahan dalam dunia persaingan yang semakin tajam seiring dengan kemajuan teknologi saat ini. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan ialah dengan mengimplementasikan atau menerapkan keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing menurut Suparyadi (2015), tidak dapat dipahami dengan hanya melihat perusahaan secara keseluruhan. Sebaliknya, keunggulan bersaing berasal dari serangkaian aktivitas yang berbeda yang dilakukan oleh perusahaan dalam merancang, memproduksi, memasarkan, mengirimkan, dan mendukung produknya. Keunggulan bersaing adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menciptakan keunggulan kompetitif untuk bersaing dengan para pesaingnya (Dalimunthe, 2017). Menciptakan keunggulan kompetitif saat memasuki pasar, perusahaan perlu untuk meningkatkan keterampilan yang ada. Keterampilan yang dimaksud adalah kemampuan untuk mempertahankan pangsa pasar dan mendapatkan pangsa pasar yang lebih banyak dari pesaing. Untuk mencapai tingkat penjualan yang

sukses, suatu perusahaan atau produk harus memiliki keunggulan kompetitif. Tingkat penjualan adalah sejauh mana suatu perusahaan mencapai produk yang diproduksinya, dan tingkat penjualan juga merupakan ukuran yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja kegiatan proses pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan, juga terkait dengan pertumbuhan atau perkembangan pelanggan.

Kota Bogor merupakan salah satu kota yang banyak terdapat produsen sayuran hidroponik. Kondisi perkotaan dengan jumlah penduduk yang padat membuat lahan untuk pertanian semakin sulit didapatkan. Salah satu upaya atau metode yang dapat dilakukan agar bisa menjaga kemampuan bercocok tanam ialah dengan cara budidaya hidroponik. Kehadiran budidaya hidroponik disambut baik oleh konsumen yang menginginkan sayuran sehat seiring berubahnya gaya hidup akibat pandemi covid 19. Hal inilah yang membuat para produsen sayuran hidroponik bermunculan di Kota Bogor karena melihat adanya potensi pasar bagi sayuran hidroponik.

Seiring dengan berkembangnya budidaya hidroponik di Kota Bogor membuat para produsen saling berlomba-lomba dalam menentukan strategi agar lebih unggul dibandingkan dari kompetitor atau yang lebih dikenal dengan sebutan keunggulan dalam bersaing. Berdasarkan informasi dari penelitian terdahulu, terdapat 20 perusahaan hidroponik di Kota Bogor, masing-masing produsen memiliki jumlah produksi sayuran hidroponik yang berbeda.

Diperoleh bahwa pertumbuhan produksi sayuran hidroponik di Kota Bogor tahun 2015-2021 mengalami pertumbuhan yang cenderung naik, sehingga perusahaan harus meningkatkan strategi agar lebih unggul

dari pesaing. Pertumbuhan paling besar dimiliki oleh produsen Super Produk yaitu dengan persentase pertumbuhan 37,18% per tahun, kemudian disusul produsen Hiroto Farm dengan persentase pertumbuhan produksi sebesar 33,83% per tahun. Sedangkan, produsen Kebun Wira mengalami penurunan produksi dengan persentase sebesar -2,3% per tahun. Maka tujuan penelitian ini adalah mengetahui tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor, mengetahui jumlah jenis komoditas dan daya simpan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor, dan menganalisis pengaruh jumlah jenis komoditas dan daya simpan terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

Hipotesis merupakan suatu pernyataan sementara yang dapat benar atau salah, dan akan ditolak jika fakta-fakta yang ada membantahnya, namun akan diterima jika fakta-fakta tersebut mendukung. Berikut ini adalah hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini :

H01 : Jumlah jenis komoditas, daya simpan tidak berpengaruh terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

H11 : Jumlah jenis komoditas, daya simpan berpengaruh terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

H02 : Jumlah jenis komoditas tidak berpengaruh terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

H12 : Jumlah jenis komoditas berpengaruh terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

H03 : Daya simpan tidak berpengaruh terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

H13 : Daya simpan berpengaruh terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

METODE

Lokasi Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Bogor dengan objek penelitian yaitu pelaku usaha sayuran hidroponik yang ada di Kota Bogor. Pemilihan lokasi penelitian dipilih secara *purposive* (sengaja) karena pelaku usaha merupakan produsen sayuran hidroponik yang berada di Kota Bogor. Penelitian dilaksanakan pada Bulan Mei - Juni 2023.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui proses wawancara langsung kepada 20 responden yaitu produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor, dengan menggunakan kuesioner. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber seperti, literatur yang terkait dan dari instansi yang berkaitan dengan penelitian, seperti buku, jurnal, artikel, BPS tahun 2017 sampai tahun 2023, penelitian terdahulu, buku, jurnal, skripsi dan sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

Metode Penentuan Responden

Pengambilan responden dilakukan dengan menggunakan metode sensus. Berdasarkan hasil survei lapangan, di dapatkan data sebanyak 20 pelaku usaha sayuran hidroponik di Kota Bogor diantaranya : BSI Farm Hidroponik, RH Farm Hidroponik, Rasaki Hydrofarm, Noor Agri Hidroponik, ABN Farm, Hanfonic Farm, KTD Barokah, Kebun Hidroponik Hijau Nutrisi Sehat, Berkah Farm, PT. Pagi Berkah Berjamaah, Kujang Hidroponik, Smart Green House Polbantan, Pasir Kuda 1001 Hidroponik, ACA Hidroponik, Super Fresh Hidroponik, Hidroponik Sahabat Farm, Kebun Hidroponik Sehat, CV. Multi Agrisarana, Hidroponik Bogor dan QhiaFarm, selaku produsen sayuran hidroponik dan sekaligus sebagai responden dalam penelitian ini.

Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, data yang digunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Kemampuan peneliti dalam menghayati situasi sosial yang menjadi fokus penelitian juga memainkan peran penting dalam keberhasilan pengumpulan data (Yusuf, 2014).

1. Uji Validitas

Ghozali (2018) menjelaskan bahwa uji validitas digunakan untuk menilai apakah suatu kuesioner terpenuhi sehingga dapat mengukur sah atau validitas. Dengan kata lain, kuesioner dapat dianggap valid jika pertanyaan-pertanyaan yang terdapat di dalamnya mampu mengungkapkan secara akurat dan tepat informasi atau variabel yang ingin diukur oleh kuesioner tersebut (Sugiyono, 2016).

Uji validitas akan dilakukan pada responden sebanyak 20 responden yang merupakan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor. Dalam penelitian ini, uji validitas dilakukan dengan cara membandingkan nilai koefisien korelasi (r) yang dihitung menggunakan perangkat lunak SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*) versi 24. Uji signifikansi dilakukan dengan cara membandingkan nilai r_{hitung} setiap butir dapat dilihat pada tampilan (*Output Cronbach Alpha* pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*) dengan r_{tabel} untuk *Degree Of Freedom* sebagai berikut : $(df) = n - 2$, hal ini n adalah jumlah sampel yang digunakan. Dalam menentukan layak atau tidaknya suatu item yang akan digunakan, perlu dilakukan uji signifikansi dengan taraf signifikansi 0,05 dengan artinya suatu item akan dinyatakan valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total. Dapat dilihat kriteria uji validitas sebagai berikut :

- Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ atau nilai signifikansi $< 0,05$ maka butir pertanyaan dinyatakan valid.
- Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, atau nilai signifikansi $> 0,05$ maka butir pertanyaan dinyatakan tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan sebagai metode untuk mengukur keandalan suatu kuesioner yang mencerminkan konsistensi variabel yang diukur (Ghozali, 2018). Konsistensi atau kestabilan suatu kuesioner dapat ditentukan berdasarkan jawaban yang diberikan terhadap pertanyaan-pertanyaan di dalamnya. Jika koefisien Cronbach Alpha lebih besar dari 0,70 maka pertanyaan-pertanyaan di dalam kuesioner tersebut dianggap reliabel. Namun, sebaliknya, jika koefisien Cronbach Alpha kurang dari 0,70 maka pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner tersebut dianggap tidak reliabel atau memiliki tingkat konsistensi yang rendah (Ghozali, 2018).

Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis ini dilakukan berdasarkan rumusan masalah mengenai pengaruh jumlah jenis komoditas (X_1), daya simpan (X_2), terhadap tingkat penjualan (Y) sayuran hidroponik di Kota Bogor, dengan menggunakan metode regresi linier Berganda. Menurut Ghozali (2018) analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengidentifikasi hubungan dan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Rumus regresi linier berganda yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y = tingkat penjualan (kg/bulan)

a = Konstanta

b (1,2,3) = Koefisien regresi dari masing-masing variabel

X_1 = Jumlah jenis komoditas (unit)

X_2 = Daya simpan (Hari)

e = Error

Selanjutnya akan dilakukan pengujian hipotesis melalui:

a. Koefisien Determinasi

Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2005).

b. Uji t

Uji t digunakan untuk menguji tingkat signifikan pengaruh dari variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Uji dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} (Slamet, 2013). Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai signifikan $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya variabel independen berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel dependen (Santoso, 2014).

c. Uji F

Uji F digunakan untuk menguji tingkat signifikan pengaruh variabel independen secara serempak terhadap variabel dependen (Slamet, 2013). Jika $f_{hitung} > f_{tabel}$ dan nilai signifikan $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Geografis Kota Bogor

Kota Bogor memiliki geografis antara $106^{\circ} 48'$ BT dan $6^{\circ} 26'$ LS. Secara geografis, Kota Bogor terletak dtengah-tengah wilayah Kabupaten Bogor dan berdekatan dengan Ibu Kota Negara. Hal ini, menjadikan Kota Bogor memiliki potensi yang sangat strategis dalam perkembangan dan pertumbuhan ekonomi dan sektor jasa. Kota Bogor juga menjadi pusat kegiatan nasional dalam industri, perdagangan, transportasi, komunikasi, dan pariwisata.

b. Wilayah Administrasi Kota Bogor

Luas wilayah Kota Bogor sebesar $111,3858 \text{ km}^2$ terdiri dari 6 kecamatan dan 68 kelurahan, kemudian secara

administratif Kota Bogor terdiri dari 6 wilayah kecamatan, 31 kelurahan, 37 desa dan 210 dusun, dengan jumlah Rukun warga (RW) sebanyak 801 dan Rukun Tetangga (RT) sebanyak 3.652.

c. Topografi Kota Bogor

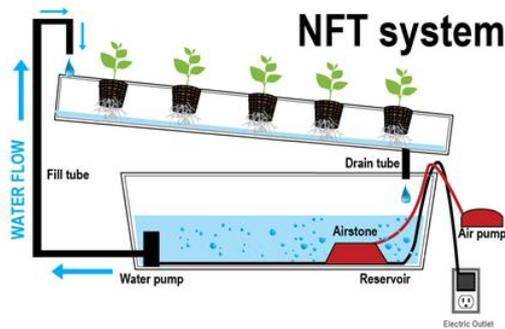
Kota Bogor terletak pada ketinggian 190 sampai 330 m^2 dari permukaan laut. Udaranya yang relative sejuk dengan suhu udara rata-rata setiap bulannya adalah $25,6^{\circ}\text{C} - 26,6^{\circ}\text{C}$ dan kelembaban udaranya rata-rata 81,7%-86,7%. Suhu minimum rata-rata di Bogor adalah $20,0^{\circ}\text{C}$ dan suhu rata-rata tertinggi $34,7^{\circ}\text{C}$.

d. Demografis Kota Bogor

Jumlah penduduk Kota Bogor pada tahun 2022 mencapai 1.063.513 jiwa, dari jumlah tersebut, terdapat 539.250 jiwa penduduk laki-laki dan 524.263 jiwa penduduk perempuan. Jumlah penduduk di Kota Bogor tahun 2022 bertambah jika dibandingkan pada tahun 2021 yaitu bertambah sebanyak 11.154 jiwa bertambah sebanyak 1%. (BPS, 2023).

Perkembangan Usaha Hidroponik di Kota Bogor.

Dalam budidaya sistem hidroponik ada berbagai metode yang bisa digunakan, akan tetapi pada penelitian ini metode yang banyak digunakan oleh para pelaku usaha hidroponik dalam memproduksi atau budidaya sayuran adalah sistem *Nutrient Film Technique* (NFT). Metode ini yaitu Teknik metode dengan penanam di mana akar tanaman dibiarkan tumbuh dalam lapisan nutrisi yang dangkal dan terus-menerus mengalir, memungkinkan tanaman untuk mendapatkan pasokan yang cukup air, nutrisi dan oksigen. Dalam sistem ini, tanaman tumbuh di dalam kanal atau saluran yang miring sehingga akar mereka berada dalam air yang mengalir secara kontinyu. NFT dapat dilihat pada Gambar 2 sebagai berikut :



Gambar 2. Sistem Hidroponik NFT (Nutrient Film Technique)

Kelebihan Sistem Hidroponik NFT

Perawatan dengan sistem ini cukup mudah dalam hal pembersihan talang dikarenakan talang ada yang berbentuk lebar dan bisa dibongkar pasang, sehingga mempermudah dalam menyikat kotoran yang menempel.

Kekurangan Sistem Hidroponik NFT

Tergantung listrik. Beberapa alat memerlukan listrik seperti pada pompa air, yang berfungsi untuk mengalirkan nutrisi ke talang atau meja pada tanaman.

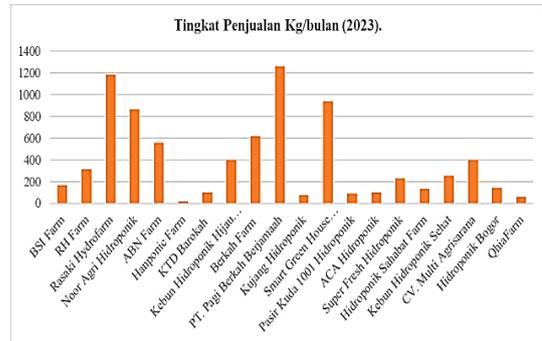
Prinsip kerja sistem NFT :

Prinsip dasar metode hidroponik NFT adalah menyediakan pasokan air, nutrisi dan aliran oksigen yang kontinu dengan menggunakan lapisan nutrisi yang tipis. Lapisan nutrisi ini basah dan mengalir melalui akar tanaman secara terus menerus dengan bantuan pompa air.

Tingkat Penjualan Sayuran Hidroponik di Kota Bogor

Tingkat Penjualan dari 20 perusahaan hidroponik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, tingkat penjualan kg/bulan. Disajikan pada Gambar 3 Sebagai berikut :

• **Tingkat Penjualan**



Gambar 3. Tingkat Penjualan Sayuran Hidroponik Kg/Bulan di Kota Bogor, 2023.

Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

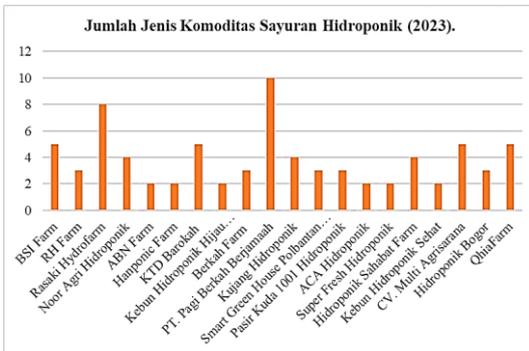
Berdasarkan Gambar 3 di atas, tingkat penjualan pelaku usaha sayuran hidroponik yang banyak atau yang mendominasi yaitu 8 perusahaan menjual sayuran sebanyak 101-500 kg/bulan dengan persentase (40%), sedangkan tingkat penjualan paling sedikit yaitu 1 perusahaan menjual sayuran kurang dari 50 kg/bulan dengan persentase (5%), dari data tingkat penjualan ini juga dapat dilihat tingkat penjualan paling besar dimiliki oleh produsen PT. Pagi Berkah Berjamaah yaitu 1.260 kg/bulan, lalu di posisi kedua yaitu produsen Rasaki Hydrofarm yang memiliki tingkat penjualan sebesar 1.182 kg/bulan, sedangkan untuk perusahaan dengan penjualan paling sedikit yaitu produsen Hanponic Farm yaitu sebesar 13 kg/bulan.

a. Jumlah Jenis Komoditas Produsen Sayuran Hidroponik di Bogor

Jumlah jenis komoditas sayuran hidroponik dari 20 perusahaan hidroponik sebagai berikut :

1. Jumlah Jenis Komoditas Sayuran Hidroponik

Data mengenai jumlah jenis komoditas sayuran hidroponik dapat ditemukan dalam Gambar 4 sebagai berikut:



Gambar 4. Jumlah Jenis Komoditas Sayuran Hidroponik di Kota Bogor, 2023.

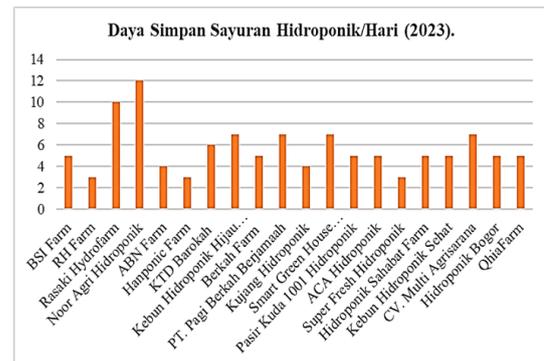
Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

Berdasarkan Gambar 4, mayoritas dari semua responden atau pelaku usaha hidroponik paling banyak membudidayakan 3-4 jumlah jenis komoditas sayuran yang terdiri dari 8 perusahaan dengan persentase (40%), sedangkan paling sedikit yaitu membudidayakan lebih dari 6 jenis komoditas sayuran yang terdiri dari 2 perusahaan dengan persentase (10%), dari data jumlah jenis komoditas sayuran hidroponik ini juga dapat dilihat jumlah komoditas sayuran yang paling banyak dimiliki oleh produsen PT. Pagi Berkah Berjamaah yaitu 10 jenis komoditas sayuran, lalu di posisi kedua oleh produsen Rasaki Hydrofarm yaitu 8 jenis komoditas sayuran, sedangkan paling sedikit jumlah jenis komoditas sayuran yaitu 2 jenis sayuran yang dimiliki 2 perusahaan sayuran hidroponik. Semakin tinggi atau banyaknya jumlah jenis komoditas yang dibudidayakan oleh pelaku usaha, tentunya menambah jumlah permintaan oleh konsumen atau pelanggan dikarenakan perusahaan mampu memproduksi beragam jenis sayuran yang dapat menjadi daya tarik

tesendiri bagi konsumen untuk membeli dikarenakan banyak beragam jenis sayuran.

2. Daya Simpan Sayuran Hidroponik

Data mengenai daya simpan sayuran hidroponik dapat ditemukan dalam Gambar 5 sebagai berikut :



Gambar 5. Daya Simpan Sayuran Hidroponik di Kota Bogor, 2023.

Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

Berdasarkan Gambar 5, mayoritas dari semua responden yaitu terdapat 11 pelaku usaha dengan persentase (55%) memiliki daya simpan sayuran yaitu 4-6 hari setelah panen pada suhu ruangan. Sedangkan paling sedikit 1 pelaku usaha memiliki daya simpan sayuran lebih dari 10 hari dengan persentase (5%). Dari data daya simpan sayuran ini juga dapat dilihat daya simpan sayuran paling tinggi atau lama, dimiliki produsen Noor Agri Hidroponik dengan daya simpan yaitu 12 hari setelah panen, kemudian di posisi kedua yaitu produsen Rasaki Hydrofarm yaitu 10 hari setelah panen, sedangkan daya simpan sayuran paling pendek yaitu 1-3 hari yang dimiliki oleh 3 perusahaan sayuran hidroponik.

Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan

1. Hasil Uji Validitas Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan

Hasil analisis data masing-masing variabel dalam penelitian ini adalah valid. Setiap instrumen melebihi nilai signifikan lebih besar dari $> (0,468)$. Untuk 20 responden (df) $N - 2 (20 - 2 = 18)$ yang artinya nilai r_{tabel} yaitu 0,468 dan setiap instrumen valid yaitu $< 0,05$. Hasil uji validitas ditunjukkan pada Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Uji Validitas Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan Produsen Sayuran Hidroponik di Kota Bogor.

Variabel	Butir	Rhitung	Rtabel	Keterangan
X1	1	0,862	0,468	Valid
	2	0,933	0,468	Valid
	3	0,758	0,468	Valid
	4	0,691	0,468	Valid
X2	1	0,871	0,468	Valid
	2	0,846	0,468	Valid
	3	0,823	0,468	Valid
	4	0,764	0,468	Valid
Y	1	0,821	0,468	Valid
	2	0,764	0,468	Valid
	3	0,825	0,468	Valid
	4	0,725	0,468	Valid
	5	0,681	0,468	Valid
	6	0,782	0,468	Valid
	7	0,740	0,468	Valid
	8	0,654	0,468	Valid
	9	0,821	0,468	Valid
	10	0,708	0,468	Valid
	11	0,745	0,468	Valid

Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

Berdasarkan Tabel 1 di atas, diketahui bahwa r hitung pada masing-masing item pertanyaan kuesioner untuk variabel jumlah jenis komoditas, daya simpan dan tingkat penjualan memiliki status valid, karena r hitung pada semua item lebih besar dari r tabel yaitu (0,468). Sehingga data yang diperoleh dapat dianalisis lebih lanjut untuk pengujian hipotesis.

2. Hasil Uji Reliabilitas Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas, dan Daya Simpan Terhadap Tingkat Penjualan

Hasil pengujian reliabilitas yaitu dengan membandingkan jika data nilai dari hasil pengolahan lebih besar atau sama dengan 0,70 maka data dikatakan reliabel

dan jika nilai data kurang dari 0,70 maka data dikatakan tidak reliabel. Hasil uji reliabilitas ditunjukkan pada Tabel 2 sebagai berikut :

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan

Variabel	Nilai Cronbach's Alpha	Kesimpulan
Jumlah jenis komoditas (X1)	0,727	Reliabilitas
Daya Simpan (X2)	0,852	Reliabilitas
Kinerja Pemasaran (Y)	0,748	Reliabilitas

Produsen Sayuran Hidroponik di Kota Bogor.

Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

Berdasarkan hasil analisis data, dapat disimpulkan bahwa variabel jumlah jenis komoditas, daya simpan dan tingkat penjualan menunjukkan tingkat konsistensi atau reliabilitas yang tinggi. Setiap instrumen variabel memiliki nilai reliabilitas di atas nilai *Cronbach's alpha*, yaitu lebih besar dari 0,70.

b. Analisis Regresi Linear Berganda

Teknik analisis regresi linear berganda merupakan teknik yang digunakan untuk mengukur pengaruh variabel independen (jumlah jenis komoditas, daya simpan) secara parsial terhadap variabel dependen tingkat penjualan. Formulasi data regresi linear berganda dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut :

Tabel 3. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan Produsen Sayuran Hidroponik di Kota Bogor.

Model	Coefficients ^a					
	Unstandardized Coefficients B	Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	
1	(Constant)	1.604	1.289		1.209	.000
	Jumlah Jenis Komoditas	.674	.392	.505	2.612	.018
	Daya Simpan	.403	.234	.281	2.453	.000

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

1. Persamaan Regresi Linear Berganda

$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$ maka,

$$Y = 1,604 + 0,674 X_1 + 0,403 X_2 + e$$

Berdasarkan persamaan regresi linear berganda, dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai (a) sebesar 1,604 merupakan sebuah yang menunjukkan kondisi ketika tingkat penjualan (Y) belum dipengaruhi oleh variabel lain, yaitu jumlah komoditas (X1), daya simpan (X2). Jika tidak ada variabel independen, maka tingkat penjualan mengalami perubahan.
2. Koefisiensi regresi β_1 sebesar 0,674 menunjukkan bahwa variabel jumlah jenis komoditas (X1) memiliki pengaruh yang positif terhadap tingkat penjualan. Artinya, setiap peningkatan satu satuan dalam jumlah komoditas akan berdampak pada peningkatan tingkat penjualan sebesar 0,674. Hal ini juga berarti, dengan menambahnya jumlah komoditas pada perusahaan menjadikan keunggulan tersendiri yang membedakan dari perusahaan hidroponik lain, menambahnya variasi jumlah komoditas juga dapat menjadi daya tarik bagi konsumen dalam membeli dikarenakan banyak beragam jenis sayuran yang tersedia di perusahaan.
3. Koefisien regresi β_2 sebesar 0,403 menunjukkan bahwa variabel daya simpan (X2) memiliki pengaruh yang positif terhadap tingkat penjualan. Ini berarti bahwa setiap peningkatan satu satuan dalam daya simpan akan berdampak pada peningkatan tingkat penjualan sebesar 0,403. Hal ini juga berarti, daya simpan pada sayuran yang diproduksi dapat menjadikan pertimbangan bagi perusahaan agar menjual sayuran selalu dalam keadaan segar dan berkualitas ke konsumen.

c. Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana model dapat menjelaskan variasi variabel dependen. Hasil uji koefisien determinasi dapat ditemukan pada Tabel 4 sebagai berikut :

Tabel 4. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.836 ^a	.804	.854	.623

a. Predictors: (Constant), Daya Simpan, Jumlah Jenis Komoditas

Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

Menunjukkan hasil nilai sebesar yaitu (0,804) artinya kemampuan variabel jumlah jenis komoditas dan daya simpan dalam menjelaskan variasi atau informasi terhadap tingkat penjualan (Y) yaitu dengan nilai sebesar 80,4%. Sisanya sebesar 19,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diselidiki atau diteliti dalam penelitian ini.

d. Uji t

Dalam analisis statistik, terdapat sebuah rumus yang digunakan untuk melakukan uji t. Rumus tersebut adalah $t_{tabel} = t(a/2; n-k-1)$. Pada rumus ini, nilai a mewakili tingkat signifikansi, sedangkan n mengacu pada jumlah responden, dan k adalah jumlah variabel independen (variabel X) dalam model regresi. Hal ini berarti, a/2 adalah 0,025. Selanjutnya nilai n-k-1 yaitu 20-3-1, sehingga menjadi t (0,025;16). Melalui distribusi t, ditemukan bahwa nilai t untuk tingkat kepercayaan 95% adalah 2,120. Hasil uji t dapat dilihat pada Tabel 5 sebagai berikut :

Tabel 5. Hasil Uji t Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan.
Sumber : Data Primer (diolah), 2023.

Model		Coefficients ^a		Beta	t	Sig.
		Unstandardized Coefficients	Std. Error			
1	(Constant)	1.604	1.289		1.209	.000
	Jumlah Jenis Komoditas	.674	.392	.505	2.612	.018
	Daya Simpan	.403	.234	.281	2.453	.000

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

1. Jumlah Jenis Komoditas Berpengaruh terhadap Tingkat Penjualan (H12 diterima)

Berdasarkan nilai t_{hitung} diperoleh nilai (2,612) > t tabel (2,120) dan untuk nilai signifikansi yaitu (0,018) < (0,05) maka H12 diterima, artinya jumlah jenis komoditas berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Nofrizal, 2021) yang menguji pengaruh jumlah jenis komoditas dan daya simpan terhadap tingkat penjualan pada pengrajin rotan di Pekanbaru. Hasil penelitian tersebut membuktikan jumlah komoditas berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan.

Jumlah jenis komoditas adalah jenis sayuran yang dibudidayakan oleh para pelaku usaha sayuran hidroponik di Kota Bogor, dengan beragam jumlah komoditas atau jenis sayuran dapat menjadi keunggulan tersendiri yang membedakan dengan pesaing lain, serta hal ini dapat menjadi daya tarik yang khusus bagi konsumen untuk melakukan pembelian.

Perusahaan

a. Diferensiasi dari Pesaing. Menyediakan berbagai jenis sayuran hidroponik dapat membedakan perusahaan dari pesaingnya, dengan produk yang beragam dan unik, perusahaan dapat membangun nilai tambah tersendiri yang

kuat dan menarik konsumen yang mencari variasi dan kualitas tinggi. Diferensiasi ini dapat memengaruhi kinerja efektivitas pemasaran perusahaan dengan meningkatkan daya tarik dan preferensi konsumen.

Konsumen

a. Teori Diversifikasi, Konsumen memiliki kecenderungan untuk mencari beragam produk guna memenuhi kebutuhan dan preferensi mereka. Jika produsen sayuran hidroponik menyediakan berbagai macam jenis sayuran, konsumen akan memiliki lebih banyak pilihan. Hal ini dapat meningkatkan efektivitas pemasaran perusahaan dengan menarik konsumen yang mencari variasi atau jenis sayuran hidroponik.

2. Daya simpan Berpengaruh terhadap Tingkat Penjualan (H13 diterima)

Berdasarkan nilai t_{hitung} diperoleh nilai (2,453) > t tabel (2,120) dan untuk nilai signifikansi yaitu (0,000) < (0,05) maka H13 diterima, artinya daya simpan berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Nofrizal, 2021) yang berjudul “Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan daya simpan terhadap Tingkat Penjualan Pengrajin Rotan Pekanbaru.” Hasil penelitian tersebut menunjukkan daya simpan memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan.

Daya simpan merupakan jangka waktu sayuran layak untuk dijual kepada konsumen dalam keadaan masih segar. Kualitas yang baik pada sayuran akan menjadi faktor penarik bagi konsumen untuk membeli dan menginginkan sayuran yang bersih, segar dan berkualitas tinggi.

Perusahaan

a. Diferensiasi Produk. Daya simpan yang tinggi dapat menjadi faktor diferensiasi yang kuat bagi perusahaan. Dalam persaingan industri sayuran hidroponik, kemampuan perusahaan dalam menyediakan produk dengan daya simpan yang lebih lama menjadi faktor yang membedakan dari pesaing, sehingga dapat memberikan keunggulan bersaing dan menarik konsumen yang mencari kualitas yang terpeceya.

Konsumen

a. Kualitas Produk. Daya simpan yang baik memastikan kualitas sayuran hidroponik tetap terjaga. Konsumen mencari produk yang segar, berkualitas, dan bernilai gizi tinggi. Dengan daya simpan yang lebih lama, sayuran hidroponik dapat mempertahankan kualitasnya hingga konsumen mengkonsumsinya. Ini memberikan kepuasan kepada konsumen dan membangun citra merek dan citra nama perusahaan yang positif.

e. Uji f

Dalam uji f terdapat rumus yang digunakan untuk menghitung nilai f tabel. Rumus tersebut adalah $F_{tabel} = F(k; n-k)$, dimana k merupakan jumlah variabel independen (variabel X) dalam model regresi, dan n adalah jumlah responden yang terlibat dalam penelitian. Sehingga dapat dirumuskan, nilai k yaitu 3, dengan responden yaitu 20 maka, $20-3$, sehingga menjadi $F(3;17)$. Nilai F untuk derajat kepercayaan tertentu (0,320) dapat ditemukan melalui distribusi F dan dapat dilihat dari titik presentase distribusi distribusi Ftabel. Hasil uji F dapat ditemukan dalam Tabel 6 sebagai berikut:

Tabel 6. Hasil Uji F Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan.

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.356	2	.678	2.768	.012 ^b
	Residual	1.444	17	.261		
	Total	2.800	19			

a. Dependent Variable: Tingkat Penjualan

b. Predictors: (Constant), Daya Simpan, Jumlah Jenis Komoditas

Sumber : Data Primer (dioalah), 2023.

Hasil yang didapatkan dari uji f dapat dilihat pada tabel di atas. Nilai $f_{hitung} (2,768) > f_{tabel} (0,32)$ dan nilai signifikansi $0,012 < 0,05$, maka H11 diterima artinya, jumlah jenis komoditas dan daya simpan berpengaruh terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor.

Dengan demikian, kesimpulannya adalah bahwa H11 diterima, yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh jumlah jenis komoditas (X1) dan daya simpan (X2) secara simultan terhadap tingkat penjualan (Y).

Pengaruh Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan terhadap Tingkat Penjualan (H11 diterima).

Hasil penelitian ini konsisten dan mendukung temuan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Nofrizal, 2021) mengenai pengaruh jumlah jenis komoditas dan daya simpan terhadap tingkat penjualan pengrajin rotan di Pekanbaru. Membuktikan bahwa jumlah jenis komoditas dan daya simpan memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap tingkat penjualan. Hasil penelitian ini juga mendukung temuan dalam penelitian sebelumnya oleh Arbawa, D. L., & Wadoyo, (2018) dengan judul "Jumlah Jenis Komoditas dan Daya Simpan Berpengaruh terhadap Tingkat Penjualan: Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Kabupaten Kendal", yang menunjukkan bahwa jumlah jenis komoditas dan daya simpan

memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan.

Dari uraian di atas, produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor dapat meningkatkan tingkat penjualan perusahaan dengan menyediakan beragam jenis sayuran, memastikan daya simpan sayuran yang baik, sehingga meningkatkan kesegaran sayuran serta tingkat kepercayaan konsumen dengan nilai produk dan permintaan pasar.

KESIMPULAN

Tingkat penjualan dari 20 pelaku usaha sayuran hidroponik di Kota Bogor, memiliki tingkat penjualan yang berbeda-beda. Tingkat penjualan pelaku usaha sebagian besar yaitu > 101-500 kg/bulan, yang terdiri dari 8 perusahaan dengan persentase 40%, sedangkan paling sedikit 1 perusahaan dengan persentase 5% memiliki tingkat penjualan kurang dari 50 kg/bulan.

Jumlah jenis komoditas dari 20 pelaku usaha sayuran hidroponik di Kota Bogor, memiliki jumlah jenis komoditas yang berbeda-beda, paling banyak dibudidayakan oleh pelaku usaha hidroponik yaitu 3-4 jumlah komoditas atau jenis sayuran, yang terdiri dari 8 perusahaan dengan persentase 40%, sedangkan paling sedikit 2 perusahaan membudidayakan lebih dari 6 jumlah komoditas sayuran hidroponik dengan persentase 10%, untuk daya simpan sayuran yang paling banyak 4-6 hari yang terdiri dari 11 perusahaan dengan persentase 55%, sedangkan paling sedikit lebih dari 10 hari yang terdiri dari 1 perusahaan dengan persentase 5%.

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh jumlah jenis komoditas dan daya simpan terhadap tingkat penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor. Dalam uji t secara parsial jumlah jenis komoditas dan daya simpan berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan, dan pada uji f secara simultan jumlah jenis komoditas dan daya simpan berpengaruh signifikan terhadap tingkat

penjualan produsen sayuran hidroponik di Kota Bogor, kemudian untuk nilai *R Square* sebesar 80,4% menunjukkan bahwa adanya proporsi pengaruh jumlah jenis komoditas dan daya simpan terhadap tingkat penjualan, sedangkan sisanya yaitu 19,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arbawa, D. L., Wardoyo. P. (2018). Keunggulan Bersaing : Berpengaruh Terhadap Kinerja Pemasaran (Studi Pada UMKM Makanan dan Minuman Di Kabupaten Kendal). *Jurnal EMBA*, 8(3), 56-75.
- Badan Pusat Statistik. (2020). Statistik Indonesia 2020. <https://www.bps.go.id>. Di akses pada 21 Januari 2023 Jam 19:50.
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Kota Bogor Dalam Angka 2022*. BPS Kota Bogor.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Kabupaten Bogor Dalam Angka 2023*. BPS Kabupaten Bogor.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Kota Bogor Dalam Angka 2023*. BPS Kota Bogor.
- Badan Pusat Statistika. 2017-2019. Produksi dan Produktifitas Sayuran Tingkat Nasional. www.bps.go.id. [Diakses pada tanggal 23 Januari 2023].
- Dalimunthe, M.B. (2017). Keunggulan Bersaing Melalui Orientasi Pasar dan Inovasi Produk. *Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 18-31. <https://doi.org/https://doi.org/10.31289/jkbn.v3i2.357>.
- Direktorat Jendral Hortikultura. 2015. *Statistik Produksi Hortikultura 2015*.
- Ghozali, I. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.

- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Indriasti, R. (2014). *Analisis Usaha Sayuran Hidroponik pada PT. Kebun Sayur Segar Kabupaten Bogor*.
- Nadita., Novita, I., dan Miftah, H. (2022). *Hubungan Orientasi Pasar dengan Inovasi Produk Sayuran di Kota Bogor Jawa Barat*. *Jurnal AgribiSains*. 8(1) : 32-39.
- Nofrizal. (2021). Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Pengrajin Rotan Pekanbaru. *Journal Of Business and Banking*. 10(2) : 270-290. Pekanbaru : Universitas Lancang Kuning Pekanbaru.
- Santoso, S. (2014). *Stasistika Ekonomi plus Aplikasi SPSS*, Ponorogo : Umpo Press.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Suparyadi. (2015). Membangun Keunggulan Bersaing Industri Kecil gila Merah Tebu : Kiat Bersaing di Pasar Ekspor. *Jurnal Siasat Bisnis*. 2(8) : 131- 154.
- Wulansari, W. (2015). Penerapan Hidroponik Sistem Sumbu Pada Pembelajaran Keterampilan Terhadap Kemampuan Mengenal Alat dan Bahan Bagi Tunagrahita. *Jurnal Pendidikan Khusus*. 10(2) : 1-10.
- Yusuf, A.M. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Jakarta : prenadamedia group.