

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kota Yogyakarta merupakan kota bersejarah, kota pelajar, dan kota pariwisata. Di kota besar ini banyak sekali masyarakat menggunakan kendaraan untuk sarana transportasi. Mobil dan sepeda motor misalnya, kendaraan ini sangat membantu masyarakat untuk melakukan aktifitas-aktifitas sehari-hari, ini dapat dibuktikan dari volume kendaraan yang sangat banyak dan bermacam-macam pula bentuk dan jenisnya, dimana manusia adalah makhluk yang mempunyai kebutuhan yang tidak terbatas, tentunya manusia akan sangat selektif dalam mengkonsumsi suatu barang maupun jasa yang diinginkan untuk memenuhi kebutuhannya tersebut.

Mobil dan sepeda motor juga butuh perawatan seperti, service mesin, penggantian suku cadang dan penggantian pelumas dengan rutin tentunya. Ini dilakukan untuk keawatan mesin kendaraan, dalam penggantian pelumas tersebut konsumen harus teliti untuk mencari produk pelumas yang berkualitas. Melihat kondisi ini banyak perusahaan yang bersaing untuk menciptakan pelumas yang berkualitas seperti pelumas TOP 1, Union dan sebagainya. Maka dari itu PT. Pertamina (persero) menciptakan pelumas yang baik dan berkualitas untuk mesin kendaraan diantaranya pelumas Prima XP.

Prima XP merupakan pelumas jenis kendaraan bensin yang diformulasikan dari bahan berkualitas tinggi kekuatan minyak sintetis dan

aditif hasil teknologi mutakhir yang dapat melindungi mesin kendaraan di segala medan. Pertamina saat ini masih memimpin pasar pelumas dalam negeri dengan market share sebesar 58% serta telah melakukan ekspor pelumas ke beberapa negara seperti Australia, Uni Emirat Arab, Singapura, Myanmar, China dan Jepang.

Pengakuan produk pelumas Prima XP terhadap tingkat kepuasan konsumen memang tidak diragukan lagi. Terbukti pada ajang penganugerahan Top Brand Award 2011 untuk kategori pelumas mobil, produk yang telah diekspor ke berbagai manca negara itu. Yang mengagumkan peraih prestasi telah diukir oleh Prima XP sejak 2001 hingga sekarang. Direktur Pemasaran dan Niaga Pertamina, Djaelani Sutomo menegaskan komitmen untuk senantiasa berinovasi menjadikan produk pelumas anak negeri mampu bersaing dan membuktikan diri sebagai oli terbaik. Hal ini yang mempengaruhi perilaku konsumen untuk menggunakan produk pelumas Prima XP karena telah terbukti kualitasnya. Harga pelumas Prima XP sangat kompetitif dengan pelumas yang lain dan juga kualitas pelumas Prima XP yang sangat bagus. Disisi lain pelumas Prima XP sangat mudah ditemui di bengkel-bengkel yang di Indonesia.

Perubahan sosial ekonomi mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli, baik untuk kebutuhan primer maupun sekunder. Perubahan sosial ekonomi meliputi pendapatan dan tingkat pendidikan yang merupakan karakteristik pembeli. Terdapat korelasi langsung antara tingkat pendidikan, pendapatan dan kemampuan membeli seseorang. Pendidikan mempengaruhi

konsumen dalam membuat keputusan, konsumen yang pendidikannya tinggi mempunyai pandangan yang berbeda terhadap alternatif merk dan harga dibandingkan dengan konsumen yang berpendidikan rendah.

Untuk melakukan pembelian, konsumen tidak terlepas dari karakteristik produk baik mengenai penampilan, gaya, mutu dan harga dari produk tersebut. Penetapan harga oleh penjual akan berpengaruh terhadap perilaku pembelian konsumen, sebab harga dapat dijangkau oleh konsumen akan cenderung membuat konsumen melakukan pembelian produk tersebut. Karakteristik penjual akan mempengaruhi keputusan membeli. Dalam hal ini konsumen akan menilai mengenai penjual, baik mengenai pelayanan, mudahnya memperoleh produk dan sikap ramah dari penjual.

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan, pentingnya analisis faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen terhadap pembelian suatu produk, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“PENGARUH FAKTOR INDIVIDU KONSUMEN DAN FAKTOR *MARKETING MIX* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELUMAS MESIN PRIMA XP DI YOGYAKARTA”**.

B. Batasan Masalah

Untuk mempermudah jalannya penelitian dan agar penelitian tidak menyimpang dari permasalahan, maka penulis membatasi masalah pada:

1. Penelitian ini dilakukan di Kota Yogyakarta.
2. Penelitian ini dilakukan pada Bulan April – Juni 2011

3. Variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah faktor Pengetahuan dan Penghasilan, Produk, Harga, Distribusi dan Promosi.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah faktor individu konsumen yang terdiri dari pengetahuan, penghasilan dan faktor *marketing mix* yang terdiri dari produk, harga, distribusi, dan promosi secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta?
2. Apakah pengetahuan mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta?
3. Apakah penghasilan mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta?
4. Apakah produk mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta?
5. Apakah harga mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta?

6. Apakah distribusi mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta?
7. Apakah promosi mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta?
8. Diantara faktor-faktor tersebut di atas, faktor mana yang mempunyai pengaruh dominan dalam pembelian pelumas Prima XP di Kota Yogyakarta?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sejauh mana faktor pengetahuan, penghasilan, harga, distribusi, dan promosi mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta.
3. Untuk mengetahui sejauh mana penghasilan mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta.
4. Untuk mengetahui sejauh mana produk mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta.

5. Untuk mengetahui sejauh mana harga mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta.
6. Untuk mengetahui sejauh mana distribusi mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta.
7. Untuk mengetahui sejauh mana promosi mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian pelumas Prima XP di kota Yogyakarta.
8. Untuk mengetahui dari faktor-faktor tersebut mana yang sangat berpengaruh signifikan dalam pembelian pelumas Prima XP

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, berguna untuk menambah pengetahuan dan wawasan yang berharga mengenai suatu produk yang bermutu, juga dapat mengaplikasikan teori-teori yang di dapat selama kuliah.
2. Bagi perusahaan, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi yang dapat digunakan untuk perusahaan dimasa yang akan datang juga sebagai masukan untuk memahami kebutuhan dan keinginan pasar.
3. Bagi konsumen, dapat digunakan sebagai bahan referensi dalam menentukan pilihan untuk membeli suatu produk, penelitian ini juga dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, informasi dan sebagai bahan pertimbangan dan bisa digunakan untuk menunjang penelitian selanjutnya.