

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat dewasa ini menyebabkan perusahaan harus menghadapi persaingan yang ketat, termasuk pada usaha di bidang penjualan LPG. Dalam hal pemenuhan terhadap kebutuhan, konsumen sekarang ini cenderung lebih individualis dan menuntut sesuatu hal yang lebih bersifat personal. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut produsen dituntut mampu memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar tetap *survive*. Diterima tidaknya produk yang dijual sangat tergantung pada persepsi konsumen atas produk tersebut. Jika konsumen merasa produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya pasti konsumen akan membeli produk tersebut.

Di Indonesia, kegiatan usaha minyak dan gas bumi saat ini mempunyai peranan penting dalam perekonomian nasional. Setelah pemerintah meluncurkan Program Pengalihan Minyak Tanah ke LPG mulai tahun 2007 sampai dengan tahun 2012 dalam rangka mengurangi subsidi BBM yang selama ini jumlahnya cukup besar, kegiatan usaha dibidang minyak dan gas bumi tersebut kian menjanjikan sejalan dengan banyaknya pengguna minyak tanah yang beralih ke LPG. Program konversi minyak tanah ke LPG tersebut telah dilaksanakan di seluruh wilayah di Indonesia, termasuk juga di Tanjung Redeb, yaitu sebuah kecamatan sekaligus ibukota Kabupaten Berau,

Kalimantan Timur, Indonesia. Agen penjual gas LPG sudah banyak tersebar di wilayah tersebut, salah satunya adalah Agen Putra Pangkep Elpiji yang berada di jalan Cempaka 2 No. 26 Kelurahan Gayam, Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau Kalimantan Timur.

Adanya agen gas elipiji rumah tangga di Tanjung Redeb pada dasarnya berbanding lurus terhadap permintaan masyarakat terhadap gas elpiji. Namun pada kenyataannya, hal tersebut tidak diimbangi dengan cukupnya jumlah gas LPG. Tanjung Redeb sering mengalami krisis gas elpiji karena kurangnya pasokan gas akibat keterlambatan pendistribusian gas. Seperti yang dilansir Radar Tarakan Online (Maret 2011), bahwa warga Berau, khususnya yang tinggal di Kecamatan Tanjung Redeb dan sekitarnya kesulitan dalam memperoleh gas elpiji. Meskipun dibebepa pengecer gas elpiji sudah ada, belum mampu mengakomodir permintaan warga. Sam, selaku Branch Manager PT Berau Mitra Sejati mengatakan bahwa kosongnya gas elpiji karena keterlambatan pengiriman dari Balikpapan. Pihaknya kesulitan mendapatkan solar untuk bahan bakar transportasi. Selain itu, rusaknya jalan trans Kaltim ikut mempengaruhi keterlambatan pengiriman gas elpiji. Kondisi pendistribusian yang tersendat tersebut memaksa pada agen elpiji hanya menerima jatah 10 tabung, yang biasanya bisa mencapai 120 tabung per agennya. Keberadaan gas yang terbatas tersebut membuat para agen bingung untuk membagi ke pelanggannya, sebab jatah tersebut tidak bisa mencukupi permintaan masyarakat.

Dalam perhitungannya, penggunaan elpiji jauh lebih murah ketimbang minyak tanah. Harga gas LPG 3 kg yang harganya telah disubsidi oleh pemerintah, dapat membantu kalangan masyarakat menengah ke bawah karena harganya terjangkau bagi masyarakat tersebut dalam program konversi dari minyak tanah ke gas. Walaupun masih ada masyarakat yang belum merasakan dampak positif karena kebijakan tersebut. Faktanya, masih banyak masyarakat yang mengeluhkan harga karena ketersediaan pasokan gas yang masih terbatas sehingga menjadi langka dan harga tidak sesuai dengan apa yang ditetapkan pemerintah. Permasalahan harga yang sering dihadapi Agen Putra Pangkep Elpiji adalah tidak stabilnya harga gas elpiji. Konsumen mempertimbangkan banyak faktor dalam memilih agen gas, salah satunya adalah harga.

Berdasarkan hal tersebut penulis tertarik untuk mengadakan penelitian tentang pengaruh harga gas elpiji terhadap keputusan pembelian pada pelanggan di Agen Putra Pangkep Elpiji Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau Kalimantan Timur.

B. Identifikasi Masalah

Harga merupakan sesuatu yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Faktor harga sangat mempengaruhi terhadap keputusan pembelian. Banyaknya pedagang dengan usaha sejenis membuat persaingan dalam memenangkan pasar semakin sempit. Agen rumah tangga berhubungan langsung dengan konsumen, sehingga perencanaan

strategi pedagang di tingkat agen sangat menentukan untuk dapat mempertahankan pelanggan agar tidak lari ke agen pesaing.

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, maka dipandang cukup penting untuk mengadakan penelitian tentang pengaruh harga gas elpiji terhadap keputusan pembelian pada pelanggan di Agen Putra Pangkep Elpiji Kelurahan Gayam Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau Kalimantan Timur.

C. Pembatasan Masalah

Permasalahan yang dikaitkan dengan judul di atas sangat luas, sehingga tidak mungkin di lapangan permasalahan yang ada itu dapat dijangkau dan terselesaikan semua. Oleh karena itu perlu adanya pembatasan masalah, sehingga persoalan yang diteliti menjadi jelas dan kesalahpahaman dapat dihindari. Dalam penelitian ini penulis membatasi ruang lingkup dan fokus masalah yang diteliti sebagai berikut:

1. Harga gas elpiji dibatasi pada harga gas elpiji di Agen Putra Pangkep Elpiji Kelurahan Gayam Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau Kalimantan Timur.
2. Keputusan pembelian dibatasi pada keputusan pembelian gas elpiji di Agen Putra Pangkep Elpiji Kelurahan Gayam Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau Kalimantan Timur.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah adakah pengaruh harga gas elpiji terhadap keputusan pembelian pada pelanggan di Agen Putra Pangkep Elpiji Kelurahan Gayam Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau Kalimantan Timur?

E. Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan masalah di atas, tujuan dalam penelitian ini adalah mengetahui pengaruh harga gas elpiji terhadap keputusan pembelian pada pelanggan di Agen Putra Pangkep Elpiji Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau Kalimantan Timur.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktis.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memberikan sumbangan pikiran, bahan tambahan referensi, dan wacana bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan masalah harga, promosi dan kualitas pelayanan serta minat beli.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pihak manajemen di perusahaan dalam kebijakan penentuan harga, strategi promosi,

peningkatan kualitas pelayanan, dan mengetahui perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian gas elipiji.

b. Bagi Konsumen

Hasil penelitian ini dapat memberikan pemahaman dan pengetahuan dalam menentukan keputusan pembelian.