

ABSTRAK

**PERBEDAAN PERILAKU KONSUMSI MASYARAKAT DITINJAU DARI
STSTUS SOSIAL EKONOMI DAN INTENSITAS KEBUTUHAN**

Studi Kasus
Masyarakat RW VIII, Kampung Gedongkiwo, Kelurahan Gedongkiwo,
Kecamatan Mantrijeron, Yogyakarta, 2005

Farida Indrayani Purwaningtyas
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis: 1) perbedaan perilaku masyarakat dalam mengkonsumsi barang primer ditinjau dari status sosial ekonomi; 2) perbedaan perilaku masyarakat dalam mengkonsumsi barang sekunder ditinjau dari status sosial ekonomi; dan 3) perbedaan perilaku masyarakat dalam mengkonsumsi barang tersier ditinjau dari status sosial ekonomi.

Penelitian ini dilaksanakan di RW VIII, Kampung Gedongkiwo, Kelurahan Gedongkiwo, Kecamatan Mantrijeron, Kota Yogyakarta pada bulan Mei 2005. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah warga RW VIII, Kampung Gedongkiwo, Kelurahan Gedongkiwo, Kecamatan Mantrijeron, Kota Yogyakarta yang berjumlah 164 KK. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 32 KK, dengan menggunakan teknik pengambilan sampel bertingkat proporsional, sedangkan penentuan sampel subyek menggunakan sampel acak. Instrumen penelitian yang digunakan adalah kuesioner dengan skala likert. Teknik analisis data yang digunakan adalah Analisis Varians atau ANOVA faktor tunggal dengan satu variabel bebas, yaitu status sosial ekonomi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) ada perbedaan perilaku masyarakat dalam mengkonsumsi barang primer ditinjau dari status sosial ekonomi, yaitu konsumen yang berstatus sosial ekonomi rendah dan sedang mempunyai perilaku yang rasional dalam mengkonsumsi barang primer, sedangkan konsumen yang berstatus sosial ekonomi tinggi mempunyai perilaku tidak rasional dalam mengkonsumsi barang primer. ($F = 4,201$, Signifikansi = $0,000$); 2) ada perbedaan perilaku masyarakat dalam mengkonsumsi barang sekunder ditinjau dari status sosial ekonomi, yaitu konsumen yang berstatus sosial ekonomi rendah dan sedang mempunyai perilaku yang rasional dalam mengkonsumsi barang sekunder, sedangkan konsumen yang berstatus sosial ekonomi tinggi mempunyai perilaku tidak rasional dalam mengkonsumsi barang sekunder. ($F = 5,110$, Signifikansi = $0,000$); dan 3) ada perbedaan perilaku masyarakat dalam mengkonsumsi barang tersier ditinjau dari status sosial ekonomi, yaitu konsumen yang berstatus sosial ekonomi rendah mempunyai perilaku yang rasional dalam mengkonsumsi barang tersier, sedangkan konsumen yang berstatus sosial ekonomi sedang dan tinggi mempunyai perilaku tidak rasional dalam mengkonsumsi barang tersier. ($F = 6,552$, Signifikansi = $0,001$).

ABSTRACT

**THE DIFFERENCES IN PEOPLE'S CONSUMPTION BEHAVIORS
VIEWED FROM ECONOMIC SOCIAL STATUS AND NEED INTENSITY**

**A Case study of People of RW VIII, Gedongkiwo, Mantrijeron,
Yogyakarta, 2005**

**Farida Indrayani Purwaningtyas
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005**

This research aimed to examine and analyze 1) the difference in people's behavior in consuming basic needs viewed from economic social status; 2) the difference in people's behavior in consuming secondary needs viewed from economic social status; and 3) the difference in people's behavior in consuming tertiary needs viewed from economic social status.

This research was performed at RW VIII, Gedongkiwo, Mantrijeron, Yogyakarta city on May 2005. In this research the population was 164 families of RW VIII, Gedongkiwo, Mantrijeron, Yogyakarta city. The sample in this research was 32 families using *Proportional Level Sampling Technique*, whereas determination of sample subject used *Random Sampling*. The research instrument was questionnaire using *Likert Scale*. The data analyze technique used *Variance Analysis or Single Factor of ANOVA* with one free variable namely economic social status.

The research results showed that 1) there was a difference in people's behavior in consuming of basic needs viewed from economic social status, that was consumers who had low and middle economic social status had rational behavior in consuming basic needs, whereas ones who had high economic social status had irrational behaviors in consuming basic needs. ($F=4,2010$, significant $=0,000$); 2) there was a difference in people's behavior in consuming secondary needs viewed from economic social status, that was consumers who had low and middle economic social status had rational behavior in consuming secondary needs, whereas one who had high economic social status had irrational behavior in consuming secondary needs. ($F=5,110$, significant $= 0.000$); and 3) there was a difference in people's behavior in consuming tertiary needs viewed from economic social status, that was consumer who had low economic social status had rational behavior in consuming of tertiary needs, whereas one who had middle and high social status have irrational behavior in consuming tertiary needs. ($F=6,552$, significant $=0,001$).