

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Permintaan

Permintaan merupakan jumlah barang yang ingin dibeli oleh pembeli dan pembeli tersebut mampu untuk membelinya (Mankiw, 2014). Ada banyak hal yang menentukan jumlah yang akan diminta pembeli. Apabila dilihat dari bagaimana pasar bekerja, satu hal yang paling berperan adalah harga.

Menurut Basuki dan Prawoto (2015), permintaan merupakan sejumlah barang yang dibeli atau diminta pada tingkat harga dan waktu tertentu. Permintaan berkaitan dengan keinginan konsumen akan suatu barang dan jasa. Permintaan konsumen terhadap barang dan jasa cenderung tidak terbatas.

Berdasarkan hukum permintaan yang dibuat oleh Alfred Marshall tingkat harga berhubungan negatif terhadap permintaan, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan terbalik antara permintaan dengan harga. Kesimpulan tersebut yang menjadi prinsip dasar teori permintaan. Apabila harga semakin rendah, maka permintaan akan barang dan jasa akan semakin meningkat. Sebaliknya apabila harga semakin meningkat, maka permintaan akan barang dan jasa akan semakin menurun. Hubungan yang menggambarkan permintaan adalah sebagai berikut:

$$Q_{dx} = f(P_x, P_y, Y, S, \dots)$$

Dimana:

Q_{dx} = Jumlah yang diminta

P_x = Harga barang itu sendiri

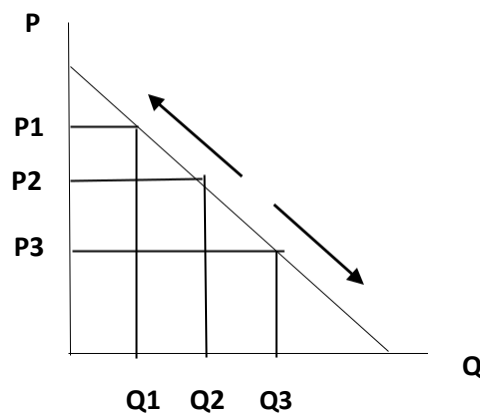
P_y = harga barang lain

Y = Pendapatan konsumen

S = Selera

Apabila diasumsikan bahwa faktor lain selain harga barang itu sendiri tidak berubah (*Ceteris Paribus*), maka didapatkan fungsi permintaan sebagai berikut:

$$Q_x^d = f(P_x)$$

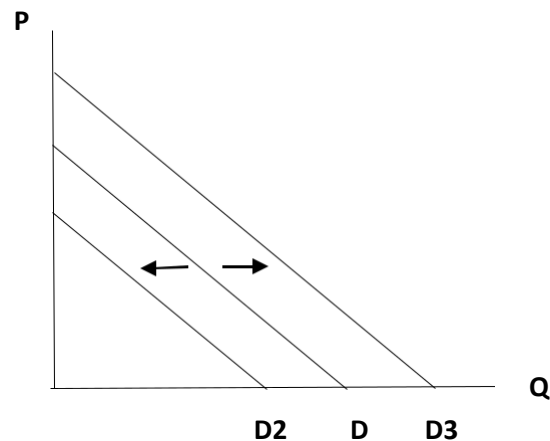


GAMBAR 2.1

Pergerakan Kurva Permintaan dipengaruhi Harga

Kurva pada gambar 2.1 menggambarkan bagaimana harga berpengaruh terhadap kurva permintaan. Ketika harga berada di titik tertinggi (P_1) maka kuantitas barang yang diminta akan sedikit (Q_1). Kemudian ketika harga berada di titik yang rendah (P_3), maka

kuantitas yang diminta akan semakin banyak (Q_3). Bentuk garis lurus pada kurva di atas menunjukkan perubahan harga barang mengakibatkan perubahan jumlah yang diminta dalam proporsi sama.



GAMBAR 2.2

Pergeseran Kurva Permintaan Pengaruh Bukan Harga

Kurva pada gambar 2.2 menggambarkan bagaimana faktor-faktor selain harga berpengaruh terhadap kurva permintaan. Naik atau turunnya faktor-faktor lain tersebut menyebabkan kurva permintaan bergeser baik ke arah kanan atau kiri. Pergeseran tersebut dapat dilihat garis kurva pertama yang berada di tengah yaitu garis awal D , yang kemudian bergeser ke arah kiri (D_2) atau ke kanan (D_3).

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan

Menurut Basuki dan Prawoto (2015), ada beberapa faktor penentu permintaan suatu barang, yaitu sebagai berikut: a. Harga Barang Itu Sendiri

Harga barang yang bersangkutan akan berpengaruh terhadap jumlah barang yang diminta. Apabila harga naik maka jumlah

permintaan akan barang tersebut akan menurun. Sebaliknya, apabila harga turun maka jumlah permintaan akan barang tersebut akan naik.

b. Harga Barang Pengganti (Substitusi)

Harga barang dan jasa pengganti ikut berpengaruh terhadap jumlah barang dan jasa yang diminta. Apabila harga barang pengganti sedang turun, maka konsumen akan beralih untuk membeli barang pengganti tersebut. Sebaliknya, apabila harga barang pengganti sedang naik, maka konsumen akan tetap menggunakan barang semula.

c. Harga Barang Pelengkap (Komplementer)

Harga dari suatu barang pelengkap juga bisa berpengaruh terhadap permintaan barang dan jasa. Apabila harga barang yang digunakan sebagai pelengkap barang yang akan dibeli naik, maka permintaan barang dan jasa akan turun. Sebaliknya, apabila harga barang pelengkap turun, maka permintaan barang dan jasa akan naik.

d. Jumlah Pendapatan

Besar atau kecilnya pendapatan yang diperoleh oleh individu akan menentukan besarnya permintaan terhadap barang dan jasa. Apabila individu tersebut berpendapatan tinggi, maka permintaan akan barang dan jasa akan semakin tinggi. Sebaliknya, apabila

individu berpendapatan rendah, maka permintaan akan barang dan jasa akan semakin turun.

e. Selera Konsumen

Selera konsumen terhadap barang dan jasa akan memengaruhi permintaan akan barang dan jasa. Apabila barang dan jasa tersebut sesuai dengan selera konsumen, maka permintaan akan barang dan jasa tersebut akan semakin meningkat. Sebaliknya, apabila selera konsumen terhadap barang dan jasa menurun, maka permintaan akan barang dan jasa akan ikut turun.

f. Intensitas Kebutuhan Konsumen

Intensitas kebutuhan konsumen berpengaruh terhadap jumlah barang dan jasa yang diminta. Apabila kebutuhan terhadap suatu barang atau jasa tidak mendesak, maka permintaan akan barang dan jasa tersebut rendah. Sebaliknya, apabila barang dan jasa tersebut merupakan kebutuhan mendesak maka permintaan akan semakin tinggi.

g. Perkiraan Harga di Masa Depan

Apabila konsumen memperkirakan bahwa harga barang dan jasa akan naik di masa depan, maka konsumen cenderung meningkatkan permintaan, dengan kekhawatiran bahwa harga akan semakin mahal. Sebaliknya, apabila konsumen memperkirakan bahwa harga barang dan jasa akan turun, maka konsumen cenderung mengurangi jumlah barang dan jasa yang diminta.

h. Jumlah Penduduk

Pertambahan jumlah penduduk akan berpengaruh terhadap jumlah barang yang diminta. Semakin banyak jumlah penduduk dalam suatu wilayah, permintaan akan barang dan jasa akan semakin meningkat.

Selain harga barang dan jasa itu sendiri, ada harga barang lain yang juga berpengaruh terhadap permintaan barang dan jasa. Hubungan antara suatu barang dengan jenis barang dan jasa lain dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

a. Barang Pengganti

Barang pengganti merupakan barang yang dapat menggantikan suatu barang, karena barang pengganti memiliki fungsi yang sama dengan barang tersebut. Apabila harga barang pengganti lebih murah, konsumen cenderung membeli barang pengganti.

b. Barang Pelengkap

Barang pelengkap merupakan barang yang selalu digunakan bersama-sama dengan barang lainnya. Kenaikan atau penurunan permintaan barang pelengkap selalu sejalan dengan perubahan permintaan barang yang digenapinya.

c. Barang Netral

Barang netral merupakan barang yang tidak memiliki hubungan satu sama lain. Perubahan permintaan dan harga suatu

barang tidak akan berpengaruh terhadap permintaan dan harga barang yang tidak berhubungan.

Pendapatan para pembeli menjadi faktor penting dalam menentukan corak permintaan terhadap berbagai barang. Perubahan pendapatan selalu menyebabkan perubahan terhadap permintaan berbagai jenis barang. Berdasarkan sifat perubahan pendapatan permintaan yang berlaku apabila pendapatan berubah ada empat bagian, yaitu:

1. Barang Inferior

Barang inferior merupakan barang yang banyak diminta oleh individu yang memiliki pendapatan rendah. Apabila pendapatan bertambah maka permintaan terhadap barang inferior akan berkurang. Sebaliknya, apabila pendapatan rendah, permintaan terhadap barang inferior akan bertambah.

2. Barang Esensial

Barang esensial merupakan barang yang permintaannya tidak dipengaruhi oleh pendapatan. meningkat atau berkurangnya pendapatan pembeli tidak akan menambah atau mengurangi permintaan terhadap barang esensial.

3. Barang Normal

Barang normal merupakan barang yang sejalan dengan pendapatan. apabila pendapatan meningkat, maka permintaan akan

barang normal akan semakin meningkat. Sebaliknya, apabila pendapatan menurun maka permintaan barang normal akan turun.

3. Teori Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan proses atau aktivitas ketika individu berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan (Basuki dan Prawoto, 2015). Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari keputusan pembelian konsumen. Perilaku permintaan konsumen terhadap barang dan jasa dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah pendapatan konsumen, selera konsumen, dan harga barang.

Konsep dasar dari perilaku konsumen adalah konsumen selalu berusaha untuk mencapai kegunaan maksimal dalam pemakaian barang yang dikonsumsinya. Kegunaan atau *Utility* adalah derajat untuk mengukur seberapa besar sebuah barang atau jasa dapat memuaskan kebutuhan individu.

Menurut Sudarsono (1991), dalam mempelajari perilaku konsumen, ada dua pendekatan yang bisa digunakan, yaitu ada Pendekatan Nilai Guna (*Utility*) *Cardinal* dan Pendekatan Nilai Guna (*Utility*) *Ordinal*.

a. Pendekatan Kardinal

Pendekatan kardinal menganggap bahwa nilai guna yang diterima atau dialami oleh konsumen sebagai hasil dari tindakan

mengonsumsi barang dapat diukur. Tinggi rendahnya nilai suatu barang bergantung kepada subjek yang memberikan penilaian. Suatu barang akan berarti apabila barang tersebut memiliki nilai guna bagi konsumen, dan besarnya nilai guna tergantung dari konsumen tersebut.

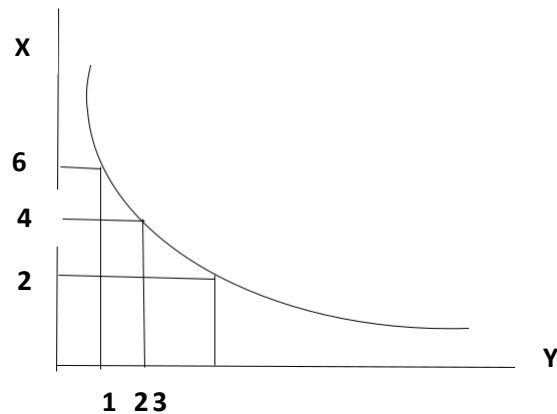
Kegunaan marjinal (*marginal utility*) adalah peningkatan kepuasan seorang konsumen karena mengonsumsi satu unit tambahan barang atau jasa. Kegunaan marginal dari suatu barang atau jasa akan semakin menurun dalam kurun waktu tertentu. Artinya, saat konsumsi terhadap suatu produk meningkat, maka nilai guna tambahan yang diperoleh dari tiap unit tambahan akan turun secara bertahap. Marginal utility menggunakan Hukum Gossen 1 sebagai dasar. Hukum ini biasa dikenal sebagai *The Law of Diminishing Marginal Utility* atau Hukum Tambahan Kepuasan yang Terus Menurun.

2. Pendekatan Ordinal

Pendekatan ordinal merupakan pendekatan yang menyatakan bahwa permintaan suatu barang baru dapat disusun apabila konsumen mampu mengukur besarnya nilai guna dari masing-masing barang yang dikonsumsi.

Kurva Indiferen pada gambar 2.3 menggambarkan titik-titik kombinasi untuk memperoleh 2 macam barang yang memiliki tingkat kepuasan yang sama. Asumsi yang digunakan adalah

konsumen mengalokasikan anggarannya untuk memaksimalkan kepuasan yang didapatinya. Konsumen mempertimbangkan masing-masing kepuasan yang didapat ketika menghadapi dua macam pilihan, yaitu barang X dan barang Y.



GAMBAR 2.3
Indifference Curve

4. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Permintaan LPG 3 Kg

Bersubsidi

Pengertian LPG menurut Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 104 Tahun 2007 Pasal 1 merupakan gas hidrokarbon yang dicairkan dengan tekanan agar memudahkan penyimpanan, pengangkutan, dan penanganannya. LPG mengandung beberapa komponen yaitu Propana (C_3H_8), Butana (C_4H_{10}), atau pun campuran keduanya yang dikemas dalam tabung. Selain itu LPG juga mengandung senyawa hidrokarbon ringan dalam jumlah sedikit yaitu Etana (C_2H_6) dan Pentana (C_5H_{12}).

Masyarakat Indonesia sendiri menggunakan LPG sebagai bahan bakar rumah tangga, terutama untuk kegiatan memasak. Konsumen

LPG bermacam-macam, mulai dari rumah tangga, kalangan usaha seperti hotel dan restoran, hingga industri. Di bidang industri LPG biasa digunakan untuk industri makanan, keramik, gelas dan lain-lain sebagai bahan bakar. Tabung LPG terdiri dari bermacam-macam ukuran, mulai dari tabung gas ukuran 3 kg hingga 50 kg.

Ada beberapa faktor yang memengaruhi permintaan LPG 3 kg bersubsidi, antara lain sebagai berikut: a. Pendapatan Rumah Tangga

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), pendapatan rumah tangga merupakan keseluruhan pendapatan yang diterima oleh rumah tangga yang bersangkutan. Baik pendapatan yang berasal dari kepala rumah tangga ataupun pendapatan dari anggota-anggota keluarga. Pendapatan tersebut bisa didapat dari balas jasa faktor produksi tenaga kerja (dalam bentuk gaji, upah, bonus, dan lain-lain), dari balas jasa modal (dalam bentuk bagi hasil, bunga, dan lain-lain). Pendapatan keluarga bisa juga didapat dari pemberian pihak lain (dalam bentuk transfer).

Pendapatan keluarga merupakan faktor penting dalam menentukan daya beli keluarga tersebut. Mulai dari segi daya beli terhadap pangan maupun daya beli untuk fasilitas lainnya seperti tempat tinggal, pakaian, pendidikan, kesehatan, tanpa terkecuali kebutuhan bahan bakar untuk memasak atau gas. Keluarga dengan total pendapatan yang tinggi akan memiliki daya beli yang tinggi.

Total pendapatan riil baik yang hanya berasal dari kepala keluarga maupun dari anggota keluarga digunakan untuk memenuhi kebutuhan secara perseorangan maupun secara bersama dalam suatu rumah tangga.

b. Usia Kepala Keluarga

Dalam buku Mangkoesoebroto (1998) tertulis Teori Konsumsi menurut tiga ekonom besar yaitu Ando, Brumberg dan Modigliani tentang Teori Konsumsi dengan Hipotesis Siklus Hidup (*Life Cycle Hypothesis*). Teori ini menyatakan bahwa faktor sosial ekonomi seseorang sangat mempengaruhi pola konsumsi orang tersebut. Pola konsumsi dibagi menjadi tiga bagian berdasarkan usia seseorang.

Bagian pertama terhitung dari usia nol tahun hingga usia tertentu, dimana orang tersebut dapat menghasilkan pendapatan sendiri. Pada bagian ini terjadi yang namanya *dissaving* (individu mengonsumsi namun tidak menghasilkan pendapatan sendiri yang lebih besar dari pengeluaran konsumsinya). Bagian dua yaitu kondisi *saving*, dimana orang tersebut sudah memiliki pendapatan sendiri, dan dari penghasilan tersebut ada sebagian yang disisihkan untuk ditabung. Bagian ke tiga ketika individu tersebut sudah berada pada usia tidak mampu bekerja lagi, sehingga tidak dapat menghasilkan pendapatan sendiri, sehingga mengalami *dissaving* kembali.

c. Jumlah Anggota Keluarga

Jumlah anggota keluarga merupakan sekumpulan orang yang tinggal dalam satu rumah, dan masih memiliki hubungan darah karena pernikahan, kelahiran, atau adopsi dan memiliki hubungan kekerabatan (Soerjono, 2004). Apabila anggota keluarga berjumlah banyak maka akan semakin banyak kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi. Sebaliknya, apabila dalam keluarga tersebut memiliki anggota yang sedikit, maka kebutuhan keluarga yang harus terpenuhi juga sedikit.

Ukuran rumah tangga yang besar artinya semakin banyak anggota keluarga yang tinggal dalam satu rumah. Pada akhirnya tanggungan rumah tangga akan semakin besar untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Besarnya tanggungan rumah tangga harus diiringi dengan pendapatan keluarga yang mencukupi. Sehingga demi memenuhi kebutuhan rumah tangga seperti sandang, pangan keluarga tersebut tidak mengalami kesulitan.

d. Ketersediaan Barang

Persediaan merupakan sejumlah barang dalam bentuk jadi, masih berupa bahan baku, atau barang yang masih dalam proses produksi. barang-barang tersebut disimpan oleh perusahaan dengan tujuan untuk dijual atau diproses lebih lanjut (Rudianto, 2008). Selain itu penyimpanan barang digunakan untuk mengantisipasi

segala kemungkinan yang terjadi, seperti adanya permintaan atau hal lain.

Menurut Rangkuti (2004), persediaan memiliki beberapa fungsi. Persediaan disimpan untuk memenuhi permintaan yang diantisipasi akan terjadi, untuk menyeimbangkan sisi produksi dengan sisi distribusi, untuk memperoleh keuntungan dari potongan kuantitas, karena membeli dalam jumlah banyak ada kemungkinan untuk mendapatkan diskon.

Apabila persediaan barang semakin banyak, maka konsumen akan semakin mudah mendapatkan barang tersebut, dan intensitas konsumen untuk membeli barang tersebut akan meningkat. Karena kemudahan akses konsumen dalam mendapatkan barang akan berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli barang tersebut. kemudahan bisa berupa *stock* barang yang selalu ada, tidak sulit dicari, dan berjarak dekat.

e. Biaya Pembelian

Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan bagi perusahaan. Harga bersifat fleksibel, yang artinya bisa diubah secara cepat (Tjiptono, 2008). Apabila dilihat dari sudut pandang pemasaran, harga adalah satuan moneter yang ditukarkan agar dapat memperoleh hak penggunaan suatu barang dan jasa atau memperoleh hak kepemilikan terhadap apa yang ditukarkan.

Harga merupakan salah satu faktor yang paling menentukan bagi pembeli dalam memutuskan untuk membeli suatu produk atau jasa. Terutama apabila produk atau jasa tersebut merupakan kebutuhan sehari-hari seperti makanan, minuman, dan kebutuhan pokok lainnya. Semakin penting kebutuhan tersebut maka pembeli akan semakin memperhatikan harga.

Biaya pembelian merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh pembeli ketika membeli suatu barang atau jasa. Seperti harga barang terkait, harga barang lain, biaya tambahan seperti biaya antar, biaya bensin, dan lain-lain. Biaya total dari pembelian barang tersebut akan mempengaruhi konsumen dalam membeli suatu barang atau jasa. Karena konsumen akan cenderung lebih memilih untuk mengonsumsi barang atau jasa yang biaya pembeliannya lebih sedikit.

f. Pemahaman Informasi

Berawal dari dikeluarkannya Peraturan Presiden Nomor 22 Tahun 2005 dimana pemerintah memutuskan untuk mengurangi subsidi terhadap Bahan Bakar Minyak (BBM), kemudian pada tahun 2006 pemerintah mencanangkan program konversi dari minyak tanah ke Liquefied Petroleum Gas (LPG) 3 kg. Dengan diberikannya wewenang dalam hal penyediaan tabung LPG 3 kg, mulai 2007 Pertamina mulai melakukan konversi di daerah DKI

Jakarta, Tangerang, Depok, hingga meluas ke daerah-daerah di seluruh Indonesia.

Menurut paparan Kementerian ESDM Republik Indonesia konversi minyak tanah ke LPG menargetkan rumah tangga dan usaha mikro dengan tujuan untuk:

- 1) Melakukan diversifikasi pasokan energi untuk mengurangi ketergantungan terhadap BBM.
- 2) Melakukan efisiensi anggaran pemerintah.
- 3) Mengurangi penyalahgunaan minyak tanah bersubsidi.
- 4) Menyediakan bahan bakar yang praktis, bersih dan efisien.

Konversi energi ini memiliki beberapa dasar hukum, yaitu:

- 1) Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi
- 2) Peraturan Presiden Nomor 5 Tahun 2006 tentang Kebijakan Energi Nasional
- 3) Peraturan Presiden Nomor 104 Tahun 2007 tentang Penyediaan, Pendistribusian, dan Penetapan Harga LPG Tabung 3 Kg.
- 4) Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 26 Tahun 2009 tentang Penyediaan dan Pendistribusian LPG.

Secara lebih jelas pada Peraturan Presiden Nomor 104 Tahun 2007 Pasal 2 dijelaskan bahwa peraturan tersebut meliputi perencanaan volume penjualan tahunan dari Badan Usaha (dalam hal

ini Pertamina), harga dasar dan harga jual eceran serta ketentuan ekspor dan impor LPG Tabung 3 kg dalam rangka mengurangi subsidi Bahan Bakar Minyak khususnya untuk mengalihkan penggunaan minyak tanah bersubsidi sesuai kebijakan pemerintah. Pada Peraturan Presiden dengan nomor yang sama, di pasal 3 ditegaskan bahwa penyediaan dan pendistribusian LPG tabung 3 kg hanya diperuntukkan bagi rumah tangga dan usaha mikro.

Berdasarkan Perpres Nomor 104 Tahun 2007 pasal 11, dijelaskan bahwa Pertamina bertanggungjawab penuh atas pengendalian dan pengawasan pelaksanaan penjualan dan penyaluran LPG 3 kg untuk rumah tangga dan usaha mikro. Pada Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 26 Tahun 2009 Bab I Pasal 1 diterangkan bahwa terdapat LPG Umum dan LPG Tertentu. LPG Umum adalah bahan bakar yang pengguna maupun penggunaannya, kemasannya, volume, dan harganya tidak diberikan subsidi. Sedangkan LPG tertentu adalah bahan bakar yang memiliki kekhususan karena pengguna maupun penggunaannya, kemasannya, volume, dan harganya masih harus diberikan subsidi.

LPG Tertentu didistribusikan secara tertutup, yaitu hanya untuk rumah tangga dan usaha mikro yang menggunakan LPG Tertentu yang terdaftar dengan menggunakan Kartu Kendali. Kartu Kendali merupakan kartu tanda pengenal yang secara resmi diberikan kepada rumah tangga dan usaha mikro pengguna LPG Tertentu yang

digunakan sebagai alat pengawasan dan pendistribusian LPG Tertentu.

Masih dalam peraturan yang sama, di Bab IV Pasal 20 dijelaskan bahwa pengguna terdiri dari dua, yaitu pengguna LPG Umum dan Pengguna LPG Tertentu. Pengguna LPG Umum merupakan konsumen yang menggunakan LPG dalam kemasan tabung 12 kg, 50 kg atau dalam bentuk kemasan lainnya, sedangkan pengguna LPG Tertentu merupakan konsumen rumah tangga dan usaha mikro yang menggunakan LPG dalam kemasan tabung 3 kg.

Pemahaman akan peraturan-peraturan yang sudah dibuat dan disosialisasikan oleh pemerintah akan memengaruhi masyarakat dalam mengonsumsi LPG 3 kg, karena melalui peraturan tersebut sudah dijelaskan bahwa tabung LPG berukuran 3 kg tersebut merupakan program subsidi pemerintah, jadi hanya boleh dikonsumsi oleh masyarakat tertentu.

Tingkat pemahaman akan informasi atau peraturan terkait LPG akan mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang dalam mengonsumsi LPG 3 kg tersebut. Semakin paham dengan peraturan tersebut, akan semakin besar kemungkinan seseorang bersikap lebih bijak dalam penggunaan LPG.

5. Indikator Keluarga Sejahtera

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 52 Tahun 2009, pengertian dari keluarga sejahtera merupakan keluarga yang dibentuk berdasarkan atas perkawinan yang sah, mampu memenuhi kebutuhan hidup spiritual dan materiil yang layak, bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, memiliki hubungan yang serasi, selaras dan seimbang antar anggota, dan antar keluarga dengan masyarakat dan lingkungan.

Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional atau BKKBN menentukan ada lima tahapan keluarga sejahtera. Pertama adalah tahapan keluarga pra sejahtera, yaitu keluarga yang tidak memenuhi salah satu dari enam indikator keluarga sejahtera I atau indikator kebutuhan dasar keluarga. Kedua ada tahapan keluarga sejahtera I, yaitu keluarga yang mampu memenuhi enam indikator kebutuhan dasar keluarga, namun tidak memenuhi salah satu dari delapan indikator keluarga sejahtera II atau indikator kebutuhan psikologis keluarga.

Ketiga ada tahapan keluarga sejahtera II, yaitu keluarga yang mampu memenuhi indikator kebutuhan dasar keluarga dan indikator kebutuhan psikologis keluarga. Namun belum memenuhi salah satu indikator kebutuhan pengembangan keluarga.

Indikator Tahapan Keluarga Sejahtera menurut BKKBN adalah sebagai berikut:

- a. Pada umumnya anggota keluarga makan dua kali sehari atau lebih.
- b. Anggota keluarga memiliki pakaian yang berbeda untuk di rumah, bekerja atau sekolah dan bepergian.
- c. Rumah yang ditempati keluarga memiliki atap, lantai, dan dinding yang baik.
- d. Bila ada anggota keluarga sakit dibawa ke sarana kesehatan.
- e. Bila pasangan usia subur ingin ber KB pergi ke sarana pelayanan kontrasepsi.
- f. Semua anak umur tujuh hingga 15 tahun dalam keluarga bersekolah.
- g. Pada umumnya anggota keluarga melaksanakan ibadah sesuai dengan agama dan kepercayaan masing-masing.
- h. Paling kurang sekali seminggu seluruh anggota keluarga makan daging atau ikan atau telur.
- i. Seluruh anggota keluarga memperoleh paling kurang satu stel pakaian baru dalam setahun.
- j. Luas lantai rumah paling kurang 8m^2 untuk setiap penghuni rumah.
- k. Tiga bulan terakhir keluarga dalam keadaan sehat sehingga dapat melaksanakan tugas atau fungsi masing-masing.
- l. Ada seorang atau lebih anggota keluarga yang bekerja untuk memperoleh penghasilan.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berisi berbagai penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti baik dalam bentuk jurnal, skripsi, maupun tesis. Penelitian yang telah ada tersebut menjadi dasar penulis dalam menyusun skripsi. Adapun penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Diah Krisnatuti, dkk. (2010). Penelitian berjudul “Analisis Perilaku Penggunaan LPG Pada Rumah Tangga di Kota Bogor” ini bertujuan untuk menganalisis perilaku penggunaan LPG di tingkat rumah tangga. Dengan menggunakan Spearman Correlation dan Regresi Linier didapat hasil bahwa usia ibu rumah tangga, dan pendapatan keluarga per kapita berpengaruh terhadap frekuensi penggunaan LPG. Kepemilikan usaha, jumlah anggota keluarga dan pengetahuan ibu rumah tangga berpengaruh terhadap jumlah penggunaan tabung LPG 3 kg per bulan.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahmi Rosita dan Rahmat Basuki (2013) berjudul “Persepsi Tingkat Kepuasan Keluarga di RT.03 RW.07 Kelurahan makasar-jakarta Timur Terhadap Program Konversi Minyak Tanah ke *Liquefied Pteroleum Gas* (LPG). Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa jumlah anggota keluarga, harga, ketersediaan LPG 3 kg berpengaruh terhadap kepuasan keluarga yang merupakan konsumen LPG 3 kg.

Penelitian yang dilakukan oleh Ike Deviana, Novira Kusri, dan Adi Suyatno (2014) berjudul “Analisis Permintaan Rumah Tangga

Terhadap Beras Produksi Kabupaten Kubu Raya”. Hasil dari penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan rumah tangga terhadap beras adalah jumlah anggota keluarga. Sedangkan pendapatan rumah tangga, harga beras, tidak menunjukkan pengaruh nyata terhadap permintaan rumah tangga.

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Hartiyah (2017) berjudul “Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Gas Elpiji Tabung 5,5 Kg (Studi Kasus Pada Pegawai Pengguna Gas Elpiji di Lingkungan Fakultas Ekonomi UNSIQ Jawa Tengah di Wonosobo)”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologi terhadap keputusan pembelian produk gas elpiji tabung 5,5 kg. dengan metode analisis regresi linier berganda didapat hasil penelitian bahwa faktor budaya, pribadi dan psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen. Sedangkan faktor sosial berpengaruh negatif terhadap keputusan konsumen dalam pembelian produk gas elpiji tabung 5,5 kg.

Penelitian yang dilakukan oleh Abdullah dkk (2019) berjudul “*Factors Affecting Household Food Security in Rural Northern Hinterland of Pakistan*”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi ketahanan pangan rumah tangga pedesaan di wilayah utara Pakistan, dan menggunakan teknik regresi. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa usia, jenis kelamin, pendidikan, pengiriman

uang, pengangguran, inflasi, aset, dan penyakit adalah faktor penting yang menentukan kerawanan pangan rumah tangga.

Penelitian yang dilakukan oleh Cut T.B. Risty, Rahmanta Iskandarini, dan Ginting (2013) berjudul “Elastisitas Permintaan Beras Organik di Kota Medan”. Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi permintaan beras organik di Kota Medan, dan untuk menganalisis elastisitas permintaan terhadap beras organik di Kota Medan. Penelitian ini menggunakan data primer dan dianalisis menggunakan *Ordinary Least Square* (OLS). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel harga, pendapatan, dan jumlah tanggungan berpengaruh secara signifikan terhadap permintaan beras organik. Variabel usia dan lama pendidikan tidak berpengaruh terhadap permintaan beras organik di Kota Medan.

Penelitian yang dilakukan oleh Yonathan Kakisina yang berjudul “Analisis Permintaan Minyak Tanah Sektor Rumah Tangga di Kota Salatiga” menggunakan data primer, dan dianalisis dengan menggunakan *Ordinary Least Square* (OLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga minyak tanah memiliki pengaruh negatif terhadap jumlah minyak tanah yang diminta sektor rumah tangga di Salatiga. Pendapatan berpengaruh positif terhadap permintaan minyak tanah sektor rumah tangga di Salatiga.

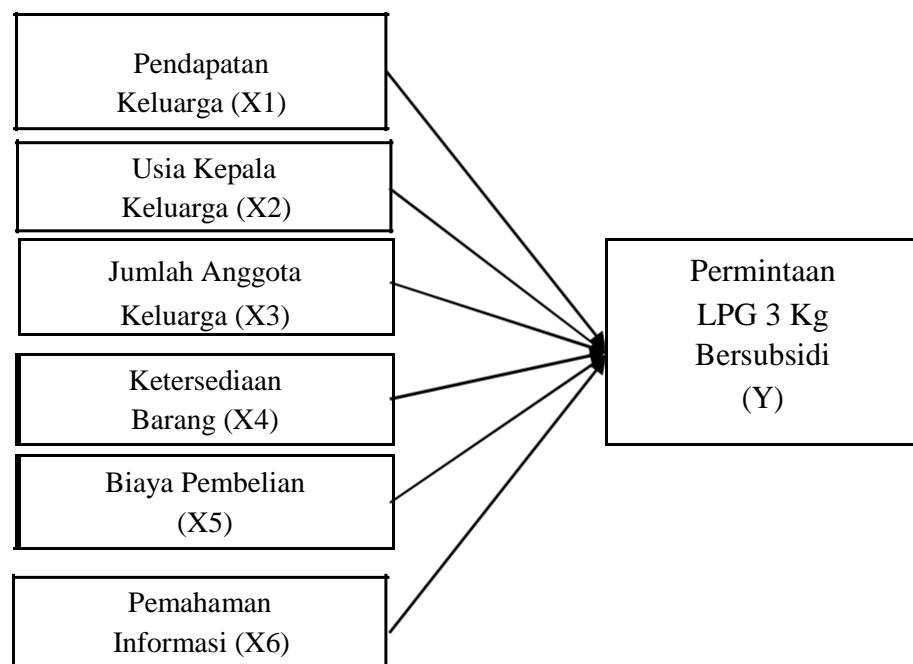
Penelitian yang dilakukan oleh Joni Fernandes (2018) yang berjudul “Pengetahuan Konsumen Tentang LPG Bersubsidi di Indonesia”. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengetahuan

konsumen terkait LPG bersubsidi di Indonesia dan pengaruhnya terhadap penggunaan LPG. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa masyarakat perkotaan lebih paham mengenai subsidi LPG 3 kg, dan hal tersebut berpengaruh terhadap penggunaan LPG rumah tangga.

Penelitian yang dilakukan oleh Ivan Tilov dkk (2019) berjudul “*Interactions in Swiss Household Energy Demand: A Holistic Approach*”. Hasil dari penelitian ini adalah variabel pendapatan merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam menentukan permintaan listrik rumah tangga. Selain itu pengeluaran rumah tangga untuk listrik dipengaruhi oleh luas permukaan rumah dan jumlah orang dalam rumah tangga.

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran digunakan untuk menggambarkan alur pemikiran dalam penelitian yang dilakukan di Kabupaten Bantul.



GAMBAR 2.4
Kerangka Pemikiran

Berdasarkan gambar 2.4 diketahui bahwa variabel independen dalam penelitian ini adalah pendapatan keluarga, usia kepala keluarga, jumlah anggota keluarga, ketersediaan barang, biaya pembelian, dan pemahaman informasi. Variabel dependennya adalah permintaan LPG 3 kg bersubsidi. Tanda panah menunjukkan bahwa keenam variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

D. Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan sementara terhadap rumusan masalah yang masih bersifat praduga, karena dugaan tersebut masih harus dibuktikan kebenarannya. Berikut beberapa hipotesis terkait penelitian ini:

1. Diduga pendapatan keluarga per bulan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap konsumsi LPG 3 kg di Kabupaten Bantul. Hipotesis ini didukung oleh penelitian Cut T.B. Risty dkk (2013) yang menyatakan bahwa pendapatan berpengaruh terhadap permintaan beras organik.
2. Diduga usia kepala keluarga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap konsumsi LPG 3 kg di Kabupaten Bantul. Hipotesis ini didukung oleh Penelitian Sri Hartiyah (2017) yang menyatakan bahwa usia kepala keluarga berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk gas Elpiji tabung 5,5 kg.
3. Diduga jumlah anggota keluarga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap konsumsi LPG 3 kg di Kabupaten Bantul. Hipotesis ini didukung oleh penelitian dari Diah Krisnatuti Pranadji,

Muhammad Djemdjem Djamaludin, Nuriza Kiftiah (2010) yang menyatakan bahwa jumlah anggota keluarga berpengaruh terhadap penggunaan LPG pada rumah tangga tersebut.

4. Diduga ketersediaan barang berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap konsumsi LPG 3 kg di Kabupaten Bantul. Hipotesis ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Rahmi Rosita dan Rahmat Basuki (2013) yang berjudul Persepsi Tingkat Kepuasan Keluarga di RT.03 RW.07 Kelurahan Makasar-Jakarta Timur Terhadap Program Konversi Minyak Tanah ke Liquefied Petroleum Gas (LPG)
5. Diduga biaya pembelian berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap konsumsi LPG 3 kg di Kabupaten Bantul. Hipotesis ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Yonathan Kakisina (2003) yang menyatakan bahwa biaya pembelian berpengaruh negatif terhadap permintaan minyak tanah di sektor rumah tangga.
6. Diduga pemahaman informasi berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap konsumsi LPG 3 kg di Kabupaten Bantul. Hipotesis ini didukung oleh penelitian Diah Krisnatuti Pranadji, Muhammad Djemdjem Djamaludin dan Nuriza Kiftiah (2010) yang menyatakan bahwa semakin meningkatnya informasi terkait LPG, suatu rumah tangga akan menggunakan LPG secara efektif dan efisien.