

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

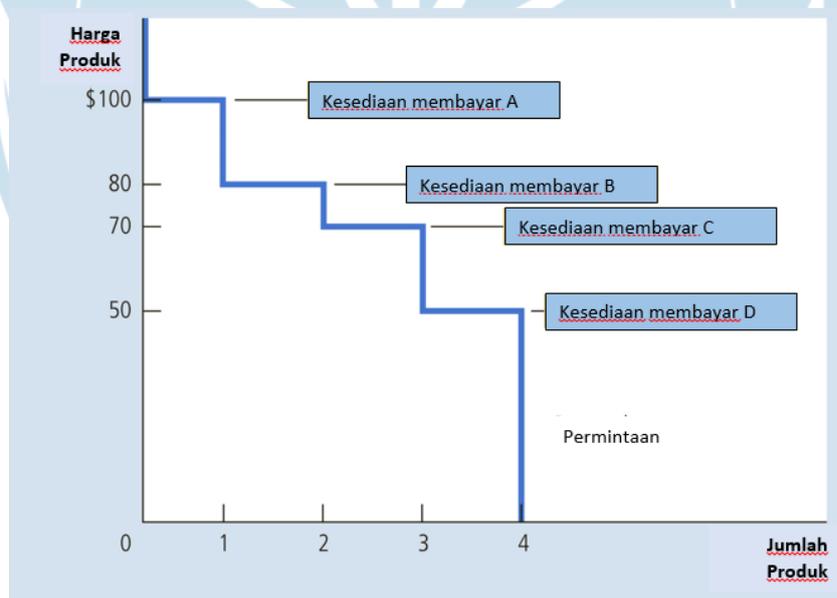
Bab ini membahas tentang teori yang akan mendasari penelitian ini, yaitu *willingness to pay* dan beberapa variabel yang mempengaruhinya, serta beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini.

2.1 Teori Permintaan

Menurut Case & Fair (2005), hukum permintaan yang hanya dipengaruhi oleh harga barang itu sendiri adalah menyesatkan, karena hanya memasukkan pada harga saja sebagai penentu tunggal permintaan (*ceteris paribus*). Permintaan adalah hubungan yang multivariat yaitu ditentukan oleh banyak faktor secara serentak. Kurva permintaan dalam ekonomi adalah tampilan visual dari hubungan antara harga suatu produk dan kuantitas yang diminta oleh konsumen. Kurva permintaan menunjukkan bahwa itu adalah ukuran kesediaan konsumen untuk membayar produk atau jasa.

Para ekonom menggunakan istilah permintaan untuk merujuk pada jumlah beberapa barang atau jasa yang ingin dan mampu dibeli konsumen pada setiap harga. Permintaan didasarkan pada kebutuhan dan keinginan, dan sementara konsumen dapat membedakan antara kebutuhan dan keinginan, dari perspektif ekonom, keduanya adalah hal yang sama (Hutchinson, 2017). Permintaan juga didasarkan pada kemampuan membayar. Jika konsumen tidak dapat membayarnya, konsumen tidak memiliki permintaan efektif. Konsep kesediaan membayar

konsumen (WTP) ini berfungsi sebagai titik awal untuk kurva permintaan. Pembeli yang membayar dengan harga maksimum disebut kesediaannya untuk membayar, dan ini mengukur seberapa besar pembeli menghargai barang tersebut (Mankiw, 2016). Setiap pembeli akan sangat ingin membeli produk dengan harga yang lebih rendah dari kesediaannya untuk membayar, dan konsumen akan menolak untuk membeli produk dengan harga yang lebih tinggi dari kesediaannya untuk membayar. Pada harga yang sama seperti yang bersedia konsumen bayar, konsumen tidak akan peduli untuk membeli barang tersebut: jika harganya persis sama dengan nilai yang dia miliki untuk produk yang dia jual, dia akan tetap membeli produk yang dijual (Mankiw, 2016).



Gambar 2.1

Kurva permintaan menurut kesediaan membayar

Gambar 2.1 menunjukkan kurva permintaan menurut kesediaan membayar pembeli. Perhatikan hubungan antara tinggi kurva permintaan dan kesediaan

pembeli untuk membayar. Pada jumlah berapa pun, harga yang diberikan oleh kurva permintaan menunjukkan kesediaan untuk membayar pembeli, jika harga lebih tinggi maka pembeli yang akan meninggalkan pasar terlebih dahulu. Pada jumlah 4 produk, misalnya kurva permintaan memiliki ketinggian \$50, harga yang bersedia dibayar pembeli D untuk sebuah produk. Pada jumlah 3 produk, kurva permintaan terletak pada harga \$70, pembeli C bersedia membayar dengan harga tersebut.

2.2 Willingness To Pay

Willingness to pay (WTP) pada umumnya diartikan sebagai kesediaan pengguna untuk mengeluarkan imbalan (dalam bentuk uang) atas jasa yang diperolehnya. WTP juga diartikan sebagai jumlah maksimum yang akan dibayarkan konsumen untuk menikmati peningkatan kualitas (Whitehead dalam Mahali, 2005: 4). Menurut Syakya dalam Rahmawati 2014 (2014:42), WTP merupakan suatu pendekatan yang bertujuan untuk mengetahui pada level berapa seseorang mampu membayar.

WTP yang hendak dikorbankan setiap individu akan berbeda dan yang mengakibatkan perbedaan tersebut adalah preferensi dari masing-masing individu. Untuk memahami konsep WTP konsumen terhadap suatu barang atau jasa harus dimulai dari konsep utilitas, yaitu manfaat atau kepuasan karena mengkonsumsi barang atau jasa pada waktu tertentu. Setiap individu ataupun rumah tangga selalu berusaha untuk memaksimalkan utilitasnya dengan pendapatan tertentu, dan ini akan menentukan jumlah permintaan barang atau jasa yang akan dikonsumsi.

2.3 Pendapatan

Menurut Simanjuntak (2009) bahwa semakin tinggi pendapatan maka semakin besar pula nilai WTP yang akan dibayarkan. Menurut Gita Herdiani (2009) bahwa semakin tinggi pendapatan maka semakin tinggi kemampuan ekonominya sehingga semakin tinggi kemampuan dan kesempatan individu untuk dapat dan bersedia membayar produk pangan yang akan dikonsumsi. Pendapatan juga diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan yang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Pendapatan sebagai variabel ekonomi erat kaitannya dengan kemampuan ekonomi masyarakat dalam membayar produk yang dibeli untuk dikonsumsi.

2.4 Usia

Usia dapat juga menentukan WTP karena terkait dengan produktivitas dan kemampuan keuangan. Menurut Tanto (2012) dan Mahendra dan Woyanti (2014), usia adalah salah satu faktor yang mempunyai pengaruh terhadap produktivitas pekerja. Pekerja dalam usia produktif biasanya mempunyai tingkat produktivitas lebih tinggi dibandingkan dengan tenaga kerja yang sudah berusia tua. Penduduk yang masuk kategori 18-55 tahun memiliki tingkat produktivitas dan penghasilan yang lebih tinggi sehingga lebih memiliki kemampuan untuk membayar vaksin secara mandiri. Sedangkan penduduk usia di atas 55 tahun atau sudah memasuki masa pensiun umumnya tidak lagi mampu bekerja secara produktif namun fisik yang semakin lemah dapat mendorong mereka untuk bersedia mengeluarkan uang untuk menjaga kesehatan mereka, termasuk misalnya dengan kesediaan membayar vaksin COVID-19 secara mandiri.

2.5 Jenis Kelamin

Perbedaan jenis kelamin atau gender dapat juga menjadi salah satu penentu penerimaan terhadap vaksinasi COVID-19 berbayar. Gender juga merupakan suatu konstruksi budaya yang sifatnya terbuka bagi segala perubahan (Juditha, 2015:2). Menurut Hungu (2007) jenis kelamin adalah perbedaan antara perempuan dengan laki-laki secara biologis sejak seorang itu dilahirkan. Perbedaan biologis dan fungsi biologis laki-laki dan perempuan tidak dapat dipertukarkan diantara keduanya, dan fungsinya tetap dengan laki-laki dan perempuan yang ada. Pria umumnya lebih independen dalam mengambil keputusan sedangkan perempuan lebih sadar akan manfaat vaksinasi sehingga mereka lebih bersedia untuk menerima vaksin berbayar.

2.6 Pemahaman Vaksin COVID-19

Menurut Wang et al. (2021), perspektif kesehatan masyarakat dengan terhadap vaksinasi COVID-19 harus diprioritaskan untuk memastikan tingkat vaksinasi yang tinggi. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan informasi yang baik dan komprehensif kepada masyarakat. Vaksinasi COVID-19 bertujuan untuk menciptakan kekebalan kelompok (*herd immunity*) agar masyarakat menjadi lebih produktif dalam menjalankan aktivitas kesehariannya (Kemenkes, 2020).

2.7 Studi Terkait

Studi Wang et al. (2021) Melakukan survei jaringan *stratified random sampling* di Cina dengan responden sebanyak 2058. Pertanyaan dalam survei meliputi WTP, preferensi mekanisme pembiayaan serta karakteristik dasar responden, persepsi risiko dan dampak pandemi COVID-19, sikap untuk vaksinasi

COVID-19 di masa depan. Rata-rata WTP individu untuk vaksinasi lengkap COVID-19 adalah CNY 254 (USD 36,8) dengan median CNY 100 (USD 14,5). Sebagian besar responden percaya bahwa pemerintah (90,9%) dan asuransi kesehatan (78,0%) perlu membayar sebagian atau seluruh vaksinasi COVID-19, meskipun 84,3% menyatakan bahwa individu perlu membayar. Pendapatan keluarga tahunan, ukuran karyawan di tempat kerja, dan apakah mempertimbangkan pandemi COVID-19 di China dalam tren menurun memengaruhi WTP responden secara signifikan.

Catma et al. (2021) melakukan studi untuk memperkirakan kesediaan individu untuk membayar (WTP) untuk vaksin COVID-19 dan mengevaluasi prediktornya di Amerika Serikat dengan jumlah sampel akhir sebanyak 1285 responden. Penilaian kontingen dengan teknik pertanyaan terbuka dilaksanakan berdasarkan tanggapan terhadap survei nasional yang diselenggarakan selama minggu pertama November 2020. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai WTP individu meningkat dengan pendapatan, apakah anggota rumah tangga memiliki kondisi yang sudah ada sebelumnya, dan ancaman virus yang dirasakan. Tingkat kemanjuran vaksin dan durasi perlindungan ditemukan menjadi faktor penting bagi responden. WTP rata-rata untuk vaksin dengan tingkat kemanjuran 95 persen dan perlindungan 3 tahun (US\$318,76) kira-kira 35 persen lebih besar daripada vaksin dengan tingkat kemanjuran 50 persen dan perlindungan 1 tahun (US\$236,85).

Harapan et al. (2020) melakukan studi untuk mengukur kesediaan membayar (WTP) vaksin COVID dan determinannya di Indonesia dengan sampel di enam provinsi (Aceh, Bali, DKI Jakarta, Jambi, Sumatera Barat, dan

Yogyakarta). Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *snowball* yang disederhanakan dan dilakukan secara online dengan mencakup berbagai golongan masyarakat. Studi ini menemukan bahwa ketika vaksin COVID-19 yang sangat efektif tersedia, lebih dari 70% anggota masyarakat di Indonesia kemungkinan akan bersedia membayar vaksin tersebut dengan rata-rata WTP sekitar US\$57. WTP ini terkait dengan pendapatan bulanan individual dan persepsi risiko terinfeksi. Makin tinggi pendapatan bulanan dan resiko terinfeksi, maka WTP-nya juga makin tinggi.

Cerda et al. (2021) memperkirakan nilai kesediaan membayar (WTP) vaksin untuk COVID-19 dengan sampel 531 individu, terutama dari kelompok sosial ekonomi berpenghasilan menengah dan tinggi dari Chili yang terdaftar antara 10 Juli dan 10 Agustus 2020. Cerda et al. mengidentifikasi variabel yang mempengaruhi keputusan vaksinasi individu, yang dapat digunakan dalam desain strategi promosi vaksinasi. Penelitian ini menggunakan metode penilaian kontingen dalam format pilihan dikotomis berbatas ganda. Koefisien estimasi dihitung menurut metode kemungkinan maksimum dengan asumsi distribusi probit. Hasil menunjukkan WTP tinggi untuk vaksin COVID-19, dengan nilai hingga US\$232. Pendapatan, tingkat pendidikan dan memiliki anggota keluarga dengan COVID-19 meningkatkan kemungkinan orang membayar untuk vaksin. Ada juga ketakutan yang lebih besar ketika pandemi berlanjut bahwa orang akan sakit karena COVID-19.

Carpio et.al (2021) melakukan penelitian untuk mengukur kesediaan individu untuk membayar (WTP) vaksin COVID-19 di Kenya dengan mengevaluasi pengaruh karakteristik vaksin (durasi perlindungan dan

kemanjurannya) dan variabel sosial ekonomi individu terhadap WTP, serta memperkirakan permintaan agregat dan nilai ekonomi dari vaksin COVID-19. Metode penilaian kontingen digunakan sebagai dasar analisis. Data untuk penelitian ini diperoleh dari survei terhadap 1.050 individu di Kenya yang dilakukan dari tanggal 7 April hingga 15 April 2020. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa sebagian besar individu di Kenya (setidaknya 96%) bersedia menerima vaksin COVID-19. Sekitar 80% individu bersedia membayar dalam jumlah positif. Perkiraan konservatif dari rata-rata WTP individu untuk vaksin berkisar dari USD 49,81 hingga USD 68,25 (tergantung pada karakteristik vaksin). Durasi perlindungan dan kemanjuran vaksin keduanya ditemukan mempengaruhi WTP ($p < 0,10$). Usia, jenis kelamin, pendidikan, lokasi dan wilayah tempat tinggal, dan pendapatan rumah tangga juga ditemukan terkait dengan WTP untuk vaksin ($p < 0,10$). Kesimpulannya adalah bahwa vaksin COVID-19 sangat dihargai dan diterima oleh penduduk Kenya. Namun, sebagian besar penduduk tidak mau membayarnya atau hanya mau membayar dengan harga rendah.