

ANALISIS HARGA DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MINYAK TANAH NON SUBSIDI PADA UD. NUR BANJARMASIN

Muhammad Syahdan¹, Hj. Farida Yulianti², Syahrani³

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, NPM. 16.31.0449

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, NIDN. 1121076901, Hj. Farida Yulianti

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, NIDN. 1125097401, Syahrani
Email : msyahdan51@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh harga yang ditetapkan pemerintah dan lokasi yang ditetapkan oleh perusahaan terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD.NUR Banjarmasin.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, menggunakan metode observasi dan wawancara. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur dengan sebagai acuan menggunakan pedoman wawancara. Obyek dalam penelitian ini adalah mengenai penetapan harga yang telah dilakukan pemerintah dan lokasi usaha pangkalan yang ada di UD.NUR Banjarmasin. Wawancara dilakukan dengan pemilik usaha dan pelanggan.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa harga dan penetapan lokasi mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Selain itu penetapan harga dan penetapan lokasi juga harus memperhatikan segmen pasar maupun kebutuhan masyarakat yang memerlukan produk tersebut.

Keputusan pembelian terus terjadi dari 3 tahun terakhir di karenakan di setiap tahun faktor keterlambatan pengiriman dan kelangkaan gas LPG 3kg kepangkalan yang tersedia yang emeyebabkan masyarakat menengah kebawah yang mengandalkan gas lpg 3kg beralih mencari bahan bakar alternatif yang tersedia.

Kata kunci : Harga, Lokasi, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the effect of prices set by the government and the location set by the company on consumer purchasing decisions at UD.NUR Banjarmasin.

This research is a qualitative descriptive study, using observation and interview methods. The interview technique used was a semi-structured interview as a reference using interview guidelines.

The object of this research is the determination of the price that has been carried out by the government and the location of the base business in UD.NUR Banjarmasin. Interviews were conducted with business owners and customers.

The results of this study conclude that price and location determine customer purchasing decisions. Besides pricing and location determination must also consider the market segment and the needs of the people who need the product.

Purchase decisions continue to occur from the last 3 years because every year the factor of delivery delays and the scarcity of 3kg base LPG gas that is available that causes the middle to lower classes who rely on 3kg lpg gas switch to look for alternative fuels available.

Keywords: Price, Location, Purchase Decision.

PENDAHULUAN

Manusia adalah makhluk hidup yang diciptakan oleh Tuhan yang diberi akal serta pikiran, manusia mengkonsumsi makanan tidak langsung dimakan mentah-mentah atau dimakan begitu saja, sebelum makanan dikonsumsi oleh manusia makanan tersebut pastilah dimasak terlebih dulu. Di dalam keperluan memasak, manusia memerlukan kompor, dan untuk dapat memasak, kompor pastilah membutuhkan bahan bakar. Kayu, minyak tanah, dan gas adalah bahan bakar yang bisa atau dapat digunakan manusia untuk memasak. Sebelum adanya konversi minyak tanah ke gas LPG (Liquit Petroleum gas), masyarakat dahulu memakai minyak tanah untuk menjadi bahan bakar untuk memasak.

Saat terjadi kenaikan gas LPG 3kg atau sedang terjadi kelangkaan pada LPG 3kg di beberapa tempat, minyak tanah dibutuhkan sebagai salah satu alternatif pengganti yang di butuhkan oleh golongan masyarakat ekonomi menengah kebawah.

Harga bahan bakar minyak (BBM) di Indonesia ditetapkan atau ditentukan pemerintah, yang mensubsidi dan mengatur penjualan bahan bakar bensin, solar (diesel), dan minyak tanah secara eceran dilakukan oleh pihak Pertamina sebagai produsen. Bahan bakar minyak sangat penting bagi setiap orang, harga tersebut bisa mempengaruhi perekonomian Indonesia. Karena itu penetapan harga bahan bakar minyak sangat begitu penting. Harga bahan bakar minyak bisa menjadi penentu untuk besar dan kecilnya defisit anggaran. Namun harga bahan bakar minyak di sisi yang lain dapat membebani masyarakat yang memiliki pendapatan yang rendah, apabila penetapannya tergolong tinggi. Namun tidak selalu penetapan harga bahan bakar minyak selalu diiringi dengan kenaikan harga bahan-bahan lainnya, walaupun tidak ada arahan

bagi kenaikannya sebagaimana kenaikan harga bahan bakar minyak.

Permasalahan harga bahan bakar minyak yang sering dihadapi oleh pangkalan bahan bakar minyak ini yaitu naik dan turunnya harga minyak tanah non subsidi, jika harga minyak tanah naik maka konsumen biasanya mengurangi jumlah pembelian minyak tanah tersebut, bahkan konsumen ada juga yang beralih menggunakan gas LPG hingga harga minyak tanah turun kembali, maka dampaknya adalah berkurangnya jumlah konsumen yang melakukan pembelian minyak tanah non subsidi di pangkalan minyak tanah di jalan JL.Kelayan A RT.6 RW.01 Murung Raya Banjarmasin.

Pemilihan lokasi pada suatu perusahaan akan mempengaruhi risiko dan keuntungan bagi perusahaan tersebut, mengingat lokasi sangatlah berpengaruh terhadap biaya tetap maupun biaya variabel, baik itu dalam jangka menengah maupun dalam jangka panjang. Adanya perbedaan kesuksesan perusahaan-perusahaan dan perbedaan kekuatan atau kelemahan perusahaan, sering terjadi karena disebabkan oleh faktor-faktor lokasi. Dalam situasi persaingan, faktor-faktor dari lokasi ini dapat menjadi faktor-faktor kritis.

Proses jual beli tidak lepas dari kehidupan manusia. Sebelum melakukan pembelian, seseorang biasanya akan melakukan keputusan pembelian terlebih dahulu terhadap suatu produk. Pengertian keputusan pembelian, menurut Kotler & Armstrong (2001) adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli.

Dari uraian di atas menjadikan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Minyak

Tanah Non Subsidi” (Studi Kasus Pada UD. NUR Banjarmasin).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, menggunakan metode observasi dan wawancara. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur dengan sebagai acuan menggunakan pedoman wawancara. Obyek dalam penelitian ini adalah mengenai penetapan harga yang telah dilakukan pemerintah dan lokasi usaha pangkalan yang ada di UD.NUR Banjarmasin. Wawancara dilakukan dengan pemilik usaha dan pelanggan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pembahasan yang dilakukan melalui kegiatan wawancara yang dilakukan dengan pihak pemilik pangkalan UD. NUR dan konsumen.

Adapun penjelasan dari harga sebagai berikut :

1. Harga

Pemilik pangkalan mengungkapkan harga minyak tanah di pangkalannya di tentukan oleh Unsur-unsur lingkungan eksternal lainnya dimana pangkalan juga perlu mempertimbangkan faktor kondisi ekonomi, kebijakan dan peraturan pemerintah serta aspek sosial. Dan harga minyak tanah saat ini di pangkalan UD.Nur adalah 12 ribu rupiah/liter. Dengan harga yang berbeda di setiap tahunnya pembelian terus terjadi pada pangkalan UD.NUR, di karenakan di setiap tahun faktor keterlambatan pengiriman dan kelangkaan gas LPG 3kg kepangkalan yang tersedia yang menyebabkan masyarakat menengah kebawah yang

mengandalkan gas lpg 3kg beralih mencari bahan bakar alternatif yang tersedia.

2. Lokasi dari Pangkalan minyak tanah UD. NUR adalah berada di JL.Kelayan A RT. 6 RW. 01 Murung Raya Banjarmasin.

Dan faktor-faktor yang di tentukan pemilik usaha didalam menentukan lokasi pangkalan minyak tanah UD.Nur adalah :

(1) Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transportasi umum.

(2) Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.

(3) Lalu lintas (traffic), menyangkut dua pertimbangan utama :

1. Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya buying, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.

2. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan. Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.

(4) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan.

3. Keputusan Pembelian

Di dalam Keputusan pembelian minyak tanah UD.Nur Faktor budaya juga berpengaruh di dalamnya dan di dalam faktor ini terdapat kelas sosial pembeli dimana dari sebagian pelanggan yang saya wawancarai mereka memiliki latar belakang ekonomi golongan rendah sehingga mereka hanya mengandalkan bahan bakar gas 3 kg subsidi dan menjadikan minyak tanah sebagai bahan bakar alternatif sementara.

Dan rata-rata dari pelanggan dari hasil wawancara mengatakan harga yang cenderung mahal tetapi di saat ada kelangkaan gas lpg 3kg subsidi beberapa konsumen menjadikan minyak tanah sebagai bahan bakar pengganti sementara. Dan sebagian lainnya membeli minyak tanah karena kebutuhan di dalam menjual makanan seperti penjual sate dan penjual rumah makan yang menyediakan makanan yang di bakar.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian mengenai harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian minyak tanah non subsidi, peneliti menemukan hasil sebagai berikut:

1. UD. Nur Banjarmasin adalah perusahaan di bidang Ritel yang bergerak di bidang penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) NON SUBSIDI. Bahan bakar minyak yang dijual bukan bahan bakar untuk kendaraan tetapi bahan bakar yang dipakai untuk memasak, alat bantu penerangan atau untuk pemakaian domestik (rumahan) dan usaha kecil.
2. Harga bahan bakar minyak (BBM) di Indonesia ditetapkan oleh pemerintah, yang mensubsidi dan

mengatur penjualan bahan bakar bensin, solar (diesel), dan minyak tanah secara eceran melalui Pertamina sampai kepada pengecer atau pangkalan-pangkalan.

4. Harga dan penetapan lokasi mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Selain itu penetapan harga dan penetapan lokasi juga harus memperhatikan segmen pasar maupun kebutuhan masyarakat yang memerlukan produk tersebut. Keputusan pembelian terus terjadi dari 3 tahun terakhir di karenakan di setiap tahun faktor keterlambatan pengiriman dan kelangkaan gas LPG 3kg kepangkalan yang tersedia yang menyebabkan masyarakat menengah kebawah yang mengandalkan gas lpg 3kg beralih mencari bahan bakar alternatif yang tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong, dan Kotler 2003, Dasar-dasar Pemasaran, Jilid 1, Edisi Kesembilan, Penerbit PT. Indeks Gramedia, Jakarta
- Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip. 2009. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edii 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2016. Marketing Managemen, 15th Edition, Pearson Education, Inc.
- Lupiyoadi, Rambat. 2013. Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi(Edisi 3). Jakarta: Salemba Empat.
- Nandasari, Ima. (2018). Analisis Harga Dan Promosi Terhadap Banyaknya Pelanggan The Fit Lab di Hotel Tara

