

## ABSTRAK

### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MASYARAKAT UNTUK MEMBELI SEPEDA MOTOR SECARA TUNAI DAN KREDIT;**

Studi Kasus : Desa Margomulyo, Kecamatan Seyegan,  
Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta,  
Tahun 2000

Ignasius Djadmika Sihnugraha  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta

Tujuan dari penelitian ini ingin mengetahui apakah keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor secara tunai ataupun secara kredit dipengaruhi oleh faktor-faktor tingkat pendapatan, status pekerjaan, jumlah anggota keluarga, dan ada tidaknya bonus dari dealer.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus dan *expost facto*.

Pengambilan sampel dari 30 responden menggunakan teknik Gugus Bertahap.

Untuk menganalisis data digunakan analisis tes  $X^2$  untuk K sampel independen dan tes kemungkinan yang eksak dari Fisher.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa faktor tingkat pendapatan dan status pekerjaan mempengaruhi masyarakat dalam membeli sepeda motor secara tunai atau secara kredit. Sedangkan jumlah anggota keluarga dan ada tidaknya bonus dari dealer tidak berpengaruh dalam pengambilan keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor baik secara tunai atau secara kredit.

## **ABSTRACT**

### **FACTORS AFFECTING PEOPLE TO BUY MOTORCYCLES BY CASH AND CREDIT;**

**A Case Study at Margomulyo, Seyegan, Sleman,  
Yogyakarta, 2000**

**Ignasius Djadmika Sihnugraha  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta**

The purpose of the study is to understand whether consumers' decision to buy motorcycle, either by cash or credit, is affected by factors of income rate, job status, total family members, and presence or absence of bonus provided by dealers.

This research employed is a case study and *ex post facto*.

The sample of 30 respondents was taken by using cluster technique in stages.

The data were analyzed by using  $X^2$  test analysis for K – independent sample and exact probability test of Fisher.

The findings indicated that income rate and the job status factors affected people to buy motorcycles either by cash or credit. While the total family members, and presence and absence of bonus of dealer did not affect consumer decision making in buying motorcycles either by cash or credit.