

# Analysis of Consumer Attitude Bonds with LPG Gas Purchase Decisions at PT. Mandiri Tebatkubu Village, Manna City District, South Bengkulu Regency

## Analisis Ikatan Sikap Konsumen dengan Keputusan Pembelian Gas LPG pada PT. Mandiri Desa Tebatkubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan

Wedo Handika Saputra<sup>1)</sup>; Ida Anggriani<sup>2)</sup>; Abdul Rahman<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Study Program of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

<sup>2)</sup> Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: <sup>1)</sup> [handikawedo12@gmail.com](mailto:handikawedo12@gmail.com); <sup>2)</sup> [ida.anggriani26@gmail.com](mailto:ida.anggriani26@gmail.com)

### ARTICLE HISTORY

Received [25 Maret 2021]

Revised [10 April 2021]

Accepted [01 Mei 2021]

### KEYWORDS

Consumer Behavior,  
Purchasing Decision, LPG  
Gas

This is an open access  
article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)  
license



### ABSTRAK

Faktor- faktor yang pengaruhi keputusan pembelian konsumen hendak sesuatu produk bisa berasal dari dalam diri konsumen ataupun berasal dari luar diri konsumen. Tujuan riset merupakan buat mengenali ikatan sikap konsumen dengan keputusan pembelian gas LPG pada PT. MANDIRI Desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan. Ilustrasi dalam riset ini merupakan 80 orang warga Desa Tebat Kubu, Kabupaten Bengkulu Selatan. Sebab seluruh populasi dalam riset ini dijadikan ilustrasi, hingga tata cara pengambilan ilustrasi dengan memakai tata cara slovin. Tata cara pengumpulan informasi memakai observation serta kuesioner serta tata cara analisis yang digunakan merupakan uji validitas, uji reliabilitas, korelasi rank spearman, serta uji hipotesis. Sikap konsumen dengan keputusan pembelian mempunyai korelasi yang lagi sebab angka 0, 58 terletak pada interval 0, 40- 0, 588. Perihal ini menampilkan kalau ada korelasi yang lagi anatara sikap konsumen dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI Desa Tebat Kubu Kecamatan Manna Kabupaten Bengkulu Selatan. Hasil hipotesis ikatan sikap konsemen dengan keputusan pembelian diperoleh kalau nilai  $t_{hitung}$  nyatanya jauh lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$  ialah ( 6, 35 > 1, 66), maksudnya ada ikatan yang signifikan antara variabel keputusan pembelian dengan variabel perilaku konsumen pada PT. MANDIRI di Bengkulu Selatan..

### ABSTRACT

The purpose of the study is to determine the relationship between consumer behavior and the decision to purchase LPG gas at PT. MANDIRI Tebat Kubu Village, Manna City Sub- District, South Bengkulu Regency. The sample in this study was 80 people from Tebat Kubu Village, South Bengkulu Regency. Because all the populations in this study were sampled, the sampling method used was the slovin method. The informasi collection method used was observation and questionnaires and analyzed through validity testing, reliability testing, spearman rank correlation, and hypothesis testing. Consumer behavior with purchasing decisions has a moderate correlation because the number 0. 58 is in the interval 0. 40- 0. 588. This shows that there is a moderate correlation between consumer behavior and purchasing decisions at PT. MANDIRI Tebat Kubu Village, Manna City Sub- District, South Bengkulu Regency. The result of the hypothesis of the relationship between consumer behavior and purchasing decisions is that the  $t_{count}$  value is much greater than the  $t_{table}$  value ( 6. 35 > 1. 66), meaning that there is a significant relationship between the purchasing decision variables and the consumer behavior variables at PT. MANDIRI in South Bengkulu.

### PENDAHULUAN

Gas elpiji 3kg ataupun biasa diucap gas melon, pada dikala ini ialah benda yang telah jadi kebutuhan untuk banyak warga. Ekspansi pemakaian gas elpiji tersebut terpaut dengan program konversi minyak tanah ke gas elpiji 3 kilogram yang dicoba pemerintah bersumber pada Peraturan Presiden Republik Indonesia no 104 Tahun 2007 tentang Penyediaan, Pendistribusian, serta Penetapan Harga Liquefied Petroleum Gas Tabung 3 Kg. Mengonsumsi elpiji 3 kilogram dari tahun ke tahun terus bertambah, pada tahun 2016 penyaluran elpiji 3 kilogram sebanyak 6, 65 juta ton. Perihal tersebut pula tingkatan anggaran subsidi elpiji 3 kilogram pada tahun 2016 jadi 20 triliun rupiah. Secara penumpukan subsidi pada tahun 2009– 2015 sebesar 176, 2 triliun rupiah( Kompas, 7 Juni 2017).

### LANDASAN TEORI

#### Perilaku Konsumen.

Djatmiko dalam Febryanti( 2013: 6) mendefinisikan sikap konsumen merupakan keadaan di dikala seorang berproses mencari, memilah, serta mengevaluasi produk buat penuh kebutuhan serta kemauan nya.

## Keputusan Pembelian

Kotler& Keller( 2009: 184) Keputusan pembelian merupakan proses integrasi yang digunakan buat mencampurkan pengetahuan buat mengevaluasi 2 ataupun lebih sikap alternatif serta memilah satu di antara lain. Keputusan konsumen merupakan suatu pendekatan penyelesaian permasalahan pada aktivitas manusia buat membeli sesuatu benda ataupun jasa dalam penuhi kemauan serta kebutuhannya.

## METODE PENELITIAN

### Metode Analisis

#### Uji Validitas

Uji validitas merupakan hasil riset yang valid apabila ada kesamaan antara informasi yang terkumpul dengan informasi yang sebetulnya terjalin pada objek yang diteliti( Sugiyono, 2015: 76).

#### Uji Reliabilitas

Sehabis melaksanakan uji validitas, periset melanjutkan uji reliabilitas. Reliabilitas sesungguhnya merupakan perlengkapan buat mengukur sesuatu kuesioner yang ialah indicator dari variable ataupun konstruk. Sesuatu kuesioner dikatakan reliabel ataupun profesional bila jawaban seorang terhadap statment merupakan tidak berubah- ubah ataupun normal dari waktu ke waktu.

#### Kolerasi Rank Spearman

Sehabis lewat perhitungan persamaan analisis korelasi Rank Spearman, setelah itu dicoba pengujian dengan memakai kriteria yang diresmikan, ialah dengan menyamakan nilai hitung dengan tabel yang diformulasikan selaku berikut.

- Bila,  $\rho$  hitung 0, berarti diterima serta ditolak.
- Bila,  $\rho$  hitung 0, berarti ditolak serta diterima

#### Uji Hipotesis

Uji t pada dasarnya membuktikan seberapa jauh pengaruh satu variabel leluasa secara individual dalam menerangkan alterasi variabel terpaat.

Resep hipotesis:

- $H_0: b_i = 0$ , maksudnya variabel leluasa bukan ialah uraian yang signifikan terhadap variabel terpaat.
- $H_a: b_i \neq 0$ , maksudnya variabel leluasa ialah penjelas yang signifikan terhadap variabel terpaat.

Dasar pengambilan Keputusan( Ghozilla, 2015: 48) merupakan dengan memakai angka probabilitas signifikansi, ialah:

- Apabila angka probabilitas signifikan. 0, 05, hingga  $H_0$  diterima serta  $H_a$  ditolak.
- Apabila angka probabilitas signifikan < 0, 05, hingga  $H_0$  ditolak terdapat  $H_a$  diterima.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil dan Pembahasan

#### Analisis Korelasi Rank Spearman

Buat mengenali ikatan sikap konsumen dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan, dianalisis dengan memakai kolerasi rank spearman dengan rumus:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum b_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Bersumber pada lampiran 6 tabel buat menghitung koefisien korelasi rank spearman buat sikap konsumen bisa dikenal:

$$n = 100$$

$$\sum b_i^2 = 69271$$

Apabila hasil penentuan rangking dari seluruh jawaban responden dimasukkan dalam rumus korelasi rank spearman, hingga hasilnya hendak bisa dikenal selaku berikut:

$$\rho = 1 - \frac{6(69271)}{100(100^2 - 1)}$$

$$\rho = 1 - \frac{415626}{100(10000 - 1)}$$

$$\rho = 1 - \frac{415626}{100(9999)}$$

$$\rho = 1 - \frac{415626}{999900}$$

$$\rho = 1 - 0,4156$$

$$\rho = 0,5843$$

$$\rho = 0,58$$

Dikenal kalau besar kolerasi antara sikap konsumen dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan merupakan sebesar 0,58.

Penjelasan:

0,00– 0,199= Sangat Lemah

0,20– 0,399= Lemah

0,40– 0,599= Sedang

0,60– 0,799= Kuat

0,80– 1,00= Sangat Kuat

Sumber:( Sugiyono, 2013: 184)

Maksudnya antara sikap konsumen dengan keputusan pembelian mempunyai korelasi yang lagi sebab angka 0,58 terletak pada interval 0,40– 0,58. Perihal ini membuktikan kalau ada kolerasi yang lagi antara sikap konsumen dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan.

### Penguji Hipotesis

Buat menguji tingkatan signifikan kolerasi rank spearman, hingga digunakan uji t. Uji hipotesis digunakan buat meyakinkan ikatan antara variabel sikap konsumen dengan variabel keputusan pembelian pada PT. MANDIRI desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan, hingga bisa dikenal kalau:

$$r = 0,58$$

$$n = 100$$

sehingga:

$$t = r \sqrt{\frac{(n-2)}{(1-r^2)}}$$

$$t = 0,58 \sqrt{\frac{(100-2)}{(1-[(0,58)]^2)}}$$

$$t = 0,58 \sqrt{\frac{98}{(1-0,33)}}$$

$$t = 0,58 \sqrt{\frac{98}{0,67}}$$

$$t = 0,58 \sqrt{146,26}$$

$$t = 0,58(12,09)$$

$$t = 7,01$$

Dikenal nilai  $t_{\text{tabel}}$  buat  $n = 100$  dengan taraf kesalah sebesar 5% merupakan 1,66 serta nilai  $t_{\text{hitung}}$  dari perhitungan uji t didapat sebesar  $t_{\text{hitung}} = 6,35$ . Perihal ini membuktikan kalau, nilai  $t_{\text{hitung}}$  nyatanya jauh lebih besar dari nilai  $t_{\text{tabel}}$  (6,35

1,66), dengan demikian bisa disimpulkan kalau, nilai  $t_{\text{hitung}}$  lebih besar dari  $t_{\text{tabel}}$  berarti antara sikap konsumen mempunyai ikatan yang signifikan dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan.

### Pembahasan

Dari hasil riset yang didapat, biasa kita amati kalau variabel sikap konsumen mempunyai ikatan yang signifikan dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan.

Hasil korelasi rank spearman sebesar 0,58 maksudnya antara sikap konsumen dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI di Bengkulu Selatan mempunyai korelasi yang lagi, sebab terletak pada angka 0,58 berada pada interval 0,40– 0,58. Perihal ini membuktikan kalau ada korelasi yang lagi antar variabel sikap konsumen dengan variabel keputusan pembelian. Ini berarti kalau, bila PT. MANDIRI bisa penuhi serta pengaruhi kemauan konsumen, hingga keputusan pembelian konsumen hendak bertambah. Bersumber pada hasil perhitungan uji t diperoleh  $t_{\text{hitung}} = 6,35$ , nyatanya lebih besar dari harga  $t_{\text{tabel}}$  (6,351,66), perihal ini menjukan kalau antara variabel sikap konsumen mempunyai ikatan yang positif serta signifikan dengan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI di Bengkulu Selatan.

Dari hasil penyebaran kuesioner terhadap variabel sikap konsumen dengan 12 item persoalan yang diberikan kepada responden merupakan selaku berikut: serta skor terendah yang diperoleh merupakan pada point statment 5 dengan skor 3,95. Sebaliknya nilai paling tinggi terletak pada statment no 4 yang memperoleh skor nilai rata-rata 4,36 dengan statment "Kamu membeli di PT MANDIRI di Bengkulu Selatan sebab dipengaruhi area serta pergaulan kamu". Perihal ini membuktikan kalau aspek area ataupun posisi dari sesuatu industri sangat menuntukan keberhasilan industri. Dari hasil riset ini didapatkan perbandingan dengan riset terdahulu merupakan tujuan riset serta tempat riset.

Bersumber pada tabel 5 di atas, rata-rata skor yang diperoleh dari penyebaran kuesioner buat variabel sikap konsumen merupakan 4,24 yang terletak pada interval evaluasi 4,21- 5,00 dengan kriteria sangat baik.

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### Kesimpulan

Bersumber pada hasil perhitungan korelasi serta uji hipotesis, membuktikan kalau antara variabel sikap konsumen dengan keputusan pembelian ialah sebesar 0,58. Perihal ini membuktikan antara sikap konsumen dengan keputusan pembelian mempunyai ikatan yang lagi, sebab terletak pada interval 0,40- 0,588. Sebaliknya dari hasil uji t, didapat  $t_{hitung}$  sebesar 6,35 lebih besar dari  $t_{tabel}$ , 66 (6,35 > 1,66). Maksudnya ada ikatan yang positif serta signifikan antara variabel sikap konsumen dengan variabel keputusan pembelian pada PT. MANDIRI Desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan. Sehingga terus menjadi strategis posisi serta area industri, hingga terus menjadi besar pula tingkatan kemauan konsumen buat melaksanakan keputusan pembelian pada PT. MANDIRI Desa Tebat Kubu Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan.

#### Saran

1. Dari hasil korelasi serta uji hipotesis, membuktikan kalau posisi serta area sangat pengaruhi sesuatu industri. Dimana aspek posisi serta area yang strategis sangat memastikan industri itu hendak sukses ataupun tidak.
2. Tidak hanya dari aspek posisi serta area perihal yang pula wajib dicermati oleh industri merupakan ketersediaan produk, harga, serta pula pelayanan. Sebab itu hendak mempegaruhi nilai produk dimata konsumen

### DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2013. Prosedur Riset. Sesuatu Pendekatan Aplikasi. Rineka Cipta: Jakarta.
- Astuti. 2013. Sikap Konsumen dalam Membeli Benda pada Bunda Rumah Tangga di Kota Samarinda. *ejournal psikologi*.
- Danang Sunyoto. 2013. Dasar- Dasar Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: CAPS.
- Febriyanti, E. 2013. Penafsiran Konsumen serta Identitas Konsumen. Di akses dari [http:// ekakeropoo.blogspot.co.id/ 2012/ 10/ pengertiankonsumen- ciri- ciri- konsumen. Html](http://ekakeropoo.blogspot.co.id/2012/10/pengertiankonsumen-ciri-ciri-konsumen.html) Hair, dkk. 2010. *Multivariate Informasi Analysis*. Sixth Edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Irawan, J., & Susena, K. C. (2020). The Relationship Of Product Completeness And Price With Purchase Decision On Manna's New Hope Shop South Bengkulu. *Jurnal EMAK*, 1(3), 91-99.
- Kotler serta Gary Armstrong. 2008. Prinsip- Prinsip Pemasaran. Edisi 2 Belas. Erlangga: Jakarta
- Kotler, Philip& Keller, Kevin L. 2009. Manajemen Pemasaran. Alih Bahasa Bob Sabran. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Nurmadya, Indra. 2010. " Pengaruh Periklanan Produk Smart Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Gallry Smart Telecom Bandung", Universitas Widyatama. Bandung.
- Peter, dkk. 2013. Prilaku Konsumen serta Pemasaran. Jakarta: Salemba 4.
- S. P, Basuki, dkk. 2011. " Analisis Model Proses Pengambilan Keputusan Konsumen Dalam Memilah Pengecer Pestisida Di Kecamatan Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan". *AGRISEP* Vol. 2 nomor. 1. Bengkulu Selatan.
- Sarwono, J. serta E. S. 2010. Studi Akuntansi Memakai SPSS. Graha Ilmu.
- Sugiyono. 2013. Tata cara Riset Bisnis( Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif danR&D). Alfabeta. Bandung.
- Sulrko, Jaka, 2012. " Pengaruh Atribut Toko Terhadap Atensi Beli Konsumen Pada Swalayan Sami Makmur Palur Karanganyar". *Harian UMS*.
- Sunyoto, 2013. Studi Pemasaran serta Sikap Konsumen, Novel Seru. Jakarta