



## ABSTRAK

Chatarina Tri Widiastuti : Perilaku Konsumen dalam Penjualan Angsuran Ditinjau dari Latar Belakang Pekerjaan Konsumen.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumen dalam menanggapi variasi harga angsuran yang ditawarkan oleh dealer sepeda motor dalam penjualan angsurannya. Permasalahan dibagi ke dalam 3 item. Masalah pertama mempertanyakan harga angsuran manakah yang mempunyai harga angsuran riil terendah. Kedua apakah tinggi-rendahnya harga angsuran riil tersebut mempengaruhi volume penjualannya, dan masalah ketiga mempertanyakan apakah ada hubungan antara latar belakang pekerjaan konsumen dengan kecenderungan konsumen untuk memilih alternatif angsuran tertentu. Dalam penulisan ini penulis mengadakan penelitian di PT. Tunas Jaya Mekar Armada dengan mengambil subyek penelitian konsumen yang membeli sepeda motor bebek Honda tipe Astrea Star dan Astrea Grand untuk periode penjualan angsuran tahun 1996.

Untuk menjawab permasalahan di atas digunakan analisis *Present Value* dan Analisis Korelasi. Analisis *Present Value* digunakan untuk mencari besarnya harga angsuran riil dalam penjualan angsuran, sedangkan analisis korelasi Pearson digunakan untuk menjawab permasalahan hubungan antara volume penjualan dengan tinggi-rendahnya harga angsuran riil. Untuk permasalahan ketiga yaitu hubungan antara pekerjaan konsumen dengan kecenderungan memilih harga angsuran dianalisis dengan



xv

yang menyatakan tidak ada hubungan yang berarti antara golongan pekerjaan dengan kecenderungan konsumen untuk memilih salah satu alternatif harga angsuran **ditolak**. Untuk lebih memastikan jauh dekatnya hubungan kedua faktor tersebut digunakan analisis chi kuadrat atau yang lebih dikenal dengan sebutan koefisien kontingensi. Dari  $\chi^2 = 28,098$  didapatkan  $C = 0,1322$  sedangkan nilai maksimal  $C$  adalah  $0,8165$ , sehingga bisa disimpulkan bahwa kedua faktor tersebut ada hubungannya walaupun tidak terlalu erat. Berarti walaupun ada kecenderungan dari suatu golongan pekerjaan tertentu untuk memilih salah satu alternatif angsuran tertentu, namun kecenderungan tersebut tidaklah terlalu memusat.



### ABSTRACT

**Chatarina Tri Widiastuti : Consumer Behavior in Sale by Installments as Seen from the Consumer's Occupational Background.**

This study attempts to find out of the consumer's behavior in responding to the variation of installment rates offered by motorcycle dealers. There were three problems in this study. The first was questioning which installment rate had the lowest real one. The second was asking whether the variation of the installment rates affects its sale volume, whereas the last was trying to reveal if the consumer's occupational background correlates with the tendency for the consumer to choose certain installment rates. Conducting in PT. Tunas Jaya Mekar Armada, this study selected those who bought a Honda motorcycle types Astrea Star and Astrea Grand during the 1996 installment sale period as the research subjects.

The Present Value Technique and correlation technique were used for the analysis. The Present Value technique was used to find the value of the real installment rate in installment sale, whereas Pearson Correlation technique was applied to reveal the relationship between the sale volume and the variation of the real installment rates. To answer the third question, that is, the relationship between the consumer's occupation and the tendency to choose a certain installment rate, correlation contingency was used.

The result of this study showed that the lowest real installment rate is the one with the shortest period of time to accomplish the payment and with the largest down payments. It was also concluded that the longer the period of time to make all the payment, the higher the real installment is; and that the higher the down payment, the lower the real installment rate is.

Further, it is also found out that for the Astrea Star type of motorcycle the coefficient