

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi ini peranan komunikasi bisa dikatakan sangat penting. Di segala aspek kehidupan di berbagai sektor atau bidang peranan komunikasi sangat dibutuhkan, baik di sektor ekonomi maupun non ekonomi. Bila kebutuhan untuk berkomunikasi terhambat, dampak yang ditimbulkannya akan sangat besar, sehingga dapat dikatakan bahwa komunikasi adalah kebutuhan yang sangat vital.

Keadaan ini memotivasi industri telekomunikasi meningkatkan tehnologinya dengan menciptakan sarana telekomunikasi yang seefisien mungkin. Salah satunya adalah alat atau sarana telekomunikasi yang memiliki jaringan luas tanpa dibatasi oleh jarak, ruang, dan waktu. Seperti *hand phone* atau yang lebih dikenal dengan sebutan telepon genggam.

Hand phone atau telepon genggam diaktifkan dengan menggunakan frekuensi radio yang dipancarkan melalui satelit, karenanya tidak memerlukan kabel untuk menghubungkan satu sama lainnya dan tidak memerlukan tempat khusus, sehingga praktis untuk dibawa-bawa.

Perkembangan teknologi telekomunikasi menjadikan telepon genggam menjadi semakin canggih dengan kualitas yang semakin baik dan dilengkapi dengan berbagai fasilitas sehingga memiliki tingkat kepraktisan yang semakin tinggi. Peningkatan kualitas tersebut, membuat telepon genggam menjadi barang yang

multi fungsional dan semakin diminati, keadaan tersebut dapat menjadi salah satu sebab tingginya kecenderungan minat membeli telepon genggam.

Keefisiensian telepon genggam baik segi komunikasi dan kepraktisannya untuk berbagai kegunaan lainnya, disebabkan karena fasilitas tambahan yang diberikan seperti;

1. *Phone book* yang berfungsi sebagai buku telepon, sehingga tidak perlu menggunakan buku telepon lagi untuk mencatat nama maupun nomor telepon seseorang. Semakin lama semakin banyak *memory* yang bisa disimpan.
2. SMS (*Short Message Service*), dengan SMS ini kita bisa mengirimkan pesan tertulis langsung kepada seseorang lewat telepon genggam yang mempunyai fasilitas SMS juga, dengan biaya yang murah dan cara yang mudah.
3. *Voice dial* adalah fasilitas yang bisa digunakan oleh pemilik telepon genggam untuk memanggil nomor tertentu hanya dengan menyebutkan nama pada mikrofon telepon tanpa harus memencet nomor telepon.
4. *Dual band* telepon genggam ini frekuensinya sudah diatur sedemikian rupa sehingga tetap bisa digunakan meskipun dibawa keluar negeri.
5. Fasilitas *games* atau radio.
6. *Vibration* (vibrasi) dengan adanya vibrasi telepon yang masuk dapat diketahui melalui getaran tanpa deringan suara sehingga akan memudahkan kita bila kita tidak ingin mengganggu lingkungan. Apalagi jika kita dalam suasana formal.
7. Dan fasilitas-fasilitas lainnya misalnya dengan atau tanpa *flip*, kalkulator, *fax*, *call divert* (pengalihan), *call waiting*, agenda, *edit melody*, dan sebagainya.

8. Bahkan sekarang ini ada juga telepon genggam yang bisa digunakan untuk mengakses internet.

Semakin tinggi kualitas dan semakin lengkap fasilitas yang ditawarkan, maka akan semakin tinggi pula harga yang ditawarkan. Keadaan ini dapat juga menimbulkan nilai prestisius pada pemiliknya, sehingga minat seseorang untuk membeli telepon genggam akan semakin tinggi. ✓

Untuk menambah keunikannya, dengan berbagai macam asesoris tambahan karakteristik telepon genggam pun bisa diubah, misalnya dengan memodifikasikan *chasing*, antena, atau dengan menambahkan asesoris lain dengan berbagai warna atau bentuk. Tampilan telepon genggam pun menjadi semakin menarik sesuai dengan keinginan atau kepribadian pemiliknya keadaan ini dapat juga menjadi salah satu sebab tingginya minat membeli telepon genggam pada individu.

Pada sebagian individu, bila minat yang timbul sudah kuat maka harga bukan menjadi kendala utama, mengingat manfaat yang akan didupatkannya. Keadaan inilah yang menjadi salah satu motivasi yang mempengaruhi minat seseorang untuk membeli telepon genggam. Individu yang membeli karena adanya dorongan untuk mendapatkan manfaat, dapat diklasifikasikan sebagai konsumen yang membeli karena adanya motivasi manfaat.

Selain adanya kemudahan-kemudahan atau manfaat, kepemilikan telepon genggam juga menimbulkan perasaan bergengsi, karena harga telepon genggam yang mahal. Perasaan bergengsi tersebut menimbulkan minat yang tinggi untuk membeli telepon genggam, karena pada akhirnya telepon genggam dapat pula digunakan untuk menunjukkan tingkat harga diri seseorang., sehingga tidak sedikit orang berminat membeli telepon genggam demi menunjukkan harga dirinya.

Sesuai dengan pernyataan Coperland (dikutip oleh Mc. Carthy, 1985, h.285) bahwa dalam membeli suatu barang atau jasa, konsumen dimotivasi oleh adanya pertimbangan rasional, yaitu: manfaat yang akan didapatkan dan pertimbangan emosional, yaitu: kesenangan atau nilai estetis, seperti prestise dan status yang akan didapatkan.

✓ Pernyataan ini didukung oleh Herzog & Rena (1980, h.354), yang menyatakan bahwa salah satu unsur yang mampu memunculkan minat membeli pada seseorang adalah adanya kebutuhan konsumen akan produk yang dihasilkan, dan adanya citra yang dimunculkan oleh produk tersebut terhadap pemakainya. Hal ini membuat fungsi telepon genggam tidak lagi berguna sebagai alat komunikasi saja, tetapi juga sebagai sarana untuk menunjukkan tingkat harga diri seseorang.

Banyaknya pemakai telepon genggam dan selalu ramainya toko penjual telepon genggam mengindikasikan bahwa minat membeli telepon genggam cenderung tinggi. Kecenderungan tingginya minat membeli telepon genggam tidak terbatas hanya pada kalangan tertentu saja, hampir pada setiap individu cenderung memiliki minat yang tinggi pada telepon genggam. Dan kecenderungan ini juga terjadi pada kalangan usia 21-30 tahun. Pada usia tersebut dapat dikatakan individu belum begitu mapan dalam pekerjaan bahkan sebagian belum bekerja, namun minatnya terhadap telepon genggam cenderung tinggi juga.

Tingginya kecenderungan minat membeli seorang individu terhadap telepon genggam pada usia 21-30 tahun dapat disebabkan dan dipengaruhi oleh banyak hal, salah satunya adalah harga diri atau motivasi manfaat. Keadaan ini menimbulkan pertanyaan, sebenarnya tingginya minat membeli telepon genggam dikarenakan

kebutuhan akan manfaatnya, atau untuk kebutuhan akan harga dirinya terutama pada usia 21-30 tahun.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Minat Membeli Telepon Genggam Ditinjau Dari Harga Diri dan Motivasi Manfaat”.

B. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar minat seseorang dalam membeli telepon genggam, bila ditinjau dari harga diri dan motivasi manfaat yang akan didapatkan dari membeli telepon genggam tersebut.

C. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan tentang apa yang mendasari seseorang dalam membeli barang yang dianggap relatif mahal (dalam hal ini adalah telepon genggam), karena barang tersebut dapat digunakan untuk kebutuhan akan harga diri (prestise), atau lebih dikarenakan motivasi manfaatnya.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipakai sebagai studi banding bagi penelitian-penelitian yang mempunyai tema yang relatif sama.
- c. Hasil yang dicapai dari pelaksanaan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan psikologi industri, khususnya dalam bidang pemasaran mengenai perilaku membeli konsumen.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan bagi konsumen dalam melakukan pembelian, terutama untuk barang yang relatif mahal seperti telepon genggam.

