

INTISARI

Saat ini, pada bidang manufaktur, teknologi mulai mengarah pada *additive manufacturing* termasuk di dalamnya yaitu *3D Printing* yang dapat membuat objek tiga dimensi dari desain digital. Salah satu teknologi utama penunjang *Industry 4.0* adalah teknologi *3D Printing*, sehingga kedepannya akan menjadi peluang besar untuk bisnis *3D Printing*. Salah satu perusahaan yang telah memanfaatkan peluang tersebut adalah Centralab Indonesia. Faktor penentu utama konsumen memutuskan untuk membeli produk adalah harga. Konsumen memiliki batas harga terendah dan batas harga tertinggi yang diterima untuk membayar barang atau jasa yang disebut dengan nilai *willingness to pay*.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan nilai *willingness to pay* konsumen pada *3D Printer* dengan pendekatan *contingent valuation* atau *customer surveys* dan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh signifikan terhadap nilai *willingness to pay* dengan metode analisis regresi linear berganda. Data yang diperlukan dalam penelitian ini didapatkan dari penyebaran kuesioner tertutup secara langsung maupun tidak langsung. Salah satu dasar penentuan responden yaitu dari data konsumen Centralab kemudian dipilih konsumen yang pernah menggunakan *3D Printer*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa nilai *willingness to pay* konsumen pada *3D Printer* adalah sebesar Rp8.614.286,00. Terdapat tiga dari delapan faktor yang berpengaruh signifikan terhadap nilai *willingness to pay* diantaranya yaitu tingkat kepentingan penggunaan *3D Printer*, persepsi terhadap spesifikasi *3D Printer* beserta fasilitas-fasilitas yang didapatkan dan respon terhadap penawaran harga pertama. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan dalam penentuan harga jual *3D Printer* di perusahaan Centralab Indonesia sehingga harga jual *3D Printer* tetap dapat memberikan keuntungan bagi produsen namun masih dapat dijangkau oleh konsumen.

Kata kunci : *Willingness to Pay*, *3D Printer*, *Contingent Valuation*, Regresi Linear

ABSTRACT

In manufacturing industry, technology begins to lead to additive manufacturing including 3D Printing that can create three-dimensional objects from digital design. One of the main technologies that support Industry 4.0 is 3D Printing technology so that it will be a great opportunity for 3D Printing business in the future. One of the printer companies that takes advantage of this condition is Centralab Indonesia. The main determinants of customers to buy the product is the price. Customers have the lowest price and the highest price accepted limits to pay for goods or services that are referred as the value of willingness to pay.

This research aims to determine the value of willingness to pay customers on 3D Printer using contingent valuation approach or customer surveys and to know the factors that are contributing significantly to the value of willingness to pay using multiple linear regression analysis. Data required in this research are obtained from distributing questionnaire directly or indirectly. The most priority respondents are from customer data Centralab and the rest are selected customers who ever used 3D Printer.

The result of this research shows that the value of willingness to pay customers on 3D Printer is Rp8,614,286.00. There are three of eight factors that are contributing significantly to the value of willingness to pay. They are the importance of using 3D printers, the perception of 3D Printer specifications along with facilities that obtained, and the response to the first price bid. The results of this research are expected to be used as a reference in determining the selling price of the company's 3D Printer at Centralab Indonesia so that the 3D printers price can give profit for company which customers can still afford to buy.

Keywords: Willingness to Pay, 3D Printer, Contingent Valuation, Multiple Linear Regression