

ABSTRAK

**HUBUNGAN STATUS SOSIAL EKONOMI DAN GAYA HIDUP
NASABAH PERUM PEGADAIAN TERHADAP FREKUENSI
NASABAH DALAM MELAKUKAN PEMINJAMAN UANG PADA
PERUM PEGADAIAN**

Studi Kasus Nasabah Perum Pegadaian Cabang Sleman dan Cabang Godean
Yogyakarta

HARI CAHYONO
011324029
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2006

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis: 1) hubungan status sosial ekonomi nasabah Perum Pegadaian dengan frekuensi nasabah dalam melakukan peminjaman uang pada Perum Pegadaian, 2) hubungan gaya hidup nasabah Perum Pegadaian dengan frekuensi nasabah dalam melakukan peminjaman uang pada Perum Pegadaian.

Penelitian studi kasus ini dilaksanakan di Perum Pegadaian Cabang Sleman dan Cabang Godean, Kabupaten Sleman, Yogyakarta pada bulan Juni – Agustus 2006. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 nasabah. Teknik sampling yang digunakan adalah teknik sampling aksidental, sedangkan untuk pengumpulan data digunakan kuesioner, wawancara dan dokumentasi. Untuk menguji ada tidaknya hubungan status sosial ekonomi dan gaya hidup nasabah Perum Pegadaian dengan frekuensi nasabah dalam melakukan peminjaman uang pada Perum Pegadaian digunakan Korelasi Spearman Rank.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) ada hubungan negatif yang signifikan antara status sosial ekonomi nasabah Perum Pegadaian dengan frekuensi nasabah dalam melakukan peminjaman uang pada Perum Pegadaian ($\beta = -0,201$, $P = 0,045$); 2) ada hubungan positif yang signifikan antara gaya hidup nasabah Perum Pegadaian dengan frekuensi nasabah dalam melakukan peminjaman uang pada Perum Pegadaian ($\beta = 0,226$, $P = 0,024$).

ABSTRACT

**THE RELATIONSHIP BETWEEN THE CUSTOMERS' SOCIAL
ECONOMICAL STATUS OF *PERUM PEGADAIAN* AND THEIR
LIFE STYLE TOWARDS THEIR FREQUENCY OF DRAWING LOAN**

**A Case Study at the Customers of *Perum Pegadaian* Branch Offices
in Sleman and Godean Yogyakarta**

HARI CAHYONO

011324029

Sanata Dharma University

Yogyakarta

2006

The aims of this research are to examine and analyze the relationship (1) between the customers' social and economical status of *Perum Pegadaian* and their frequency of drawing loan (2) the customers' life style and their frequency of drawing loan in *Perum Pegadaian*.

This case study was conducted at Branch Offices of *Perum Pegadaian* in Sleman and Godean Yogyakarta during June-August 2006. total samples were 100 customers. Accidental sampling technique was applied. The techniques of data collection were documentation, interviews and questionnaire. Spearman Rank Correlation was applied to examine and analyze the customers' life style and their frequency of drawing loan in *Perum Pegadaian*.

The results of this research show that (1) there is negative and significant relationship between the customers' social and economical status of *Perum Pegadaian* and their frequency of drawing loan ($\beta = -0.201$, $P = 0.045$); 2) there is positive and significant relationship between the customers' life style and their frequency of drawing loan in *Perum Pegadaian* ($\beta = 0.226$, $P = 0.024$).