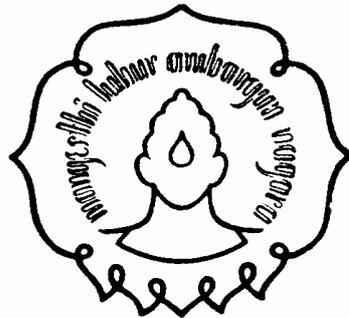


**ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PEMBELIAN
JASA PEGADAIAN CABANG GADING SURAKARTA**



Skripsi

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan
Memenuhi Persyaratan guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi
Universitas Sebelas Maret Surakarta**

Oleh:

ADI SASMITO

NIM. F0104020

**JURUSAN EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2009

ABSTRAKSI

Penelitian ini membahas tentang analisis perilaku konsumen dalam pembelian jasa Perum Pegadaian Cabang Gading Surakarta. Untuk memenuhi pemasaran, perusahaan juga harus mengerti tentang tingkah laku konsumen. Keberhasilan atau kegagalan pemasaran banyak tergantung pada reaksi konsumen. Sedangkan perilaku konsumen itu sendiri adalah kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa-jasa, termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis ada tidaknya pengaruh atau keterkaitan antara banyaknya jenis kebutuhan, nilai barang jaminan dan jumlah tanggungan keluarga (sebagai variabel independent). Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang paling dominan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian jasa pegadaian.

Metode pengumpulan data yang dipakai adalah menggunakan data primer, yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara secara langsung terhadap konsumen Perum Pegadaian Cabang Gading yang dilakukan dengan menyebarkan angket atau questioner kepada responden secara acak. Adapun alat analisis yang dipakai dalam penelitian ini adalah OLS (*Ordinari Least Square*), dengan teknik penaksiran modelnya menggunakan bentuk regresi linear. Sedangkan untuk analisis model lebih lanjut digunakan pengujian kriteria statistik dan pengujian validitas asumsi klasik.

Dari hasil pengolahan data sistem komputerisasi program microstat, diperoleh hasil bahwa banyaknya jenis kebutuhan, nilai barang jaminan dan jumlah tanggungan keluarga memberikan pengaruh yang positif terhadap tingkat pembelian jasa di Perum Pegadaian. Adapun variabel nilai barang jaminan terbukti memberikan pengaruh yang paling dominan sehingga hipotesis yang dapat diajukan dapat diterima kebenarannya. Sedangkan dari pengujian terhadap asumsi klasik baik multikolinearitas, heteroskedastisitas dan autokorelasi tidak ditemukan penyimpangan yang berarti. Dengan terpenuhinya kriteria asumsi klasik pada model persamaan ini, maka koefisien-koefisien regresi pada model persamaan yang diestimasi bisa dipakai untuk mengadakan analisis dan menginterpretasikan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini.

Kata kunci : pegadaian, pembelian jasa pegadaian, jenis kebutuhan, banyaknya tanggungan keluarga dan nilai barang jaminan

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Telah disetujui skripsi dengan judul
“ Analisis Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Jasa Perum Pegadaian Cabang
Gading Surakarta”

Surakarta, juni 2009

(Riwi Sumantyo, SE., ME)

NIP. 132 085 923

LEMBAR PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima dengan baik oleh tim Penguji Skripsi Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, guna melengkapi tugas-tugas dan syarat-syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Surakarta, Juni 2009

Tim Penguji Skripsi:

- | | |
|--|------------------------|
| | Ketua Penguji |
| 1. <u>Wahyu Agung Setyo, SE., M.Si</u>
NIP : 196505221992031002 | () |
| | Anggota penguji |
| 2. <u>Sumardi,SE</u>
NIP : 196209681987021004 | () |
| | Pembimbing |
| 3. <u>Riwi Sumantyo, SE.,ME</u>
NIP : 197104121994021001 | () |

MOTTO

”Hari kemari tidak dapat dipanggil kembali, hari esok juga masih bukan yang sesungguhnya. Apa yang benar-benar bisa kau pastikan, hanya kini yang ada di

HARI INI” (A. Wisnu Mahardhika)

”Dunia ini memiliki banyak keajaiban, segala ciptaan Allah yang begitu agung; Tetapi tak satu pun yang dapat menandingi keindahan tangan Ibu” (Wilma Heffelfinger)

”Lakukan apa yang anda mampu, dengan apa yang anda miliki, di mana anda berada”

(Theodore Roosevelt)

”there is a will there is a way ” (Penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan ungkapan rasa syukur Kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia Nya. Beserta kasih dan sayangku, kupersembahkan skripsi ini untuk:

- ❖ Allah SWT pencipta langit beserta isinya
- ❖ Ayah dan Ibu tersayang
- ❖ Kakakku tersayang
- ❖ adikku tersayang
- ❖ Keluarga besarku
- ❖ Sahabat-sahabatku
- ❖ Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan Kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah Nya, sehingga dengan bimbingan, pertolongan, dan kasih sayang Nya lah penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **“Analisis Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Jasa Perum Pegadaian Cabang Gading Surakarta”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Persiapan, perencanaan, dan pelaksanaan hingga terselesaikannya penyusunan skripsi merupakan tantangan bagi penulis. Banyak kesulitan dan hambatan yang harus dilalui. Tetapi berkat arahan, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, maka akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.

Berkenaan dengan telah tersusunya skripsi ini, maka penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Sutopo, M.Com, Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bapak Drs. Kresno Sarosa Pribadi, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan.
3. Ibu Izza Mafruah, S.E., M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Pembangunan.

4. Bapak Riwi Sumantyo, SE., ME, selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan saran kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu serta bimbingan selama penulis menempuh pendidikan.
6. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi yang telah membantu dan memberikan pelayanan kepada penulis.
7. Kepala bagian personalia pegadaian cabang Semarang yang telah memberikan ijin untuk meneliti dan mengambil data-data yang diperlukan dalam penulisan ini
8. Kepala cabang pegadaian cabang gading yang membantu memperlancar penulisan ini dan untuk ijin dalam penyebaran angket di pegadaian Gading
9. Bapak dan Ibu yang selama ini senantiasa mendukung, mendoakan, memberi kasih sayang, dorongan dan bimbingan kepada penulis. Kakakku, adik-adikku serta seluruh keluarga besarku.
10. Teman-teman Ekonomi Pembangunan angkatan 2004, teman-teman Fakultas Ekonomi dan semua sahabat-sahabatku terima kasih atas segala bantuan dan dukungannya.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini memerlukan tanggapan, saran, kritik dan perbaikan. Penulis mengharapkan kritik dan saran sebagai bahan perbaikan dalam skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca.

Surakarta, Maret 2009

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAKSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	7
C. Tujuan penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Perilaku konsumen	9
B. Proses Pengambilan Keputusan	9
C. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	10
D. Pengertian pemasaran dan manajemen pemasaran	13
E. Konsep pemasaran	15

F. Pedagang pasar.....	17
G. Segmentasi pasar.....	17
H. Pengelolaan pemasaran jasa.....	19
I. Bentuk dan keputusan menggunakan jasa pegadaian	24
J. Tinjauan penelitian terdahulu.....	29
K. Kerangka Pemikiran.....	31
L. Hipotesis.....	33
M. Sejarah perum pegadaian	33
N. Stuktur organisasi perum pegadaian	37

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Desain penelitian	60
B. Tempat dan waktu penelitian	61
C. Metode pengumpulan data	61
D. Metode Penarikan Sampel	62
E. Analisis data.....	63
F. Pengujian kriteria statistik.....	64

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Karakteristik Responden.....	69
B. Analisis regresi linier	71
C. Pengujian asumsi klasik	78
D. Interpretasi Ekonomi	82

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	85
B. Saran	87

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

.

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1 Kerangka pikiran	7
2.1 Struktur organisasi perum pegadaian	34
4.1 Grafik distribusi	85
4.2 Grafik distribusi	86
4.3 Grafik distribusi	87

DAFTAR TABEL

TABEL	Halaman
2.1 Data penyaluran kredit	55
2.2 Tarif sewa modal	56
2.3 Daftar kegiatan perum pegadaian cabang Gading	58
2.4 Formasi pegawai pegadaian cabang Gading	55
3.1 Prosedur pemilihan sampel	59
4.1 Jumlah Jenis kelamin	69
4.2 Tingkat pendidikan	69
4.3 Klasifikasi Umur	70
4.4 Jenis Pekerjaan	70
4.1 Hasil anallisa Regresi	73
4.2 Hasil perhitungan uji heteroskedastisitas	78

ABSTRAKSI

Penelitian ini membahas tentang analisis perilaku konsumen dalam pembelian jasa Perum Pegadaian Cabang Gading Surakarta. Untuk memenuhi pemasaran, perusahaan juga harus mengerti tentang tingkah laku konsumen. Keberhasilan atau kegagalan pemasaran banyak tergantung pada reaksi konsumen. Sedangkan perilaku konsumen itu sendiri adalah kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa-jasa, termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis ada tidaknya pengaruh atau keterkaitan antara banyaknya jenis kebutuhan, nilai barang jaminan dan jumlah tanggungan keluarga (sebagai variabel independent). Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang paling dominan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian jasa pegadaian.

Metode pengumpulan data yang dipakai adalah menggunakan data primer, yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara secara langsung terhadap konsumen Perum Pegadaian Cabang Gading yang dilakukan dengan menyebarkan angket atau questioner kepada responden secara acak. Adapun alat analisis yang dipakai dalam penelitian ini adalah OLS (*Ordinari Least Square*), dengan teknik penaksiran modelnya menggunakan bentuk regresi linear. Sedangkan untuk analisis model lebih lanjut digunakan pengujian kriteria statistik dan pengujian validitas asumsi klasik.

Dari hasil pengolahan data sistem komputerisasi program microstat, diperoleh hasil bahwa banyaknya jenis kebutuhan, nilai barang jaminan dan jumlah tanggungan keluarga memberikan pengaruh yang positif terhadap tingkat pembelian jasa di Perum Pegadaian. Adapun variabel nilai barang jaminan terbukti memberikan pengaruh yang paling dominan sehingga hipotesis yang dapat diajukan dapat diterima kebenarannya. Sedangkan dari pengujian terhadap asumsi klasik baik multikolinearitas, heteroskedastisitas dan autokorelasi tidak ditemukan penyimpangan yang berarti. Dengan terpenuhinya kriteria asumsi klasik pada model persamaan ini, maka koefisien-koefisien regresi pada model persamaan yang diestimasi bisa dipakai untuk mengadakan analisis dan menginterpretasikan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini.

Kata kunci : pegadaian, pembelian jasa pegadaian, jenis kebutuhan, banyaknya tanggungan keluarga dan nilai barang jaminan

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Kinerja perbankan dan lembaga keuangan lainya selama tahun 2005 telah menunjukkan perbaikan seiring dengan membaiknya perekonomian nasional serta sebagai hasil dari restrukturisasi menyeluruh yang dilakukan pemerintah dan Bank Indonesia. Namun demikian secara fungsi intermediate keuangan dari industri perbankan dan lembaga keuangan lainnya belum berjalan normal dalam mendukung pemulihan ekonomi nasional. Hal itu tidak terlepas dari permasalahan yang dihadapi oleh sektor riil maupun perbankan itu sendiri di samping masalah masalah besarnya faktor resiko dan ketidakpastian berkaitan dengan kondisi politik dan keamanan dalam negeri.

Di sektor riil, proses restrukturisasi kredit, utang luar negeri dan perusahaan secara keseluruhan masih berjalan lambat. Kondisi itu menyebabkan peningkatan kegiatan sektor riil tidak dapat berjalan lebih cepat karena sebagian besar perusahaan yang masih dalam proses restrukturisasi tersebut merupakan komponen terbesar dari perekonomian nasional.

Di sisi perbankan, belum pulihnya fungsi intermediasi tidak terlepas dari masih tingginya ketidakpastian di tengah situasi politik yang belum stabil dan masih berlangsungnya proses konsolidasi internal perbankan dalam rangka pemenuhan berbagai ketentuan prudential Bank Indonesia. Perbankan tersebut telah menyebabkan penyaluran kredit perbankan belum optimal

meskipun telah mulai mengalami peningkatan khususnya pada paruh kedua 2005. Menurut laporan tahunan Bank Indonesia masih rendahnya pertumbuhan kredit perbankan di Indonesia disebabkan oleh beberapa faktor antara lain:

1. Debitur potensial masih terbatas sehubungan dengan masih banyaknya debitur berskala besar dalam proses penyehatan di Badan Penyehatan Perbankan Nasional.
2. Sebagian penyalur kredit baru diberikan dalam bentuk dan kecil dengan tujuan konsumsi.
3. Perbankan menilai bahwa resiko perbankan masih tinggi meskipun terdapat permohonan kredit oleh nasabah baru.
4. Para debitur belum melakukan penarikan atas komitmen kredit secara optimal karena belum didukung oleh iklim usaha yang kondusif.
5. Beberapa bank rekapitalisasi masih mengalami masalah likuiditas menghadapi kesulitan untuk menjual obligasi yang dimiliki karena belum berkembangnya pasar sekunder obligasi pemerintah
6. Beberapa Bank masih menghadapi masalah yang terkait dengan rasio modal cadangan dan pelanggaran batas maksimum pemberian kredit.

Kondisi perbankan nasional yang masih menjalani proses penyehatan dan sangat hati-hati dalam menyalurkan kredit pada masyarakat, membuat pegadaian menjadi alternatif untuk mendapatkan pinjaman dengan cepat dan mudah. Saat situasi seperti ini, para pengusaha yang memiliki akses perbankan

mulai memalingkan muka ke Pegadaian guna menghindari kemungkinan resiko buruk yang dialaminya.

Lahirnya Peraturan Pemerintah No 103 / 2000 merupakan penyempurnaan dari PP No 10/1990 ini menyebutkan bahwa maksud dan tujuan Perum Pegadaian adalah menyediakan dana atas dasar hukum gadai dan jasa di bidang keuangan lainnya berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Jadi jelas sekali bila situasi seperti ini peran Perum Pegadaian sangat dibutuhkan terutama bagi yang memerlukan sejumlah dana dalam waktu cepat.

Pada saat nasabah mendapatkan uang pinjaman, mereka tentunya mengharapkan secepat mungkin untuk dilayani. Makin cepat dilayani maka nasabah akan merasa dihormati yang akhirnya akan menyenangkan bagi nasabah tersebut dan nasabah tidak segan untuk dilayani di Perum Pegadaian.

Seseorang dapat langsung berhubungan dengan Perum Pegadaian bila bermaksud mendapatkan kredit dari lembaga keuangan tersebut dengan cara memproduktifitas barang berharga miliknya sebagai jaminan kredit gadai. Sesuai dengan motto Perum Pegadaian “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” maka lembaga keuangan tersebut bisa menyediakan dana untuk menutupi kesulitan keuangan masyarakat tanpa harus menunggu hari berikutnya.

Demikian pula dengan sistem perkreditan di Perum Pegadaian dimana dalam pemberian kredit kepada masyarakat, lembaga perkreditan ini sebagai kreditur akan meminta benda sebagai gadai jamin. Agunan gadai dapat berwujud barang-barang bergerak maupun barang yang tidak bergerak yang

terletak di bawah kekuasaan kreditur. Dengan barang-barang berharga tersebut maka pihak Perum Pegadaian berkewajiban memelihara dan merawat hingga batas waktu yang ditentukan.

Keberpihakan Perum Pegadaian ke semua pihak bisa dibuktikan lewat praktek operasional cabang-cabang perum Pegadaian yang tersebar di seluruh Indonesia. Dalam tahun 2000 kinerja perum Pegadaian menunjukkan perkembangan yang baik bila dibandingkan tahun sebelumnya. Hal itu tidak terlepas dari peningkatan jangkauan pelayanan, yang mana Perum Pegadaian mampu menambah cabang dari 650 unit menjadi 700 unit yang tersebar di seluruh Indonesia. Peningkatan aktivitas usaha Perum Pegadaian tercermin dari omset kegiatan usaha atau pinjaman yang diberikan.

Dalam pembukaan Undang-Undang Dasar 1945 ditegaskan bahwa salah satu tujuan bangsa Indonesia yang hendak dicapai adalah untuk memajukan kesejahteraan umum dan mewujudkan keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia. Dalam rangka memajukan kesejahteraan umum dan mewujudkan keadilan sosial maka pelaksanaan pembangunan perlu ditingkatkan dan diperluas terutama di bidang ekonomi, hal itu lebih mendorong terwujudnya masyarakat adil dan makmur baik materil dan spiritual yang mencakup seluruh lapisan masyarakat.

Pembangunan yang telah dicapai pada PJPT II banyak memberikan kesempatan yang lebih banyak kepada masyarakat terutama pada pengusaha kecil dan golongan ekonomi lemah untuk memperkuat dan meningkatkan usahanya. Untuk modal tersebut tidak dapat terpenuhi sendiri bahkan modal

ini menjadikan problem bagi mereka. Mengingat pentingnya peranan modal bagi peningkatan usaha maka pemerintah memberikan beberapa alternatif untuk memperoleh kredit salah satunya adalah pemberian kredit melalui Perum Pegadaian.

Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan, Perum Pegadaian memberikan pinjaman kredit dengan bunga yang rendah. Hal itu dimaksudkan untuk menghilangkan kebiasaan meminjam melalui rentenir, di samping itu Pemerintah bermaksud mengarahkan Perum Pegadaian pada satu tujuan yaitu untuk membina golongan ekonomi lemah

Syarat utama pemberian kredit di Perum Pegadaian adalah harus menyerahkan barang sebagai barang jaminan atau dengan kata lain pemberian kredit atas dasar hukum gadai. Sebagaimana tertuang dalam KUHPer pasal 1150.

Pasal 1150, yaitu :

“Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang berpiutang atas suatu barang bergerak yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya dan yang memberikan kepada si berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang-orang berpiutang lainnya; dengan kecualian barang untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkan setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya harus didahulukan”.

Pasal 1160, yaitu :

“Barang gadai tidak dapat dibagi-bagi sekalipun utangnya diantar para pewaris si berutang atau diantara para warisnya si berutang dapat dibagi-bagi, seseorang pewaris berutang yang telah membayar bagiannya tidak dapat menuntut pengembalian bagiannya dalam barang gadaianya, utangnya belum dibayar sepenuhnya, sebaliknya seorang waris si berpiutang yang telah menerima bagiannya dalam piutangnya tidak diperkenankan mengembalikan barang gadaianya bagi kerugian kawan waris yang belum dibayar”. (Subekti, Kitab Undang-undang Hukum Perdata : 297)

Dengan demikian dapat disimpulkan kredit yang dikeluarkan Perum Pegadaian cocok untuk orang yang mengalami kesulitan likuidalitas untuk memenuhi kebutuhannya. Sesuai dengan atribut yang dimiliki Perum Pegadaian yaitu cepat dan mudah, aman serta credo : “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”, masyarakat dapat memanfaatkan kredit pegadaian untuk memenuhi kebutuhannya.

Begitu pula di Surakarta, peran Perum Pegadaian cabang Mojosoongo juga banyak dirasakan manfaatnya oleh masyarakat. Perum Pegadaian cabang Mojosoongo sebagai salah satu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak di bidang jasa diarahkan untuk mengusahakan penyediaan dana dan jasa di bidang keuangan lainnya bagi masyarakat. Kegiatan utama Perum Pegadaian adalah memberikan kredit kepada masyarakat. Yang membedakan antara yang diberikan oleh pegadaian dengan lembaga keuangan lainnya terletak pada

sistem pelayanan pinjaman. Prosedur pelayanan pinjaman Perum Pegadaian sangat mudah dimana calon nasabah hanya menyerahkan barang berharga secara langsung sebagai jaminan.

B. PERUMUSAN MASALAH

Dalam usaha meningkatkan perekonomian atau menggairahkan ekonomi lemah Perum Pegadaian merupakan BUMN yang memberikan kredit dengan sewa modal yang rendah serta prosedur yang mudah, cepat dan aman diharapkan dengan fasilitas ini masyarakat semakin giat melakukan dan memanfaatkan jasa pegadaian sehingga usahanya-usahanya bisa berkembang dan taraf hidupnya bisa meningkat. Oleh karena itu sebagai pokok masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini :

1. Apakah terdapat pengaruh dari jenis kebutuhan terhadap tingkat pembelian jasa Pegadaian ?
2. Apakah terdapat pengaruh dari nilai barang jaminan terhadap tingkat pembelian jasa Pegadaian ?
3. Apakah terdapat pengaruh dari jumlah tanggungan keluarga terhadap tingkat pembelian jasa Pegadaian ?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh dari jenis kebutuhan terhadap tingkat pembelian jasa Pegadaian.

2. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh dari nilai barang jaminan terhadap tingkat pembelian jasa Pegadaian.
3. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh dari jumlah tanggungan keluarga terhadap Tingkat pembelian jasa Pegadaian.

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, masukan, bahan pertimbangan dalam menetapkan strategi Perum Pegadaian cabang Gading untuk meningkatkan kinerja di masa yang akan datang.
2. Bagi penulis memperoleh data secara rinci tentang pegadaian termasuk faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan jasa pegadaian.
3. Bagi pembaca dapat memberikan wawasan yang lebih luas sehingga tidak salah pengertian tentang adanya Perum Pegadaian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Perilaku Konsumen

Untuk memahami pemasaran perusahaan harus mengerti tingkah laku konsumen, keberhasilan atau kegagalan pemasaran banyak tergantung pada reaksi konsumen. Reaksi konsumen dimulai semenjak konsumen melaksanakan pembelian dan belum berakhir pada saat pembelian. Menurut Michael Minor pengertian perilaku konsumen adalah :

Studi tentang ubit pembelian dan proses pertukaran yang melibatkan perolehan, konsumsi, dan pembuangan barang, jasa, pengalaman serta ide-ide. (Michael Minor, 2002 : 6)

Dari definisi tersebut dapat ditarik dua pengertian penting, yaitu sebagai berikut :

B. Proses Pengambilan Keputusan

Dalam proses pengambilan keputusan ini, individu-individu tersebut terlibat dalam dua kegiatan yaitu :

a. Peranan Pembelian

Secara spontan apabila melihat seseorang membeli suatu produk akan tampak bahwa keputusan membeli terletak pada dirinya sendiri. Pada kenyataannya pembelian-pembelian tersebut melibatkan satu orang atau lebih banyak dimana masing-masing peranan orang mempunyai peranan yang berbeda-beda. Peranan pembelian dapat dibedakan sebagai berikut :

1. Inisiator (pencetus gagasan)
 2. Influencer (pemberi pengaruh)
 3. Decider (pengambil keputusan)
 4. Buyer (pembeli)
 5. User (pemakai)
- b. Tahap-tahap dalam proses keputusan membeli

Tingkah laku membeli dapat dipandang sebagai suatu proses dimana seseorang itu berinteraksi dengan lingkungannya guna pengambilan keputusan atas produk dan jasa di pasar.

Konsumen melalui melalui proses keputusan yang sama terdiri dari:

1. Penentuan masalah
2. Mencari informasi
3. Evaluasi alternative
4. Mengambil keputusan untuk membeli
5. Perilaku pasca pembelian

C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen : ketika konsumen membuat keputusan, konsumen tidak berada di tempat yang terisolasi dari lingkungan sekitar. Perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor- faktor lingkungan, yaitu sebagai berikut :

- a. Faktor ekstern, faktor dari luar seseorang
1. Kebudayaan

Kebudayaan ini bersifat sangat luar dan menyangkut aspek kehidupan manusia. Menurut Wiliam J. Stanton :

Kebudayaan adalah simbol dan fakta yang kompleks yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan tingkah laku manusia dalam masyarakat yang ada. (Wiliam J.S,1987 : 59)

2. Kelas sosial

Pada pokoknya manusia dikelompokkan dalam tiga golongan yaitu golongan atas, golongan menengah dan gol rendah. Dasar yang dipakai dalam golongan itu adalah tingkat pendapatan, macam perumahan dan lokasi tempat tinggal. Keanggotaan seseorang dalam kelompok dapat menentukan tingkah laku dalam pembelian.

3. Keluarga

Dalam keluarga masing – masing anggota dapat berbuat yang berbeda untuk melakukan pembelian, oleh karna itu manajer pemasaran perlu mengetahui siapa yang mempengaruhi, siapa yang membuat keputusan, siapa yang melakukan pembelian dan siapa yang memakai produknya.

4. Kelompok Referensi Kecil

Konsumen selalu mengawasi kelompok tersebut baik tingkah laku fisik maupun mentalnya. termasuk kelompok kecil antara lain serikat buruh, tim atletik, lingkungan keluarga dan lain – lain. Dalam hal ini hal ini manajer pemasaran perlu mengetahui siapa yang menjadi pelopor

opini dari suatu kelompok, sebab pelopor opini ini mempengaruhi para anggota yang lain dalam kelompok yang bersangkutan.

5. Interpersonal

Hubungan antar personal mempengaruhi seseorang dalam pembelian jasa dan barang. Interaksi yang dilakukan dengan orang tertentu akan menentukan keputusan pembelian otot suatu barang dan jasa.

b. Faktor intern adalah faktor dari diri seseorang

1. Motivasi

Apa sebenarnya yang melatar belakangi seseorang dalam melakukan pembelian suatu barang dan jasa. Dari berbagai faktor manajer pemasaran harus mengetahui faktor yang paling dominant

2. Nilai

Informasi yang didapat dari calon pembeli digunakan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai alternatif – alternatif yang dihadapinya serta daya tarik masing – masing alternatif.

3. Persepsi

Produk dengan harga tinggi akan dipersepsikan sebagai produk yang bagus atau produk dengan harga tertentu akan memberikan persepsi yang lebih bagi konsumen. Manajer pemasaran harus mengetahui proses konsumen dari golongan pendapatan tinggi, sedang, menengah.

4. Kepribadian

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai pola individu yang menentukan tanggapan untuk bertindak laku. Untuk mempelajari

kepribadian yang telah dikenal psikoanatik, yaitu motif pembelian terhadap sebuah produk, penjual tertentu atau tindakan pembelian yang lain dapat disembunyikan. Hal ini dapat diketahui dengan mengadakan teknik – teknik penelitian yang layak yang disebut riset motivasi.

5. Konsep Diri

Konsep diri merupakan cara bagi seseorang untuk melihat dirinya sendiri dan pada saat yang sama ia mempunyai pemikiran tentang dirinya sendiri dan orang lain. Manajer pemasaran harus dapat mengidentifikasi tujuan konsumen karena dapat mempengaruhi konsumen.

6. Keyakinan

Keyakinan mengenai merk barang dapat didasarkan pada pengalaman atau informasi yang diperoleh. Pembeli cenderung untuk mendapatkan keyakinan bahwa tiap merk barang mempunyai kelebihan dalam dalam atribut – atribut tertentu.

7. Sikap dan Kepercayaan

Merupakan faktor yang ikut mempengaruhi pandangan dan perilaku pembelian. Sikap itu sendiri mempengaruhi kepercayaan begitu juga sebaliknya.

D. Pengertian Pemasaran dan Manajemen Pemasaran

Pada mulanya terdapat kesenjangan antara produksi yang menghasilkan barang dan jasa dengan konsumen yang membutuhkan barang

dan jasa tersebut. Perbedaan ini bisa timbul karena adanya perbedaan waktu, tempat, persepsi dan jumlah sehingga dibutuhkan sistem penyampaian kepada konsumen, bagaimana mendapatkan barang dan jasa yang dibutuhkan. Sehingga pemasaran merupakan salah satu kegiatan perekonomian yang menciptakan nilai ekonomi, artinya dalam pemasaran harus dapat menafsirkan kebutuhan konsumen dan mengkombinasikan dengan pasar dengan pasar. Sistem ini dikenal dengan istilah pemasaran.

Definisi pemasaran menurut Wiliam J. Stanton adalah sebagai berikut :

Suatu sistem keseluruhan dari kegiatan – kegiatan usaha yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. (Wiliam J.S, 1987 :4)

Sedangkan menurut Mc Carthy pengertian pemasaran adalah :

Pemasaran menunjukkan suatu performance kegiatan bisnis yang menyangkut penyaluran barang dan atau jasa dari produsen ke konsumen dan mencapai tujuan prosedur. (Mc Carthy, 1986 : 13)

Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa suatu kegiatan pemasaran sudah dimulai sebelum barang tersebut diproduksi dan tidak berakhir saat barang tersebut berpindah tangan ke konsunen. Selanjutnya agar kegiatan pemasran berjalan lancar, dibutuhkan suatu kerangka yang mampu mengelolanya. Perangkat tersebut berupa manajemen pemasaran.

Manajemen Pemasaran adalah :

Analisa, perencanaan, penerapan dan pengendalian terhadap program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan pertukaran dan hubungan yang menguntungkan dengan pasar sasaran dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi. (Philip K, 1998 : 20)

Artinya dengan adanya manajemen pemasaran ini, diharapkan proses pertukaran antara produsen dan konsumen dapat berjalan lancar.

Dan saling menguntungkan seperti tersirat dalam pengertian manajemen pemasaran di atas.

E. Konsep Pemasaran

Agar kegiatan pemasaran dapat berjalan lancar dibutuhkan suatu konsep pemasaran yang jelas. Adapun hal – hal yang mendasari konsep pemasaran adalah sebagai berikut :

- a. Semua operasi perencanaan perusahaan harus berorientasi pada konsumen
- b. Saran perusahaan harus volum penjualan yang menghasilkan laba, jadi bukan volum penjualan demi volum itu sendiri.
- c. Semua kegiatan pemasaran dari perusahaan harus di koordinasi secara koordinator.

Definisi konsep pemasaran menurut William J. Stanton :

Sebuah filsafat bisnis yang mengatakan bahwa kepuasan, keinginan dari konsumen adalah dasar kebenaran sosial dan ekonomi kehidupan dari perusahaan. (Wiliam J.S,1987 :6)

Dari definisi di atas dapat dikembangkan dalam tiga unsur pokok konsep pemasaran yaitu

a. Orientasi Pada Konsumen

Perusahaan yang ingin benar-benar memperhatikan konsumennya harus:

1. Menentukan kebutuhan pokok (basic need) demi pembeli yang ingin dilayani.
2. Menentukan kelompok pembeli yang akan dijadikan sasaran penjualan karena perusahaan tidak dapat memenuhi segala kebutuhan konsumen, maka perusahaan harus memilih kelompok pembeli tertentu
3. Mengadakan penelitian konsumen mengukur, menilai dan menafsirkan keinginan, sikap serta perilakunya.

b. Penyusunan Kegiatan Secara Integral

Penyusunan kegiatan pemasaran berarti bahwa setiap kegiatan dalam perusahaan turut berkecimpung dalam suatu usaha yang terkoordinasi untuk memberikan kepuasan konsumen.

c. Keputusan Konsumen

Faktor yang menentukan apakah perusahaan dalam jangka panjang akan mendapat laba ialah banyak sedikitnya kebutuhan konsumen yang dapat dipenuhi.

F. Pedagang Pasar

Pengertian pasar menurut Basu Swastha, D.H. adalah :

Tempat dimana pembeli dan penjual bertemu dan berfungsi, barang dan jasa tersedia untuk dijual dan terjadi perpindahan hak milik.

Sedangkan menurut Wiliam J.Stanton

Pasar adalah orang – orang yang mempunyai keinginan untuk pasar, mempunyai uang untuk belanja dan kemampuan untuk membelanjakannya.

Dari definisi pasar dapat dikemukakan tentang maksud dari pedagang pasar, yang artinya orang yang melakukan penjualan barang dan jasa.

G. Segmentasi Pasar

a. Pengertian segmentasi pasar

Segmentasi pasar adalah Membagi pasar menjadi segmen – segmen pasar tertentu yang dijadikan sasaran penjualan yang akan dicapai dengan marketing mix tertentu (B. Swastha, 1987 : 122).

Segmen pasar merupakan suatu falsafah yang berorientasi pada perbedaan konsumen. Jadi perusahaan yang berorientasi pada perbedaan konsumen akan membagi pasarnya ke dalam masing – masing segmen bersifat homogen. Homogenitas masing – masing segmen tersebut disebabkan adanya perbedaan – perbedaan dalam kebiasaan membeli, cara menggunakan barang, kebutuhan pemakai, motif pembelian dan tujuan pembelian.

b. Dasar - dasar untuk menjalankan segmentasi pasar adalah sebagai berikut :

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis dilakukan dengan cara membagi pasar ke dalam unit – unit geografis seperti : Negara, Propinsi, Kabupaten, Kota, Desa, dan sebagainya. Perusahaan dapat bersegmentasi di semua segmen, tapi harus mempertimbangkan perbedaan kebutuhan dan selera yang ada di masing – masing wilayah.

2. Segmentasi Demografis

Segmentasi jenis ini memisahkan pasar ke dalam kelompok – kelompok yang didasarkan pada variasi demografis seperti : umur, jenis kelamin, siklus kehidupan keluarga, pendidikan, pendapatan, agama, suku dan kebangsaan serta jabatan.

Variabel demografi merupakan dasar yang paling terkenal untuk segmentasi pasar sebab :

- a) Keinginan dan kebutuhan konsumen seringkali sangat berhubungan dengan variabel kependudukan.
- b) Mudah diperoleh
- c) Lebih mudah diukur secara kuantitatif dibanding dengan variabel lain.

3. Segmentasi Psikologi

Pada jenis segmentasi psikologis ini para konsumen dibagi menjadi beberapa kelompok: sifat pemberani, liberal, radikal, leadership,

kepribadian, sikap, opini, corak hidup ,manfaat produk yang diinginkan dan lain sebagainya.

4. Segmentasi Psikografi

Misal kelompok budaya, kelas – kelas sosial kelompok kecil dan lain sebagainya.

5. Segmentasi Tingkah Laku Pembeli

Segmentasi ini membagi konsumen ke dalam rata – rata pemakaian loyalitas pada merk, sensitivitas terhadap pemasaran (harga, kualitas, pelayanan, promosi dan lain sebagainya).

c. Alasan Mengadakan Segmentasi Pasar

1. Pasar bersifat dinamis, tidak statis dan berlangsung terus menerus tentang sikap, siklus kehidupan, kondisi keluarga, pendapatan pola geografi dan sebagainya
2. Pasar suatu produk disesuaikan dengan siklus kehidupan produk dimulai dari tahap berkenalan sampai tahap penurunan. Dengan menyatukan program pemasaran yang diajukan ke segmen – segmen yang dituju manajemen dapat melaksanakan kegiatan – kegiatan pemasaran yang lebih baik.

H. Pengelolaan pemasaran jasa

a. Pengertian Jasa

Pengertian jasa menurut Basu Swastha, D H adalah :

Barang yang tidak kentara (*intangibel produt*) yang dibeli dan dijual di pasar melalui suatu transaksi pertukaran yang memuaskan.

Pengertian tersebut diatas menitik beratkan pada kepuasan, karena adanya pertukaran dari kedua belah pihak atas produk tertentu dimana produk tersebut tidak berwujud nyata. Bila kedua belah pihak telah puas berarti pertukaran pembelian, ataupun tidak melalui transaksi jual beli.

Menurut Philip Kotler :

Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan suatu pada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud, tidak kentara dan tidak pula berakibat pada pemilikan sesuatu. Produksinya tidak bisa dikaitkan dengan suatu produk fisik

Menurut pengertian tersebut dikatakan bahwa manfaat adalah tujuan utama dari kegiatan jasa. Dimana kegiatan tersebut tidak berwujud produk nyata, jadi jasa tidak berwujud tapi dapat dirasakan manfaatnya. Dari kedua definisi di atas dapat dikatakan bahwa jasa merupakan benda tidak berwujud yang memberikan kepuasan bagi yang membutuhkan.

Definisi lain bahwa suatu jasa disebut :

Sebagai jasa profesional apabila saja yang dibeli oleh industri atau lembaga, pribadi atau organisasi, jasa itu dirancang untuk menyempurnakan prestasi atau kesejahteraan organisasi dan mengurangi ketidakpastian dengan penerapan keterampilan yang berasal dari serangkaian pengetahuan yang resmi dan diakui, yang bisa bersifat antar disiplin dan yang memberikan tolak ukur penaksiran atas hasil penerapan jasa tersebut.

Dari definisi jasa profesional tersebut diatas bahwa apa yang sebenarnya ditawarkan oleh organisasi pelayanan jasa profesional kepada konsumennya bukan keterampilan dan kemauan semata – mata, tetapi kepercayaan, sesuai yang memilih dan yang menanggung resiko, mengurangi ketidakpastian atau dengan kata lain menimbulkan harapan.

b. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki empat karakteristik utama yang sangat mempegaruhi rancangan program pemasaran.

1. Jasa tidak berwujud

Jasa merupakan sesuatu yang tidak berwujud, tidak seperti produk fisik, jasa tidak bisa dilihat, dirasa, diraba, di dengar atau dicium sebelum jasa itu dibeli, sehingga dapat dikatakan bahwa jasa itu merupakan sesuatu yang belum pasti.

2. Tidak dapat dipisahkan

Umumnya jasa dihasilkan dan dikonsumsi secara bersama tidak seperti fisik yang diproduksi dan disimpan dalam persediaan di distribusijan lewat berbagai penjualan dan kemudian baru di konsumsi.

3. Variabilitas

Jasa sangat bervariasi karena sangat bergantung pada siapa yang menyediakan dan kapan serta dimana jasa itu dilakukan, perusahaan jasa dapat mengambil tiga langkah ke arah kontrol kualitas :

a) Adalah investasi dalam seleksi dan pelatihan karyawan yang baik

b) Menstandarisasi proses pelaksanaan jasa di seluruh organisasi. Hal ini dibantu dengan menyiapkan rencana jasa yang menggambarkan proses dan peristiwa jasa untuk mengenali kemungkinan titik kegagalan dalam pemberian jasa

c) Memonitor kepuasan konsumen lewat sistem saran dan keluhan survey konsumen dan belanja perbandingan, sehingga pelayanan yang kurang dapat di deteksi dan diperbaiki

4. Tidak tahan lama

Jasa tidak bisa disimpan. Tidak tahan lamanya jasa menjadi masalah bila permintaan tetap, karena mudah mengatur staff untuk melakukan jasa lebih dahulu. Jika permintaan berfluktuasi perusahaan akan mengalami masalah yang rumit.

c. Strategi Pemasaran Untuk Perusahaan

Jasa biasanya lebih tinggi dalam kualitas pengalaman dan kepercayaan. Konsumen merasakan lebih banyak resiko dalam pembelian jasa. Hal ini membawa konsekuensi. Pertama, konsumen yang biasanya lebih tergantung pada promosi dari mulut ke mulut dari pada iklan perusahaan jasa, kedua, konsumen sangat mengandalkan harga, personalia dan petunjuk fisik untuk mencari kualitas jasa, ketiga, apabila puas konsumen sangat setia pada penyedia, dengan demikian strategi pemasaran sangat dibutuhkan dalam perusahaan jasa.

Perusahaan jasa menghadapi tiga tugas yaitu : meningkatkan kompetitif, kualitas jasa dan produktivitasnya, walaupun ketiganya sering

berhubungan dalam tertentu, tetapi akan dibahas secara terpisah sebagai berikut :

1. Mengelola perbedaan

Pemasaran jasa sering mengeluh tentang sulitnya membedakan jasanya dengan jasa pesaingnya. Persaingan harga yang hebat sangat diperhitungkan konsumen dengan jeli, sehingga dalam hal ini sejauh konsumen melihat suatu jasa cukup homogen, konsumen akan lebih memperhatikan harga daripada penyedia solusi untuk kompetisi harga adalah mengembangkan penawaran, penyampaian, dan kesan yang berbeda, penawaran ini dapat mencakup keistimewaan inovatif utama adalah sebagai inovasi jasa mudah ditiru. Hanya sedikit yang mudah dipertahankan dalam waktu yang lama. Namun perusahaan jasa yang meriset dan memperkenalkan inovasi secara teratur akan memperoleh reputasi untuk inovasi dapat menahan pelanggan yang menginginkan yang terbaik.

2. Mengelola Kualitas Jasa

Salah satu cara membedakan sebuah perusahaan jasa adalah memberikan jasa dengan kualitas tinggi dari pesaingnya secara teratur. Kuncinya adalah memenuhi atau melebihi kualitas jasa pesaing. Sasaran konsumen dibentuk oleh pengalaman masa lalunya, pembicaraan dari mulut ke mulut dan emosi yang dilakukan oleh perusahaan jasa, konsumen memilih penyedia jasa berdasarkan hal ini dan setelah menerima jasa, konsumen membandingkan jasa yang

dialami dengan jasa yang diharapkan. Jika jasa yang dialami terletak di bawah jasa yang diharapkan, maka pelanggan tidak akan berminat lagi. Jika jasa yang dialami memenuhi atau melebihi harapannya, maka pelanggan akan menggunakan jasa tersebut.

3. Mengelola Produktivitas

Perusahaan jasa berada di bawah tekanan berat untuk meningkatkan produktivitasnya, karena bisnis juga sangat padat tenaga kerja dan biaya meningkat dengan cepat.

Ada lima pendekatan untuk meningkatkan produktivitas jasa :

- a. Menyuruh penyedia jasa bekerja lebih keras atau lebih cekatan
- b. Meningkatkan kuantitas juga dengan melepaskan kualitas tertentu.
- c. Mengindustrialisasikan jasa dengan menambah peralatan dan menstandarisasi produk.
- d. Mengurangi atau menghilangkan kebutuhan akan jasa dengan menemukan suatu solusi produk.
- e. Merancang jasa yang lebih efektif.

I. Bentuk Dan Keputusan Menggunakan Jasa Pegadaian

Perum pegadaian menjual jasa kepada masyarakat dalam berbagai bentuk antara lain :

1. Jasa gadai

Merupakan kredit jangka pendek guna memenuhi kebutuhan dan harus dipenuhi saat itu juga, berdasarkan hukum gadai dengan jaminan benda bergerak seperti : perhiasan, alat rumah tangga dan lain – lain.

Sedangkan pengertian gadai adalah :

Suatu hak yang diperoleh kreditur atau suatu barang bergerak, yang diberikan kepadanya oleh debitur atau organisasi lain atas namanya untuk menjamin suatu hutang dan yang memberikan kewenangan pada kreditur untuk mendapatkan pelunasan dari barang – barang tersebut telah dahulu dari kreditur lainnya, terkecuali biaya-biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk memelihara benda itu, biaya-biaya mana yang harus didahulukan. (Sri Soedewi :97)

Pengertian jaminan kredit diartikan sebagai pengesahan kekayaan atau pernyataan kesanggupan seseorang untuk menanggung pembayaran kembali suatu utang

2. Jasa taksiran

Merupakan jasa yang diberikan perum pegadaian kepada seluruh lapisan masyarakat untuk mengetahui kualitas barang perhiasan (emas dan berlian). Hal ini bermanfaat dimana masyarakat dapat mengetahui secara pasti karatase emas atau berlian yang dimiliki, sehingga kemungkinan kerugian (kepentingan konsumen terlindungi).

3. Jasa titipan

Jasa ini bermanfaat apabila pemilik rumah meninggalkan rumahnya dalam waktu yang relatif lama (berlibur, naik haji dan lain – lain). Barang-barang yang bisa dititipkan di pegadaian seperti perhiasan, kendaraan, dan sebagainya. Pada dasarnya semua lapisan masyarakat dapat memanfaatkan jasa perum pegadaian, karena dana yang harus segera dipenuhi saat itu juga.

Menurut Subagyo dalam bukunya Bank dan lembaga keuangan lainnya tentang Pegadaian:

Pegadaian merupakan lembaga keuangan bukan bank yang memberikan kredit masyarakat dengan corak khusus yaitu secara hukum gadai

Sejalan dengan misinya prioritas utama diberikan kepada masyarakat baik untuk kebutuhan produktif (misal untuk tambahan modal) maupun untuk kebutuhan konsumtif (untuk kebutuhan sehari-hari).

Keputusan menggunakan jasa berdasarkan pada :

1. Bunga

Berdasarkan ketentuan bunga untuk golongan A dan B jangka waktu pengambilan 4 bulan dengan sewa modal sebesar 1,50% per 15 hari dan 2,00% per 15 hari. Untuk golongan C dan D waktu pengambilan 4 bulan dengan sewa modal 2,25% per hari dan 2,25% atau 2,50% per hari.

Setelah jatuh tempo dan barang yang dijaminkan tidak dapat ditebus dan sewa modal tidak diperpanjang kembali tanpa pemberitahuan pihak pegadaian maka akan barang jaminan akan dilelang satu hari setelah tanggal jatuh tempo. Waktu pelelangan biasanya dilaksanakan pada bulan ke delapan dan jangka waktu untuk barang golongan A dan bulan ke lima untuk barang golongan B, C dan D. Nilai jual pada waktu lelang ditetapkan sekurang-kurangnya 125% dikalikan dengan nilai barang waktu dimintakan kredit. Hasil lelang tersebut digunakan untuk melunasi hutang pokok ditambah dengan sewa modal dan juga untuk biaya lelang 3% dari nilai jualnya apabila masih teedapat kelebihan dana setelah dikurangi dengan kewajiban, maka sisa lelang akan dikembalikan kepada pemilik barang.

2. Jaminan

Secara umum jaminan kredit diartikan sebagai penyerahan kekayaan atau pernyataan kesanggupan seseorang untuk mengganggu pembayaran kembali suatu utang. Berdasarkan pengertian tersebut di atas maka pada prinsipnya setiap pemberian kredit harus dengan jaminan, oleh sebab itu jaminan sendiri dapat berupa benda atau perorangan, jaminan benda dibedakan menjadi 2 macam yaitu :

a. Jaminan benda tidak bergerak

Jaminan benda tidak bergerak dapat berupa hipotek

Menurut H.F.A. Vollmar, hipotik adalah

Suatu hak kebendaan atas benda – benda tidak bergerak seperti hak gadai tidak bertujuan untuk memberikan kenikmatan dari barangnya kepada yang berhak tetapi hanya merupakan jaminan untuk pembayaran dari hutang-hutangnya dengan hak-hak pendahuluan

Tujuan dari hipotek itu sendiri adalah untuk memberikan jaminan kepada yang berpiutang utang. Dalam hal jaminan berupa hipotek maka yang berpiutang memegang sertifikat tanah atau lainnya.

b. Jaminan Benda Bergerak

Jaminan benda bergerak dapat berupa financia

Financia adalah hak milik berdasarkan kepercayaan atas barang bergerak dengan tetap menguasai barang-barang tersebut.

Jaminan seseorang adalah suatu perjanjian ketiga yang menyanggupi pihak kreditur bahwa ia menanggung pembayaran suatu hutang bila yang berhutang tidak menepati kewajibanya.

Dalam kaitanya dengan perum pegadaian yang tercantum dalam pasal 20 baku tata pekerjaan tahun 1981 mengenai besar kecilnya pinjaman uang bergantung nilai taksiran harga barang jaminan.

Mengenai barang jaminan dibedakan menjadi 4 (empat) macam yaitu uang yang diberikan kepada konsumen.

1. Untuk barang golongan A dengan uang pinjaman sebesar Rp 5.000 sampai Rp 40.000 per satuan barang jaminan

2. Untuk barang golongan B dengan uang pinjaman sebesar Rp 40.500 sampai Rp 150.000 per satu hari barang jaminan.
3. Untuk barang golongan C dengan uang pinjaman sebesar Rp 151.000 sampai Rp 500.000 per satuan barang jaminan.
4. Untuk barang golongan D dengan uang pinjaman sebesar Rp 510.500 sampai batas maksimum sebesar Rp 20.000.000 per satuan barang.

Uang jaminan yang diberikan konsumen atau nasabah tidak sepenuhnya sesuai dengan harga taksiran barang jaminan yang mana barang jaminan golongan A akan diberikan uang pinjaman sebesar 89% dan harga taksiran, sedangkan untuk barang jaminan B, C dan D akan diberikan uang pinjaman sebesar 86%, 85% atau 83% dan harga taksiran.

c. Pelayanan

Pelayanan yang diberikan Perum Pegadaian kepada konsumen dapat diwujudkan dalam bentuk pemberian jasa. Dimana jasa pelayanan yang diberikan berupa jasa gadai, jasa penitipan barang dan jasa taksiran.

d. Perilaku sesudah menggunakan jasa

Setelah menggunakan jasa di Perum Pegadaian maka para konsumen akan bisa merasakan keuntungan atau manfaat yang bisa diukur dan manfaat ekonomi (manfaat yang bisa diukur dengan

uang dan manfaat non ekonomi manfaat yang tidak bisa diukur dengan uang).

Jika dilihat dari manfaat ekonomi maka bisa diperoleh para konsumen adalah dapat mengatasi masalah keuangan yang sedang mereka hadapi. Sedangkan jika diukur dan manfaat non ekonomi, maka konsumen akan merasakan kepuasan dan ketidakpuasan atas pelayanan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

J. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai bidang Pegadaian pernah dilakukan oleh peneliti pendahulu, sehingga dalam hal ini peneliti bukan satu-satunya peneliti yang pernah mengupas masalah tersebut. Maksud dan dikemukakannya hasil penelitian terdahulu adalah untuk mendukung hipotesis dalam penelitian ini. Adapun peneliti terdahulu dan hasil-hasilnya adalah sebagai berikut:

1. Dyah Rosfita Widowati, dengan studi tentang Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Jasa Perum Pegadaian Cabang Mojosoongo di Surakarta, 1999.

Dengan hasil penelitian :

- a. Distribusi responden menurut jenis kebutuhan dengan tingkat pembelian jasa diperoleh hasil bahwa X^2 hitung $>$ X^2 tabel atau 29.370 $>$ 21.206, sehingga terdapat pengaruh atau keterkaitan antara jenis kebutuhan dengan tingkat pembelian jasa. Dengan perbandingan antara C dengan C_{maks} kecil yaitu : 0.344.

- b. Distribusi responden menurut nilai barang jaminan dengan tingkat pembelian jasa diperoleh hasil bahwa X^2 hitung $> X^2$ tabel atau $141.619 > 16.919$, sehingga terdapat pengaruh atau keterkaitan antara nilai barang jaminan dengan tingkat pembelian jasa. Dengan perbandingan antara C dengan C_{maks} terlalu kecil yaitu : 0.064.
- c. Distribusi responden menurut jumlah tanggungan keluarga dengan tingkat pembelian jasa diperoleh hasil bahwa X^2 hitung $< X^2$ tabel atau $8.376 < 16.919$, sehingga tidak terdapat pengaruh atau keterkaitan antara jumlah tanggungan keluarga dengan tingkat pembelian jasa. Dengan perbandingan antara C dengan C_{maks} terlalu besar yaitu: 0.555.
2. Agus Prasetyo Nugroho, tentang Studi Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Jasa Perum Pegadaian di Purwodadi, 1999.
- Dengan hasil penelitian:
- a. Ada perbedaan yang berarti (significance) antara banyaknya jenis kebutuhan terhadap tingkat pembelian jasa, terdapat dan X^2 hitung $> X^2$ tabel, yaitu $44.008 > 16.919$. Dengan uji kontingensi, didapatkan $C = 0.5528$ dan $C_{maks} = 0.9428$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jenis kebutuhan dengan tingkat pembelian jasa adalah kuat.
- b. Ada perbedaan yang berarti (significance) antara nilai barang jaminan terhadap tingkat pembelian jasa, Nilai barang jaminan yang tinggi, maka tingkat pembelian jasa juga tinggi. Dan hasil perhitungan, X^2 hitung $> X^2$ tabel, yaitu $261.176 > 16.919$. Dengan uji kontingensi, didapatkan C

0.8504 dan $C_{maks} = 0.9428$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa nilai barang jaminan dengan tingkat pembelian jasa ada sangat kuat.

- c. Tidak ada perbedaan yang berarti (significance) antara jumlah tanggungan keluarga terhadap tingkat pembelian jasa pegadaian. Hal ini disebabkan jumlah tanggungan keluarga banyak, jumlah kebutuhan akan banyak pula dan akan semakin bertambah jumlahnya. Dengan demikian jumlah keluarga yang banyak ada kecenderungan takut tidak dapat mengembalikan pinjamannya dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

K. KERANGKA PEMIKIRAN

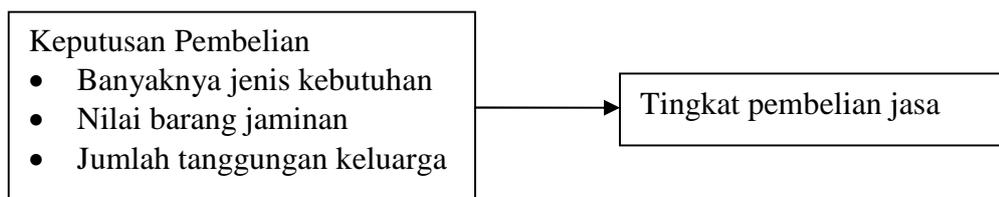
Untuk memahami suatu masalah yang akan dibahas maka diperlukan sebuah kerangka pemikiran yang menjelaskan hubungan antara variabel-variabel yang akan diteliti sehingga masalah yang ada menjadi jelas dan relevan antara dasar teori dengan permasalahannya.

Jenis kebutuhan, nilai barang jaminan dan jumlah tanggungan keluarga merupakan variabel independen, tingkat pembelian jasa-jasa merupakan variabel dependen. Untuk meningkatkan pembelian jasa perlu diperhatikan faktor-faktor yang mendorong pembelian jasa tersebut. Jenis kebutuhan yang sangat banyak sehingga alat kebutuhan terbatas, mendorong calon nasabah datang ke pegadaian. Nilai barang jaminan mempengaruhi berapa besar calon nasabah dapat melakukan pembelian jasa. Variabel independen yang terakhir adalah jumlah tanggungan keluarga. Berapapun tanggungan keluarga pasti akan mempengaruhi kebutuhan yang sangat banyak

Pembelian jasa dapat dilakukan dengan memperhatikan faktor-faktor yang mendorong nasabah membeli jasa. Faktor yang lainnya adalah prosedur yang mudah, sumber informasi yang jelas dan hubungan interpersonal nasabah dengan pegadaian. Dengan demikian, pembelian jasa dapat ditingkatkan dan dapat terjalin hubungan yang baik antar nasabah dan pegadaian.

Gambar 1.1

Kerangka Pemikiran



L. HIPOTESIS

Hipotesis adalah dugaan yang mungkin benar mungkin juga salah. Hipotesis tidak diterima jika salah, dan hipotesis akan diterima jika fakta-fakta membenarkannya. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Terdapat korelasi positif antara jenis kebutuhan dengan tingkat pembelian jasa Pegadaian.
2. Terdapat korelasi negatif antara nilai barang jaminan terhadap tingkat pembelian jasa Pegadaian
3. Terdapat korelasi positif antara jumlah tanggungan keluarga terhadap tingkat pembelian jasa Pegadaian

M. SEJARAH PERUM PEGADAIAN

Perum Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank di Indonesia yang mempunyai fokus usaha memberikan pinjaman kepada masyarakat dalam bentuk gadai, Sebagai lembaga perkreditan yang memberi pinjaman uang dengan jaminan barang-barang bergerak telah lama dikenal di Indonesia, yaitu sejak zaman VOC tahun 1746, sejak berdiri pertama kali sampai sekarang ini Perum Pegadaian telah mengalami lima pemerintahan yaitu :

1. Pegadaian Pada Masa VOC (1746-1811).

Sejarah Pegadaian dimulai pada saat Pemerintah Belanda (VOC) mendirikan BANK VAN LEENING yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan

di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746 atas prakarsa Gubernur Van Imboff (1743-1750). Selain memberikan kredit, lembaga ini juga berperan sebagai Wesel Bank.

2. Pegadaian Pada Masa Penjajahan Inggris (1811-1816).

Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816) Bank Van Leening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari Pemerintah Daerah setempat (*liecentie stelsel*). Namun metode tersebut berdampak buruk pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu metode *liecentie stelsel* diganti menjadi *pacth stelsel* yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayarkan pajak yang tinggi kepada pemerintah.

3. Pegadaian Pada Masa Penjajahan Belanda (1816-1942).

Pada saat Belanda berkuasa kembali pola atau metode *pacth stelsel* tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama di mana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya. Selanjutnya pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan *cultuur stelsel* di mana dalam kajian tentang pegadaian satan yang dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan

Staatsblad (Stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli Pemerintah dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat), selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian.

4. Pegadaian Pada Masa Penjajahan Jepang (1942-1945).

Pada masa pendudukan Jepang gedung kantor pusat Jawatan Pegadaian yang terletak di jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan kantor pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang baik dari sisi kebijakan maupun struktur organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan pegadaian dalam bahasa Jepang disebut 'Sitji Eigeikyuku' , Pimpinan Jawatan Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M.Saubari.

Pada masa ini dengan alasan untuk kepentingan perang, lelang barang-barang berharga seperti emas, intan, berlian dihapuskan sama sekali. Barang-barang yang tidak ditebus menjadi hak milik pemerintah Jepang, demikian pula barang-barang jaminan yang terbuat dari logam seperti kuningan, tembaga yang tidak ditebus menjadi hak milik Pemerintah Jepang untuk kepentingan pribadi mereka.

5. Pegadaian Pada Masa Sesudah Kemerdekaan (1945-sekarang).

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karanganyar (Kebumen) karena situasi

perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Selanjutnya pasca perang kemerdekaan kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia, Dalam masa ini Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961 kemudian berdasarkan PP.No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN) selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.No. 103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM) hingga sekarang.

Visi Perusahaan : Pegadaian pada tahun 2010 menjadi perusahaan yang modern, dinamis, dan inovatif dengan usaha utama gadai.

Misi Perusahaan : ikut membantu program pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah, melalui kegiatan utama berupa penyaluran kredit gadai dan melakukan usaha lain yang menguntungkan.

Kesejahteraan Pegawai

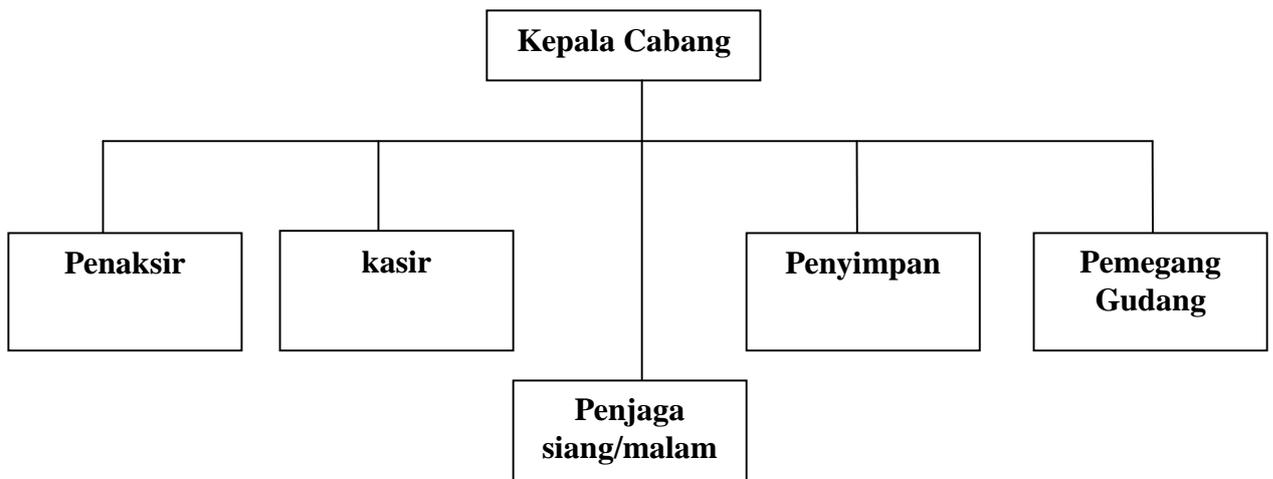
Perum Pegadaian senantiasa memperhatikan kesejahteraan dan pembinaan karyawan. Selain memberi gaji, perusahaan memberikan tunjangan kepada karyawan yaitu berupa tunjangan perusahaan, jabatan, fungsional, transportasi, kesehatan dan jaminan sosial tenaga kerja setiap tahunnya melalui seleksi memberikan kesempatan kepada 25 orang

L. Struktur Organisasi dan Uraian Jabatan Perum Pegadaian

1. Struktur Organisasi

Susunan organisasi Perum Pegadaian pada masing-masing cabang di seluruh Indonesia, pada dasarnya sama yaitu berdasarkan klasifikasi kantor cabang. Adapun susunan organisasi tersebut dapat diketahui melalui

gambar 2 . 1 berikut:



Struktur Organisasi Cabang Perum Pegadaian

2. Uraian Jabatan Kantor Cabang

a. Kepala cabang

1). Tugas Pokok

Mengelola operasional cabang dengan menyalurkan uang pinjaman secara hukum gadai dan melaksanakan usaha-usaha lainnya serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain / masyarakat sesuai ketentuan yang berlaku dalam rangka melaksanakan misi perusahaan.

2). Rincian Tugas

- Menyusun program kerja operasional cabang agar berjalan lancar dan sesuai dengan misi perusahaan.
- Menetapkan taksiran dan mengkoordinasikan kegiatan penaksiran barang jaminan berdasarkan peraturan yang berlaku agar uang pinjaman gadai yang diberikan sesuai peraturan yang berlaku.
- Mengkoordinasikan penyaluran uang pinjaman berdasarkan taksiran barang jaminan agar besarnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Mengkoordinasikan pengembalian uang pinjaman, pendapatan sewa modal dan usaha lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam usaha pengembalian uang perusahaan.
- Mengkoordinasikan pengelolaan barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka menjaga kualitas dan kuantitas barang jaminan.
- Menkoordinasikan pelaksanaan lelang barang jaminan dan penjualan Barang Sisa Lelang (BSL) serta pembayaran uang kelebihan sesuai ketentuan yang berlaku dalam rangka pengembalian uang perusahaan dan uang nasabah.
- Mengkoordinasikan penyelenggaraan pembukuan transaksi keuangan dan barang jaminan serta memelihara dan merawat kekayaan perusahaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mengamankan harta perusahaan.
- Mengkoordinasikan pengelolaan kas dan giro serta modal kerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar modal perusahaan

dapat dimanfaatkan secara berdaya guna dan berhasil guna.

- Mengkoordinasi penyelenggaraan tata usaha dan pelaporan kegiatan operasional cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar tercipta tertib administrasi cabang.
- Melakukan kegiatan promosi sesuai ketentuan, dalam rangka meningkatkan pangsa pasar dan citra baik perusahaan.
- Mewakili kepentingan perusahaan dalam rangka membina dan memelihara hubungan baik dengan pihak luar / masyarakat
- Membina bawahan sesuai ketentuan yang berlaku untuk menunjang kelancaran tugas operasional serta pelayanan yang baik kepada nasabah.
- Mengkoordinasikan, mengawasi dan mendelegasikan wewenang operasional kepada bawahan agar pelaksanaan tugas operasional berjalan terpadu.
- Membuat laporan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas dan pendelegasian wewenang operasional sebagai bahan pertimbangan pimpinan dalam program kerja tahun berikutnya.

3). Syarat-syarat Jabatan

Pangkat dan Golongan : Penata (III/c), serendah-rendahnya (III/a)

Pendidikan formal : SI, D3, SLTA dengan masa kerja minimum
16 tahun di Cabang Pegadaian.

Kursus / diklat : lulus DPt Pengelola Cabang, MMC, dan
Suspim lanjutan

Pemeriksaan Psikologi : Rekomendasi minimal disarankan

Syarat lainnya : Pernah menduduki jabatan penaksir,
mengetahui pengetahuan operasional,
keuangan dan sumberdaya manusia, tidak buta
warna.

b. Wakil Kepala Cabang

1). Tugas Pokok

Melakukan pengawasan terhadap penetapan uang taksiran barang jaminan, uang pinjaman gadai, pengelolaan gudang barang jaminan dan usaha lainnya serta mewakili Kepala Cabang dalam mengelola cabang apabila Kepala Cabang berhalangan, agar pelaksanaan operasional cabang berjalan lancar, efektif, dan efisien.

2). Rincian Tugas

- Menyusun program kerja operasional Cabang agar berjalan lancar dan sesuai dengan misi perusahaan.
- Menetapkan taksiran dan mengkoordinasikan kegiatan penaksiran barang jaminan berdasarkan peraturan yang berlaku agar uang jaminan gadai yang diberikan sesuai peraturan yang berlaku.
- Mengkoordinasikan penyaluran uang pinjaman berdasarkan taksiran barang jaminan agar besarnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka pengembalian uang perusahaan.

- Mengkoordinasikan pengembalian uang pinjaman, pendapatan sewa modal dan usaha lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam usaha pengembalian uang perusahaan.
- Mengkoordinasikan pengelolaan barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka menjaga kualitas dan kuantitas barang jaminan.
- Mengkoordinasikan pelaksanaan lelang barang jaminan dan penjualan Baranag Sisa Lelang (BSL) serta pembayaran uang kelebihan sesuai ketentuan yang berlaku dalam rangka pengembalian uang perusahaan dan uang nasabah,
- Mengkoordinasikan penyelenggaraan pembukuan transaksi keuangan dan barang jaminan serta memelihara dan merawat kekayaan perusahaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku .dalam rangka mengamankan harta perusahaan.
- Mengkoordinasi penyelenggaraan tata usaha dan pelaporan kegiatan operasional cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar tercipta tertib administrasi cabang.
- Melakukan kegiatan promosi sesuai ketentuan, dalam rangka meningkatkan pangsa pasar dan citra baik perusahaan.
- Mewakili kepentingan perusahaan dalam rangka membina dan memelihara hubungan baiMengan pihak luar / masyarakat.
- Membina bawahan sesuai ketentuan yang berlaku untuk menunjang kelancaran tugas operasional serta pelayanan yang baik kepada nasabah.

- Mengkoordinasikan, mengawasi dan mendelegasikan wewenang operasional kepada bawahan agar pelaksanaan tugas operasional berjalanterpadu.
- Membuat laporan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas dan pendelegasian wewenang operasional sebagai bahan pertimbangan pimpinan dalam program kerja tahun berikutnya.

3). Syarat-syarat Jabatan

Pangkat dan golongan : Penata Muda Tk. I (III/b) dan serendah-rendahnya (II/d).

Pendidikan formal : Sarjana Muda (Ekonomi Perusahaan / Manajemen, Administrasi Niaga) dan Program Diploma Bidang Keuangan Spesialisasi Pegadaian. SLTA dengan masa kerja minimum 12 tahun di Cabang Pegadaian.

Kursus / diklat : lulus DPT Pengelola Cabang dan Suspim Lanjutan.

Pemeriksaan psikologi : Rekomendasi minimal disarankan

Syarat lainnya : Pernah menduduki jabatan penaksir, mengetahui pengetahuan operasional, keuangan dan sumberdaya manusia dan tidak buta warna.

c. Penaksir

1). Tugas Pokok

Menaksir barang jaminan, menentukan mutu dan nilai barang, untuk penetapan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan.

2). Rincian Tugas

- Menyiapkan sarana kerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar pemberian kredit gadai berjalan lancar.
- Memberikan pelayanan kepada nasabah dengan cepat, mudah dan aman dalam rangka mewujudkan citra perusahaan.
- Menaksir barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mengetahui mutu dan nilai barang dalam rangka menentukan dan menetapkan uang kredit gadai.
- Menaksir barang jaminan yang akan dilelang berdasarkan peraturan yang berlaku untuk mengetahui mutu dan nilai dalam rangka menentukan harga dasar barang yang akan dilelang.
- Menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka keamanan barang jaminan.

3). Syarat-syarat Jabatan ,

Pangkat dan golongan : Pengatur Muda Tk. I (II/b) dan serendah-rendahnya Pengatur Muda (II/a).

Pendidikan formal : Sarjana Muda (Ekonomi Perusahaan / Manajemen, Administrasi Niaga) dan Program Diploma Bidang Keuangan Spesialisasi Pegadaian, atau SLTA dengan masa kerja 4 tahun.

Kursus / diklat : lulus DPT II Penaksir

Syarat lainnya : Mengetahui pengetahuan barang dan tidak warna.

d. Kasir

1). Tugas Pokok

Melakukan tugas penerimaan dan pembayaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional Kantor Cabang.

2). Rincian Tugas

- Menyiapkan peraiatan dan perlengkapan kerja :
- Menerima modal kerja harian sesuai dengan ketentuan :
- Menyiapkan uang kecil untuk kelancaran pelaksanaan tugas
- Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dan nasabah.
- Penerimaan dari transfer.
- Penerimaan dari hasil penjualan lelang.
- Penerimaan lain-lain.
- Melaksanakan pembayaran untuk pinjaman kredit.
- Pembayaran pengeluaran lain-lain.
- Pembayaran uang kelebihan. Pembayaran pinjaman pegawai.

3). Syarat-syarat Jabatan

Untuk Pegawai Tetap : Serendah-rendahnya Juru Tk. I (I/d)

Pendidikan formal : Serendah-rendahnya SMTA

Untuk pegawai kontrak : Pendidikan formal SMTA Plus (Komputer dan Akuntansi), dan telah menjadi pegawai kontrak sekurang-kurangnya 3 bulan.

Persyaratan lainnya : Jujur, cermat, dan teliti. Lengkap anggota badan.

e. Pemegang Gudang

1). Tugas Pokok

Melakukan pemeriksaan, penyimpanan dan pengeluaran barang jaminan selain barang kantong sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan.

2). Rincian Tugas

- Secara berkala memeriksa keadaan gudang penyimpanan barang jaminan selain barang kantong sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk menjamin keamanan dan keutuhan barang jaminan.
- Menerima barang jaminan selain barang kantong untuk disimpan dalam gudang penyimpanan barang jaminan.
- Mengelompokkan barang jaminan sesuai dengan rubrik dan barang kreditnya, menyusunnya sesuai dengan urutan nomor SBK, mengatur penyimpanannya agar terlihat rapi dan memudahkan dalam menghitung atau memindahkannya.
- Merawat, memelihara, membersihkan barang jaminan dari debu, air dan kotoran lainnya agar barang jaminan tetap dalam keadaan baik dan aman.
- Mengeluarkan barang jaminan dari gudang penyimpanan untuk keperluan penebusan, pemeriksaan oleh atasan atau keperluan lain,
- Melaporkan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas pekerjaan dalam rangka serah terima jabatan.

- Mencatat dan mengadministrasikan mutasi (penambahan / pengurangan) barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya.

3). Syarat-syarat Jabatan

Pangkat dan golongan : Pengatur Muda (II/a)

Pendidikan formal : SLTA

Kursus / diklat : lulus DPT Penaksir Muda, Lulus DPT

Administrasi Gudang. Syarat lainnya : kepribadian baik, kondisi fisik lengkap, tidak buta warna.

f. Penyimpanan Barang Jaminan

1). Tugas Pokok

Mengelola gudang barang jaminan emas dengan menerima, menyimpan, merawat, mengeluarkan dan mengadministrasikan barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mengamankan serta menjaga keutuhan barang nasabah.

2). Rincian Tugas

- Secara berkala memeriksa keadaan gudang penyimpanan barang jaminan emas sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka keamanan dan keutuhan barang jaminan untuk serah terima jabatan.
- Menerima barang jaminan emas dan perhiasan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk disimpan dalam gudang penyimpanan barang jaminan emas.
- Mengeluarkan barang jaminan emas dan perhiasan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atasan dan pihak lain.

- Merawat barang jaminan dan gudang penyimpanan agar barang jaminan dalam keadaan baik dan aman.
- Mencatat mutasi penerimaan pengeluaran barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya.

3). Syarat-syarat Jabatan

Pangkat dan golongan : Pengatur (II/c) atau bserendah-rendahnya
Pengatur Muda Tk. I (II/b).

Pendidikan formal : Minimal SLTA, Sarjana Muda (Ekonomi
Perusahaan / Manajemen, Administrasi
Niaga) dan program Diploma Keuangan
Spesialisasi Pegadaian.

Kursus / diklat : lulus DPT II Penaksir, lulus DPT
Administrasi Gudang Syarat lainnya :
berkepribadian baik, kondisis fisik lengkap
dan tidak buta warna.

g. Satpam

1). Tugas Pokok

Mengamankan harta perusahaan dan nasabah dalam lingkungan kantor dan sekitarnya.

2). Rincian Tugas .

- Menjaga keamanan Kantor Cabang
- Memberikan informasi kepada nasabah bila diperlukan.

- Mengantar Kepala Cabang atau pegawai bila keluar dinas terutama bila - mengambil atau menyetor uang ke Bank.
- Membantu mengisi dan membagi slip.

3). Syarat-syarat Jabatan

Pangkat dan golongan : Pengatur Muda (II/a) atau serendah-rendahnya Juru Tk. I (I/d)

Pendidikan formal : Minimal SLTA Kursus / diklat : kursus / diklat
 satpam Syarat lainnya : Kepribadian baik, kondisi fisik lengkap.

h. Pesuruh

1). Tugas Pokok

Memelihara kebersihan, keindahan, dan kenyamanan gedung dan ruang kerja, mengirim dan mengambil surat / dokumen untuk menunjang kelancaran tugas administrasi dan tugas operasional kantor cabang.

2). Rincian Tugas

- Membersihkan ruangan dan halaman kantor untuk memelihara keindahan dan kenyamanan kantor.
- Menyajikan makanan dan minuman untuk pegawai dan tamu kantor cabang.
- Mengirim dan mengambil surat dokumen kantor cabang dari kantor pos dan instansi lain dalam rangka menunjang kelancaran administrasi cabang.
- Membantu membungkus dan atau mengikat barang jaminan.

- Membantu mengangkat barang jaminan ke dalam gudang dan mengeluarkan barang jaminan dari gudang.
- Melaksanakan tugas-tugas lain yang diperintahkan oleh atasan.

3). Syarat-syarat Jabatan

- Pangkat dan golongan : Juru Muda Tk. I (I/b)
- Pendidikan formal : SLTP
- Kursus / diklat : -
- Syarat lainnya : kepribadian baik, kondisi fisik lengkap.

Jabatan yang ada di Kantor Cabang disesuaikan dengan formasi yang tersedia dan ditentukan berdasarkan klasifikasi Kantor Cabang.

Kedudukan Kantor

Kantor Cabang adalah ujung tombak operasional Pegadaian yang merupakan unit penghasil perusahaan (*Revenue Center*). Segala organisatoris Kantor Cabang bertanggungjawab kepada Kantor Daerah. Petunjuk-petunjuk fungsional diperoleh dari Direktorat terkait di Kantor Pusat dan dapat juga diperoleh dari Kantor Daerah.

3. Kegiatan Operasional dan Klasifikasi Kantor Cabang

a. Kegiatan Operasional Kantor Cabang

1. Usaha utama :

KCA (Kredit Aman Cepat), adalah pinjaman berdasarkan hukum gadai dengan prosedur pelayanan yang mudah, aman dan cepat. Kredit yang diberikan mulai dari Rp. 20.000,00 sampai dengan Rp. 200.000,00

2. Usaha lainnya:

- a Rahn (gadai syariah), adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah dengan mengacu pada sistem administrasi modern,
- b. Jasa Taksiran, adalah pelayanan kepada masyarakat yang ingin mengetahui seberapa besar nilai sesungguhnya dari barang yang dimiliki seperti emas, berlian, batu permata, dan lain-lain.
- c. Jasa Titipan, adalah pemberian pelayanan kepada masyarakat yang ingin menitipkan barang-barang atau surat berharga yang dimiliki terutama bagi orang-orang yang akan pergi meninggalkan rumah dalam waktu lama.
- d. Kreasi (Kredit Angsuran Fidusia), adalah pemberian pinjaman kepada para pengusaha mikro untuk pengembangan usaha dengan skim penjamirtan secara fidusia dan pengembalian pinjamannya dilakukan melalui angsuran perbulan dalam jangka waktu kredit 12-36 bulan, dengan menyerahkan BPKB sebagai agunan dengan bunga 1% /bulan. ,
- e. Krasida (Kredit Angsuran Sistem Gadai), merupakan pemberian pinjaman kepada para pengusaha mikro atas dasar gadai.
- f. Kresna (Kredit Serba Guna), merupakan pemberian pinjaman kepada pegawai / karyawan dalam rangka kegiatan produktif / konsumtif dengan pengembalian secara angsuran dalam jangka waktu kelipatan 3 bulan, minim 12 bulan dan maksimal 36 bulan.

- g. KTJG (Kredit Tunda Jual Gabah), diberikan kepada para petani dengan jaminan gabah kering giling.
- h. Kredit Perumahan Swadaya (Kremada), ditujukan kepada masyarakat berpenghasilan rendah untuk membangun, rehab / perbaikan rumah.
- i. Kredit Usaha Rumah Tangga (Krista), untuk para wanita pengusaha yang tergabung dalam kelompok usaha.
- j. Properti, Perum Pegadaian membangun gedung untuk disewakan, baik dengan secara pembiayaan sendiri maupun kerja sama dengan pihak ketiga dengan sistem bangun, kelola dan alih atau *Built Operate and Transfer (BOT)* dan Kerja Sama Operasi (KSO).
- k. Jasa lelang, Pegadaian memiliki satu anak perusahaan PT. Balai Lelang Artha Gasia, bergerak di bidang jasa lelang dengan maksud menyelenggarakan penjualan di muka umum secara lelang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Produk Baru.

1. Kredit Ar Rahn untuk usaha mikro (ARRUM). Untuk memenuhi kebutuhan pasar akan kredit usaha berbasis syariah, telah diluncurkan Kredit Ar Rahn untuk pengusaha mikro (ARRUM) yang skim kreditnya hampir sama dengan Kreasi.
2. Gadai Efek, pelayanan gadai dengan jaminan saham, bagi masyarakat yang memiliki stok saham dan ingin mempertahankan

kepemilikan terhadap saham tersebut dapat menjamin sahamnya untuk memenuhi kebutuhan likuiditasnya.

b. Klasifikasi Kantor Cabang

Struktur organisasi Kantor Cabang ditetapkan oleh Kantor Pusat sesuai dengan klasifikasinya. Klasifikasi Kantor Cabang terdiri dari:

- Kantor Cabang Kelas I
- Kantor Cabang Kelas II
- Kantor Cabang Kelas III

Klasifikasi Kantor Cabang ditentukan oleh jumlah barang jaminan yang ditangani, omzet yang dicapai, surplus dan formasi pegawai Kantor Cabang yang bersangkutan. Jumlah formasi jabatan Kantor Cabang ditentukan berdasarkan beban kerja yang tercermin pada jumlah barang jaminan yang ditangani kantor cabang masing-masing.

C. Produksi

a. Kegiatan Usaha

Kegiatan usaha yang dimaksud adalah berkaitan dengan produk yang dihasilkan oleh pihak Perum Pegadaian Cabang Gading. Selama ini kegiatan usaha yang dilakukan oleh Perum Pegadaian Cabang gading adalah produk jasa kredit gadai, galery 24 dan koin emas ONH serta jasa taksiran.

b. Proses Kegiatan Usaha

Proses kegiatan usaha yang dimaksud adalah bagaimana cara melakukan kegiatan dalam melayani pemberian kredit pada nasabah. Pelaksanaan kegiatan usaha meliputi dua hal pokok, yaitu :

a). Prosedur pelayanan kredit

- (1). Nasabah menuju loket permohonan kredit.
- (2). Nasabah mengisi formulir permohonan kredit dan menyerahkan barang yang akan dijadikan barang jaminan.
- (3). Penaksir memeriksa dan mengisikan keterangan sesuai dengan identitas barang, jenis karatase maupun beratnya.
- (4). Penaksir menentukan nilai taksiran dan uang pinjaman dan menuliskannya pada formulir terima, Formulir yang telah lengkap ditulis, diserahkan kepada KPK barang jaminannya.
- (5). KPK memeriksa kembali barang jaminan tersebut dan apabila UP yang ditetapkan penaksir melebihi jumlah tertentu maka KPK harus menetakkan nilai taksiran dan UP barang jaminan tersebut.
- (6). Setelah pemeriksaan dan penetapan UP selesai, diserahkan kepada penulis SBK untuk ditulis dan SBK-nya diserahkan kepada nasabah untuk dapat diuangkan.
- (7). Nasabah menuju Loker II (Kasir) untuk mengambil uang berdasarkan SBK yang diterimanya.
- (8). Kasir memeriksa kebenaran SBK kemudian membayanya dan dibukukan ke dalam buku kredit. Nasabah menerima uang dan SBK.

b). Prosedur Pelunasan Kredit

- (1). Nasabah menuju Loker III menyerahkan SBK kepada petugas penulis bunga.

- (2). Penulis bunga memeriksa kebenarannya, kemudian menentukan hari bunga, jumlah bunga dan total pelunasan yang harus dibayar. Semua itu ditulis pada badan SBK dan diberitahukan kepada nasabah. Badan SBK dan sus tengah yang masih melekat diserahkan kepada nasabah. Sus luar SBK diserahkan kepada penyirnpangan atau penjaga gudang untuk meminta barang jaminan.
- (3). Penyimpan dan penjaga gudang menerima dan memeriksa paraf dan kebenaran sus luar SBK tersebut. Setelah cocok penyimpan atau penjaga gudang. mengeluarkan barang jaminan sesuai dengan golongan, bulan kredit, dan nomor barang jaminan pada sus tersebut. Barang jaminan tersebut diserahkan kepada pengeluar barang atau penulis bunga.
- (4). Nasabah membayar uang pelunasannya ke Loker II (Kasir).
- (5). Nasabah ke Loker III dan menyerahkan sus tengah SBK kepada pengeluara barang atau penulis bunga dan menerima barang jaminannya.

c). Target dan Realisasi Kegiatan Usaha

Produk yang dihasilkan adalah produk kredit gadai. Adapun yang dapat diterima sebagai jaminan kredit gadai antara lain adalah: Perhiasan (emas, perak, berlian, dan arloji). Sepeda motor dan barang-barang elektronik Untuk penetapan target omzet setiap tahun dapat dilihat pada table di bawah ini.

TABLE 2-1

DATA PENYALURAN KREDIT PEGADAIAN

Tahun	Potongan	Uang pinjaman	Target omzet
2006	35,247	31.270.560.000	35 M
2007	29,6333	32.238.278.000	40 M
2008	13,276	37. 419. 702. 500	50 M

Sumber : Perum Pegadaian Cabang Gading

a. Daerah Pemasaran

Pelayanan yang diberikan oleh Parum Pegadaian Cabang tidak terikat seperti lembaga perkreditan yang lain, Yaitu dapat melayani pembelian kredit berlaku bagi setiap golongan, tanpa melihat dari daerah mana para pemakai jasa berasal

b. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang dipakai oleh perum Pegadaian Cabang Gading dalam melayani kebutuhan nasabah adalah aebagai berikut:

Perusahaan —————> Konsumen (Nasabah) Buruh gadai yang berfungsi sebagai perantara memiiki fungsi melayani nasabah ikut serta dalam perolehan kredit. Biasanya dalam melakukan kegiatan mereka dilakukan dengan menawarkan diri dari rumah ke rumah dan bebas melakukan aksinya,

c. Kebijakan Tarif Sewa Modal

Kebijakan pemberian kredit bagi nasabah biasanya menggunakan sistem subsidi silang yaitu dengan mengkaitkan tingkat pendapatan konsumen yaitu : kredit yang lebih kecil diberikan dengan murah demikian utama golongan

masyarakat ekonomi lemah. Selain itu pengaturan kebijakan yang lainnya diberikan oleh Kantor Pusat Perum Pegadaian. Hal ini dapat dilihat pada (tabel 3-2)

Tabel 2-2

Tarif Sewa Modal Berdasarkan Golongan

Golongan	Uang Pinjaman	Tarif Sewa Modal	Maximum
A	10.000 – 40.000	0,75 / 15 hari	120 hari
B	50.000 – 500.000	1,2 % / 15 hari	120 hari
C	501.000 – 20.000.000	1,3 % / 15 hari	120 hari
D	20.000.000 - ~	1% / 15 hari	120 hari

Sumber : Perum Pegadaian cabang Gading

d. Promosi

Kegiatan promosi Perum Pegadaian yang selama ini dilakukan adalah penyuluhan yang dilakukan ke berbagai desa, pameran pembangunan, periklanan, sponsorship dengan mensponsori kegiatan yang diselenggarakan di tingkat Surakarta. Penyebaran pamflet pegadaian lewat anak-anak PKL dan kalender. Hal ini dapat dilihat pada (Tabel 2-4)

Table 2.3

Daftar Kegiatan Perum Pegadaian

No	Jenis kegiatan	Frekwensi
1	Penyuluhan	1 / bulan
2	Pameran	Premier
3	Sponsorship	1 / tahun

4	Iklan	2 / bulan
---	-------	-----------

Sumber : Perum Pegadaian cabang Gading

D. Personalia

a. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja karyawan yang berlaku pada Perum Pegadaian adalah diatur sebagai berikut:

Hari kerja	Jam kerja	Jam Istirahat
Senin – Jumat	07.30 – 15.30	12.00 – 13.00
Jumat	07.30 – 11.30	
	13.00 – 15.30	
Sabtu	07.30 – 11.00	

Namun untuk menjadi perhatian bahwa loket ditutup 1 jam sebelum jam kerja usai dikarenakan dipakai sebagai persiapan pelaporan harian ke Kantor Daerah Perum Pegadaian.

b. Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan pada Perum Pegadaian Cabang terbagi dalam formasi seperti yang terlihat pada (label 2.5). Formasi berdasarkan Job dicantumkan sesuai SE 26/94

Tabel 2-4

Formasi Pegawai Perum Pegadaian

No.	NAMA	JABATAN
1.	Djoko Merdiko	Manager cabang
2.	Aisyah Husein	Asisten Manager
3.	Giyardi . ST	Pengelola Kreasi
4.	Sri ariyani	Penaksir
5.	Imam Khospud	Penaksir
6.	Mus'el	Pemegang gudang
7.	Sulistyono	Kasir
8.	Sariono Widodo	Penjaga Siang

Sumber : Perum Pegadaian cabang gading

Catalan :

- * Termasuk tenaga kontrak atau harian dan pegawai atau pejabat pensiun dikontrak (perpanjang).
- * Pegawai perbantuan dilaporkan ofeh cabang yang menerima, cabang asal tidak perlu melaporkannya.

E. Keuangan

Sumber Permodalan

Permodalan yang dimiliki oleh Perum Pegadaian Cabang pada dasarnya bahwa pihak cabang hanya bertindak sebagai pengelola kas. Selain itu juga dapat melakukan mutasi keuangan ke cabang lain apabila sewaktu-waktu memerlukan dana, pihak cabang juga dapat memperoleh dana dari kantor pusat Perum Pegadaian atau membayar keperluan keuangan Kantor Pusat Pegadaian lewat rekening bank yang ditunjuk.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Metode penelitian merupakan cara dalam usaha memahami objek penelitian yang bertujuan untuk memandu peneliti tentang urutan-urutan bagaimana penelitian dilakukan guna menemukan, mengembangkan dan menuju kebenaran suatu pengetahuan. Dalam melakukan penelitian diperlukan suatu pengelompokan data dan penyajian data yang telah diperoleh kemudian melakukan perumusan dari penelitian dalam bentuk kesimpulan. Kesimpulan ini harus merupakan suatu jawaban yang benar dan sistematis dari suatu permasalahan, sehingga tidak mengaburkan tujuan baku dari penelitian. Berkenaan dari hal ini Sutrisno Hadi menyatakan pendapatnya sebagai berikut :

”penelitian sesuai dengan tujuannya merupakan suatu usaha menemukan, mengembangkan, dan menguji kebenaran suatu pengetahuan dengan menggunakan metode-metode ilmiah”

Mencermati pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa dalam suatu penelitian sangat diperlukan pemilihan metode penelitian yang benar dan tepat. Adapun dalam penelitian ini penulis menggunakan metode diskriptif, metode diskriptif yaitu tentang sifat-sifat karakteristik dari suatu keadaan, populasi tertentu atau bidang tertentu secara sistematis faktual. Maka penulis akan menguraikan atau menggambarkan seberapa besar pengaruh tingkat perilaku konsumen terhadap pembelian jasa Perum Pengadaian di cabang Gading.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Melakukan suatu penelitian pasti tidak akan terlepas dari kegiatan pengumpulan data yang akan dianalisa, bertumpu pada hal tersebut penulis dalam penyusunan skripsi mengambil lokasi dan waktu penelitian sebagai berikut:

a. Tempat Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di kota Surakarta sebagai kasus, untuk itu akan dilakukan penelitian di Perum Pegadaian cabang Gading sebagai sampel.

b. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan selama 3 bulan terhitung dari dikeluarkannya ijin *research* (penelitian) oleh Perum Pegadaian cabang Gading .

c. Metode Penarikan Sampel

Bertolak ukur pada pertimbangan yang menyangkut masalah efisiensi waktu, biaya dan tenaga maka dalam penelitian ini Perum Pegadaian Cabang Gading digunakan sebagai sampel untuk mewakili Kota Surakarta. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *accidental sampling*

C. Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan data adalah suatu cara memperoleh data-data yang diperlukan dalam analisa data dalam rangka pembuktian hipotesis, Sedangkan jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah; Data Primer, dikumpulkan langsung dari individu yang diteliti dengan cara kerja lapangan

yang berupa studi kasus survey. Data Sekunder, merupakan data yang diperoleh tidak secara langsung dari sumber penelitian. Data didapat dari buku yang ada kaitannya dengan obyek penelitian.

D. Metode Penarikan Sampel

Bertolak ukur pada pertimbangan yang menyangkut masalah efisiensi waktu, biaya dan tenaga maka dalam penelitian ini Perum Pegadaian Cabang Gading digunakan sebagai sampel untuk mewakili Kota Surakarta. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *accidental sampling*

Adapun untuk kepentingan penelitian data, digunakan teknik;

a. *Library Research* Yaitu penelitian terhadap buku-buku literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, guna mendapatkan teori yang tepat dengan harapan dapat membantu dalam memecahkan masalah diatas.

b. *Field Research*

Yaitu Penelitian yang dilakukan dengan mengamati obyek penelitian untuk memperoleh data yang diinginkan dalam mengevaluasi dan memecahkan permasalahan dengan jalan ;

c. Interview/Wawancara

Pengumpulan data melalui wawancara dengan pihak-pihak yang dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan penelitian.

d. Observasi/Pengamatan

Yaitu mengadakan peninjauan dan pencatatan data secara langsung.

e. Questioner/Daftar Pertanyaan

Metode pengumpulan data dengan mengajukan lembar pertanyaan yang telah disusun sebelumnya kepada responden,

E. Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan oleh peneliti adalah Regresi Linear berganda Dimana diharapkan dapat menghasilkan analisa yang baik serta mengetahui seberapa besar pengaruh dari tingkat perilaku konsumen terhadap pembelian jasa di Perum Pegadaian Cabang Gading, maka penulis menggunakan model Regresi Linear berganda Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah metode kuadrat terkecil biasa (*Method of Ordinary Least Square, OLS*) yang diharapkan dapat menghasilkan analisis yang baik sehingga dapat diketahui besarnya pengaruh variabel independent (banyaknya jenis kebutuhan, nilai barang jaminan, jumlah tanggungan keluarga) terhadap variabel dependent (tingkat pembelian jasa) di Perum Pegadaian Cabang Gading. Adapun model persamaan yang dipakai dalam penelitian ini dapat ditulis dalam bentuk *Linear* sebagai berikut:

$$\text{Ln}Y = \alpha_0 + \beta_1\text{Ln}X_1 + \beta_2\text{Ln}X_2 + \beta_3\text{Ln}X_3 + e_i$$

Dimana:

Y = Besarnya tingkat pembelian jasa

X₁ = Banyaknya jenis kebutuhan

X₂ = Nilai barang jaminan

X₃ = Besarnya jumlah tanggungan keluarga

Ln = logaritma natural

E. Pengujian Kriteria Statistik

a. Koefisien Determinasi Majemuk (R^2)

Koefisien Determinasi Majemuk (R^2) didefinisikan untuk mengukur kebaikan suai (*goodnes of fit*) dari persamaan regresi tiga variabel, yaitu mengetahui proporsi variasi total dalam variabel tak bebas Y yang dijelaskan oleh variabel X_1 , X_2 , dan X_3 secara bersama-sama (gabungan). Nilai R^2 berkisar antara 0 dan 1, dimana kecocokan model dikatakan "lebih baik" kalau R^2 mendekati angka 1.

b. Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis secara statistik dengan sederhana dapat dinyatakan bahwa suatu pengamatan cocok dengan suatu hipotesis yang telah dinyatakan tetapi dapat juga tidak cocok. Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan cara :

1. Pengujian Hipotesis Secara Individu (Uji t)

Untuk membuktikan hipotesa yang menyatakan bahwa tingkat kebutuhan berpengaruh terhadap keputusan memanfaatkan jasa pegadaian. Bahwa barang jaminan merupakan faktor yang paling dominan memperoleh kredit di Perum Pegadaian. Bahwa kualitas dan jenis barang jaminan berpengaruh terhadap pembelian kredit di Perum Pegadaian digunakan uji t sebagai berikut:

$H_0: B_1 = B_2 = B_3 = 0$, artinya tidak ada pengaruh antara variable independent terhadap variable dependent.

$H_a: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$, artinya ada pengaruh antara variable independent terhadap variabel dependent.

Nilai t tabel dapat diketahui dengan $df = N-k$ dan $\alpha = 0,05$. Jika nilai t hitung melebihi nilai t tabel pada tingkat signifikan 5%, kita bisa menolak H_0 atau menerima H_a dan sebaliknya, Jika nilai t hitung lebih kecil dari nilai t tabel pada tingkat signifikan 5% kita bisa menerima H_0 atau menolak H_a .

2. Pengujian Arti Keseluruhan Regresi Sample (Uji F)

Uji F ini digunakan untuk melihat pengaruh variable-variable bebas terhadap variable tidak bebas secara keseluruhan. Adapun langkah-langkahnya sebagai berikut:

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$ Bahwa _tatisti independent berpengaruh terhadap _tatisti dependent

$H_a: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$ Bahwa variabel independent tidak berpengaruh terhadap _tatisti dependent

Jika nilai F hitung lebih besar dari nilai F _tati maka H_0 ditolak, yang berarti variable independent secara bersama-sama mempengaruhi _tatisti dependent. Nilai F hitung diperoleh dengan rumus:

Didistribusi F _tati diukur dengan $df = N-k; k-1$ dan $\alpha = 0,05$.

3. Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik akan membawa pengaruh terhadap hasil analisis, untuk itu dapat kita lihat model-model uji asumsi klasik.

a. Autokorelasi

Istilah Autokorelasi dapat didefinisikan sebagai korelasi atau hubungan yang terjadi diantara anggota-anggota dari serangkaian pengamatan yang tersusun dalam rangkaian waktu (seperti pada data runtun waktu/ritme series atau data yang tersusun dalam rangkaian ruang seperti pada data silang waktu atau (*Gross-sectional data*))

Autokorelasi terjadi apabila kesalahan pengganggu suatu periode korelasi dengan kesalahan pengganggu periode sebelumnya, alat pengujiannya adalah Durbin Watson test $(DW)_{test}$. Adapun hipotesis yang digunakan adalah;

H_0 = tidak ada pengaruh autokorelasi baik positif atau negatif

H_a = ada pengaruh autokorelasi positif dan negatif

Untuk menguji gejala autokorelasi, terlebih dahulu ditentukan nilai kritis d_L dan d_u berdasarkan jumlah observasi dan banyaknya variabel independent. Mekanisme test Durbin-Watson dapat dilihat dibawah ini sebagai berikut:

- a. Lakukan regresi OLS dan dapatkan residual e_1
- b. Hitung d dengan menggunakan rumus
- c. Dengan jumlah sample dan jumlah variabel yang menjelaskan dapat dicari nilai kritis d_L dan d_u (melalui daftar tabel D-W).
- d. Jika hipotesis H_0 adalah tidak ada serial korelasi positif, maka:
 - $d < d_L$ = Menolak H_0
 - $d > d_u$ = Menerima H_0
 - $d_L < d < d_u$ = Pengujian tidak menyakinkan

e. Jika hipotesis H_0 adalah tidak ada serial korelasi negatif maka:

$$d < d_L \quad = \text{Menolak } H_0$$

$$d > d_u \quad = \text{Menerima } H_0 \quad :$$

$$4-d_u < d < 4-d_L \quad = \text{Pengujian tidak menyakinkan}$$

f. Jika H_0 adalah dua ujung, yaitu bahwa tidak ada serial autokorelasi baik positif atau negatif, maka jika :

$$d < d_L \quad = \text{Menolak } H_0$$

$$d > 4-d_L \quad = \text{Menolak } H_0$$

$$d_u < d < 4-d_u \quad = \text{Menerima } H_0$$

$$d_L < d < d_y \text{ atau}$$

$$4-d_y < d < 4-d_L \quad = \text{Pengujian tidak menyakinkan}$$

Kelemahan besar dari Durbin-Watson test adalah bahwa jika nilai d tadi jatuh dalam daerah yang meragukan, atau daerah ketidakpastian, peneliti tidak dapat menyimpulkan apakah autokorelasi ada atau tidak ada. Dalam kasus ini peneliti bisa melakukan tes lain atau mendapatkan data tambahan atau sample yang berbeda.

b. Heteroskedastisitas

Hal ini terjadi apabila variabel gangguan tidak mempunyai varian yang sama terhadap semua observasi. Untuk mengetahui adanya kasus heteroskedastisitas dalam penelitian ini digunakan metode Rank Spearman,

Langkah-langkah untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas adalah sebagai berikut:

Langkah 1. cocokkan regresi terhadap data mengenai Y dan X dan dapatkan residual data atau e_i

Langkah 2. dengan mengabaikan tanda dari e_i dan mengambil nilai mutlaknya $|e_i|$ kemudian menghitung koefisien

Langkah 3. nilai r_s yang telah dihitung kemudian diuji dengan pengujian t dengan derajat kebebasan $N - 2$, sebagai berikut:

Jika nilai t yang dihitung melebihi nilai t tabel, maka kita bisa menerima hipotesis (H_0 diterima) yang menunjukkan adanya pengaruh heteroskedastisitas. Sebaliknya, jika nilai t hitung lebih kecil dari nilai t tabel maka dapat dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh heteroskedastisitas dalam penelitian.

Multikolinearitas Istilah Kolinearitas mula-mula ditemukan Ragnar Frisch. Multikolinearitas berarti adanya hubungan linear yang "sempurna" atau pasti diantara beberapa atau semua variabel yang menjelaskan dari model regresi. Dalam penelitian ini digunakan metode Klein untuk mendeteksi ada tidaknya gejala Multikolinearitas, yaitu dengan Apabila nilai $R^2 > R^2$ berarti tidak ada gejala multikolinearitas. Untuk mempermudah dalam pengujian maka terlebih dahulu dilakukan uji korelasi. Uji korelasi ini dilakukan untuk melihat hubungan masing-masing hubungan variabel. Kemudian dari pengujian tersebut dapat diperoleh nilai R^2 .

BAB IV

ANALISIS DATA

A. DESKRIPSI KARAKTERISTIK RESPONDEN

a. Jenis kelamin

Tabel 4.1 Jumlah Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	35	42%
Perempuan	50	58 %
jumlah	85	100%

Dari survey yang dilakukan selama 3 hari disini dapat diketahui bahwa perempuanlah yang sering datang ke pegadaian Gading dengan persentase 58% dibanding pria yang hanya 42%

b. Pendidikan

Tabel 4.2 Tingkat Pendidikan

pendidikan	Jumlah	persentase
SD	13	17%
SLTP	25	20%
SMA	30	37%
S-1	17	16%
	85	100

Untuk pendidikan dapat dilihat bahwa lulusan SMA yang paling banyak datang ke pegadaian dan untuk lulusan SD, SMP hanya berkisar antara 17 % - 20 %, dan untuk tingkatan S-1 paling sedikit hanya sekitar 16 %

c. Umur

Tabel 4.3 Klasifikasi Umur

Umur	Jumlah	Persentase
10 -20	3	1%
20 -30	20	21%
30-40	45	50%
50 -60	10	16%
> 60	7	12%
jumlah	85	100

d. Pekerjaan

Tabel 4.4 Jenis Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	persentase
PNS	20	25%
Wiraswasta	25	22%
pedagang	15	13%
Buruh	12	9%
DII	13	12%
Jumlah	85	100

Dalam penelitian ini, penulis mengambil masyarakat kota Surakarta sebagai populasi dan nasabah yang menggadaikan barangnya di Pegadaian cabang Gading sebagai sampelnya. Kebanyakan nasabah yang datang ke pegadaian dan di wawancarai adalah orang yang berusia 20 tahun ke atas atau yang sudah mempunyai keluarga. Karena semakin banyak kebutuhan semakin banyak pula pengeluaran. Dari 85 responden yang diwawancarai wanita sebanyak 55 orang dan 30 laki-laki dan kebanyakan dari mereka sudah menikah. Pendidikan yang ditempuh juga kebanyakan para lulusan SMA dengan pendapatan sehari rata-rata Rp 20.000,00, dan untuk tanggungan keluarga rata-rata sebanyak 5 orang dalam satu keluarga. Jasa pegadaian di pilih karena prosesnya yang mudah dan simple, dan bunganya yang ringan. Untuk keperluan seperti pendidikan dan kebutuhan lah yang mendominasi para nasabah menggadaikan barangnya. Untuk barang yang sering digadaikan antara lain seperti perhiasan dan kendaraan bermotor dengan bermacam-macam nilai gadai dari barang-barang tersebut. Tetapi kebanyakan para nasabah tidak mengambil semua nilai gadai hanya sekebutuhan saja.

Sebanyak 40 % para nasabah sudah tiga kali menggadaikan barangnya dan 45 % nasabah yang sudah berkali-kali menggadaikan barangnya dan hanya 5 % yang baru sekali mengadaikan itupun karena keperluan yang sangat mendesak sekali. Peran pegadaian di dalam masyarakat Surakarta sangat penting dan kebanyakan para nasabah akan datang lagi ke pegadaian jika mereka membutuhkan uang dengan segera.

B. ANALISIS REGRESI LINEAR BERGANDA

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan alat analisis regresi linier untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pembelian jasa di Perum Pegadaian cabang Gading. Analisis regresi meliputi berbagai perhitungan dan pengujian yaitu penentuan persamaan regresi, perhitungan koefisien determinasi, pengujian signifikansi variabel independen, pengujian signifikansi model, dan pengujian asumsi klasik untuk menjamin bahwa model atau persamaan yang terbentuk layak untuk diterapkan sebagai alat prediksi.

a. Penentuan Persamaan Regresi

Persamaan regresi linier dibentuk dengan metode *Least Square Method* yaitu pembentukan garis linier yang meminimalkan jumlah dari kuadrat error (selisih y sebenarnya dengan y terprediksi). Proses pemasukan variabel independen ke dalam model dilakukan dengan metode *Enter* yaitu memasukkan semua variabel independen secara serentak ke dalam model tanpa melihat signifikansinya terhadap model. Adapun persamaan yang dipakai dalam penelitian ini dapat ditulis dengan model *Linear* sebagai berikut:

$$\text{Ln}Y = \alpha_0 + \beta_1\text{Ln}X_1 + \beta_2\text{Ln}X_2 + \beta_3\text{Ln}X_3 + e_i$$

Dimana:

- Y = Besarnya tingkat pembelian jasa
- X₁ = Banyaknya jenis kebutuhan
- X₂ = Nilai barang jaminan
- X₃ = Besarnya jumlah tanggungan keluarga

- α_0 = Intersep
- \ln = Logaritma Natural
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien regresi
- e_i = Variabel gangguan

Dengan program *SPSS 13 For Windows* diperoleh hasil analisis tentang tingkat pembelian jasa di Perum Pegadaian cabang Gading dapat diketahui seperti terlihat dalam tabel 4.1 berikut:

Tabel 4.5 Hasil Analisa Regresi

Variabel	Koefisien	t	Sig.
Konstanta	0.28	3.413	0.031
Jumlah Jenis Kebutuhan	0.227	2,73	0.047
Nilai Barang Jaminan	0.942	15,693	0.000
Jumlah Tanggungan Keluarga	0.01	5.101	0.024

Sumber: Data diolah, 2009

Berdasarkan tabel di atas dapat dibuat persamaan regresi linier sebagai berikut :

$$Y = 0,28 + 0,227 X_1 + 0,942 X_2 + 0,01 X_3$$

Dari model regresi yang terbentuk tersebut maka diperoleh hubungan antara masing-masing variabel independen (banyaknya jenis kebutuhan, nilai barang jaminan dan besarnya jumlah tanggungan keluarga) dengan variabel dependen (besarnya tingkat pembelian jasa) yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Nilai konstanta bertanda positif menyatakan, bahwa jika tidak ada kegiatan dari ketiga variabel tersebut yang mempengaruhi besarnya tingkat pembelian jasa, maka besarnya tingkat pembelian jasa adalah positif.
- Koefisien regresi X1 bertanda positif sebesar 0.227 menyatakan, bahwa variabel banyaknya jenis kebutuhan memiliki pengaruh yang positif dan terhadap besarnya tingkat pembelian jasa.
- Koefisien regresi X2 bertanda positif sebesar 0.942 menyatakan, bahwa variabel nilai barang jaminan memiliki pengaruh yang positif terhadap besarnya tingkat pembelian jasa.
- Koefisien regresi X3 bertanda positif sebesar 0.01 menyatakan, bahwa variabel besarnya jumlah tanggungan keluarga memiliki pengaruh yang positif terhadap besarnya tingkat pembelian jasa.

b. Perhitungan Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi menunjukkan besarnya kontribusi pengaruh semua variabel independen terhadap variabel dependen yang juga menunjukkan seberapa besar model mampu menjelaskan keragaman nilai variabel dependen. Dengan program SPSS diperoleh nilai R^2 sebesar 0,916 atau 91,6%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen memiliki kontribusi pengaruh sebesar 91,6% terhadap besarnya tingkat pembelian jasa atau model yang terbentuk mampu menjelaskan 91,6% keragaman nilai variabel besarnya tingkat pembelian jasa. Hal ini juga berarti bahwa keragaman nilai variabel besarnya tingkat pembelian jasa ditentukan oleh variabel-variabel selain yang terdapat dalam model.

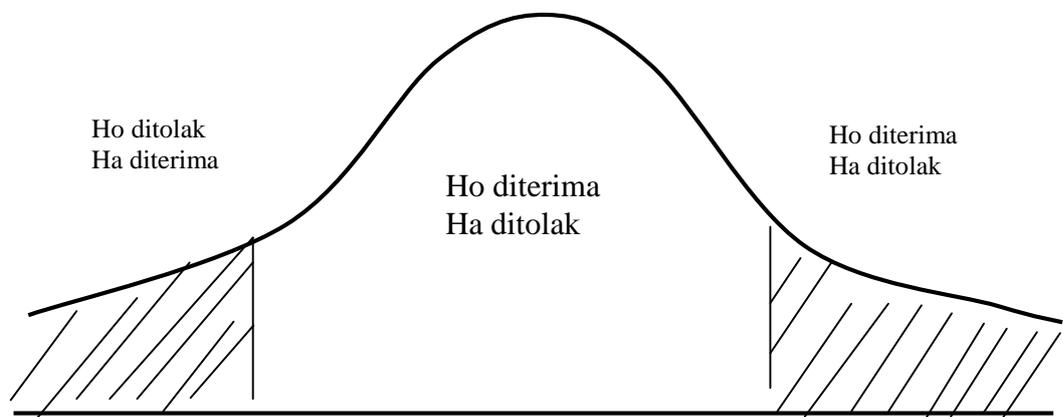
c. Pengujian Signifikansi Variabel Independen (uji t)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Metode yang digunakan adalah uji t terhadap signifikansi koefisien regresi variabel independen yang menunjukkan mampu tidaknya suatu variabel independen secara individual memprediksi dengan tepat variabel dependen. Pengujian bersifat dua arah dengan *level of significant* sebesar 0,05 dan jumlah sampel sebanyak 85. Pengujian melibatkan 4 parameter yaitu 1 konstanta β_0 dan 3 koefisien yaitu $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ ($df = 85 - 4 = 81$) sehingga diperoleh daerah kritik sebagai kriteria pengujian sebagai berikut:

$$\begin{aligned} H_0 \text{ diterima jika} \quad & -t_{\text{tabel}} \leq t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}} \\ & -t_{0,025; 81} \leq t_{\text{hitung}} \leq t_{0,025; 81} \\ & -1,99 \leq t_{\text{hitung}} \leq 1,99 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} H_0 \text{ ditolak jika} \quad & t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}} \text{ atau } t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}} \\ & t_{\text{hitung}} < -t_{0,025; 81} \text{ atau } t_{\text{hitung}} > t_{0,025; 81} \\ & t_{\text{hitung}} < -1,99 \text{ atau } t_{\text{hitung}} > 1,99 \end{aligned}$$

Grafik distribusi statistiknya dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut ini:



0,025

1,99

Berdasarkan tabel 4.1. di atas, nilai-nilai t untuk konstanta dan semua variabel independen berada dalam wilayah penolakan H_0 . Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen berpengaruh terhadap besarnya tingkat pembelian jasa atau masing-masing variabel mampu memprediksi tingkat pembelian jasa dengan tepat. Selain menghitung nilai t, SPSS juga menyediakan nilai signifikansi. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari *level of significant* maka H_0 ditolak. Sebagaimana nilai t, dapat dilihat bahwa signifikansi uji t untuk konstanta dan semua variabel independen berada di bawah *level of significant* (lebih kecil dari 0,05) sehingga konstanta dan semua variabel independen jatuh pada wilayah penolakan. Rinciannya adalah sebagai berikut.

- Konstanta memiliki nilai t sebesar 3.413. Nilai konstanta bertanda positif menyatakan, bahwa jika tidak ada kegiatan dari ketiga variabel tersebut yang mempengaruhi tingkat pembelian jasa, maka besarnya tingkat pembelian jasa adalah positif.
- Variabel jumlah jenis kebutuhan memiliki nilai t sebesar 2.73 (dalam wilayah penolakan) dengan signifikansi sebesar 0,047 (lebih kecil dari *level of significant* 0,05) maka disimpulkan bahwa variabel jumlah jenis kebutuhan berpengaruh signifikan terhadap besarnya tingkat pembelian jasa.
- Variabel nilai barang jaminan memiliki nilai t sebesar 15,693 (dalam wilayah penolakan) dengan signifikansi sebesar 0,000 (lebih kecil dari

level of significant 0,05) maka disimpulkan bahwa nilai barang jaminan berpengaruh signifikan terhadap besarnya tingkat pembelian jasa. .

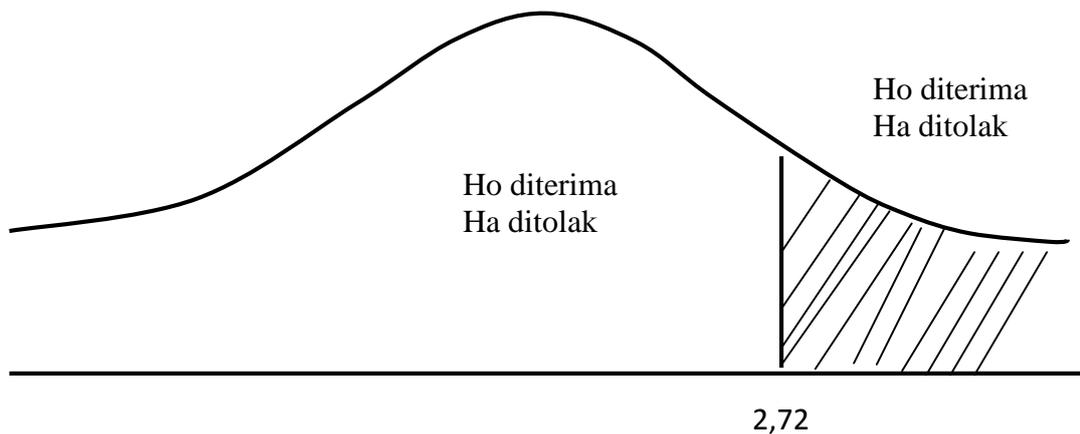
- o Variabel jumlah tanggungan keluarga memiliki nilai t sebesar 5,101 (dalam wilayah penolakan) dengan signifikansi sebesar 0,024 (lebih kecil dari *level of significant* 0,05) maka disimpulkan bahwa jumlah tanggungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap besarnya tingkat pembelian jasa.

d. Pengujian Signifikansi Model (uji F)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh semua variabel independen bersama-sama terhadap variabel dependen. Metode yang digunakan adalah uji F terhadap signifikansi model regresi yang menunjukkan mampu tidaknya model atau persamaan yang terbentuk dalam memprediksi nilai variabel dependen dengan tepat. Pengujian bersifat satu arah dengan *level of significant* sebesar 0,05 dan jumlah sampel sebanyak 85 dengan melibatkan 4 parameter yaitu 1 konstanta β_0 dan 3 koefisien yaitu β_1 , β_2 , β_3 ($df_1 = 4 - 1 = 3$ dan $df_2 = 85 - 4 = 81$) sehingga diperoleh daerah kritik sebagai kriteria pengujian sebagai berikut:

$$\begin{aligned} H_0 \text{ diterima jika} & \quad F_{\text{hitung}} \leq F_{\text{tabel}} \\ & \quad F_{\text{hitung}} \leq F_{0,05; 81; 3} \\ & \quad F_{\text{hitung}} \leq 2,72 \\ H_0 \text{ ditolak jika} & \quad F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}} \\ & \quad F_{\text{hitung}} > F_{0,05; 81; 3} \\ & \quad F_{\text{hitung}} > 2,72 \end{aligned}$$

Grafik distribusi statistiknya dapat dilihat pada gambar 5.2 berikut ini:



Dengan program SPSS diperoleh nilai F sebesar 293,194 atau jauh lebih besar dari F_{tabel} yaitu 2,72, sehingga uji F ini jatuh di wilayah penolakan. Sebagaimana uji t , uji F juga disertai dengan signifikansi yaitu sebesar 0,000. Apabila signifikansi lebih kecil dari *level of significant* maka H_0 ditolak. Sama seperti nilai F , signifikansi ujinya juga berada dalam wilayah penolakan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap tingkat pembelian jasa atau dapat juga dikatakan bahwa model atau persamaan yang terbentuk dapat digunakan untuk memprediksi besarnya tingkat pembelian jasa dengan tepat.

C. Pengujian Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik sebenarnya merupakan uji prasyarat yang harus dilakukan sebelum dilakukan analisis regresi untuk menjamin agar data layak

untuk dianalisis regresi sehingga hasilnya dapat diaplikasikan. Meskipun begitu dalam penerapannya uji asumsi sering dilakukan bersamaan atau bahkan sesudah analisis regresi sebagai validasi terhadap kualitas model yang terbentuk. Pengujian asumsi klasik meliputi uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi.

a. Uji Multikolinearitas

Multikolonieritas dapat dilihat dari nilai toleransi dan lawannya variance inflation factor (VIF). Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel independen manakah yang dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Dalam pengertian sederhana setiap variabel independen menjadi variabel dependen (terikat) dan diregres terhadap variabel independen lainnya. Toleransi mengukur variabilitas variabel independen yang terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Jadi nilai toleransi yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi (karena $VIF = 1/\text{Toleransi}$). Nilai *cutoff* yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolonieritas adalah nilai Toleransi $< 0,10$ atau sama dengan nilai $VIF > 10$.

Hasil perhitungan nilai Toleransi menunjukkan tidak ada variabel independen yang memiliki nilai Toleransi kurang dari 0,10 yang berarti tidak ada korelasi antar variabel independen yang nilainya lebih dari 95%. Hasil perhitungan nilai Variance Inflation Factor (VIF) juga menunjukkan hal yang sama tidak ada satu variabel independen yang memiliki nilai VIF lebih dari 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolonieritas antar variabel independen dalam model regresi.

b. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah gejala ketidakhomogenan keragaman (variansi) yang terjadi dari kelompok residu satu dengan kelompok residu yang lain. Dalam suatu model regresi yang baik tidak boleh terjadi heteroskedastisitas. Dalam penelitian ini ada tidaknya heteroskedastisitas ditentukan dengan uji Glejser. Uji Glejser dilakukan dengan meregres nilai absolut residual atau error terhadap variabel independen. Langkah-langkah pengujian adalah sebagai berikut :

- o Menghitung nilai residual atau error yaitu selisih antara nilai variabel dependen y sebenarnya dengan y hasil prediksi dengan menggunakan persamaan yang telah dibuat.
- o Mengabsolutkan nilai-nilai residual atau error.
- o Meregres absolut residual atau error terhadap variabel-variabel independen. Dengan program SPSS diperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 4.6. Hasil Perhitungan Uji Heteroskedastisitas

Untuk Masing-Masing Variabel

	Koefisien	t	Sig.
Konstanta	0.625	1.055	0.295
Jumlah Jenis Kebutuhan	0.150	1.308	0.194
Nilai Barang Jaminan	-0.048	-0.926	0.357
Jumlah Tanggungan Keluarga	0.064	0.737	0.464

Sumber: Data diolah, 2009

Ada tidaknya heteroskedastisitas dilihat dari uji t. Apabila nilai t berada dalam wilayah penerimaan maka disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas. Dengan cara yang lebih cepat, kesimpulan dapat diambil berdasarkan nilai signifikansi. Apabila nilai-nilai signifikansi lebih besar dari *level of significant* maka disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas. Dari tabel di atas terlihat bahwa nilai signifikansi konstanta sebesar 0,295, variabel jumlah jenis kebutuhan sebesar 0,194, variabel nilai barang jaminan sebesar 0,357 dan variabel jumlah tanggungan keluarga sebesar 0,464. Semua nilai lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

c. Uji Autokorelasi

Autokorelasi adalah pola atau kecenderungan tertentu dari nilai-nilai residual yang disebabkan adanya pengaruh nilai residual terhadap residual lain. Auto korelasi umumnya terjadi pada data *time series*. Meskipun begitu ada juga kemungkinan adanya autokorelasi pada data *cross section* yang disebabkan karena pengambilan sampel yang tidak acak. Dalam penelitian ini ada tidaknya autokorelasi ditentukan dengan uji Durbin-Watson. Secara umum apabila nilai statistik uji Durbin-Watson berada dalam wilayah $D < 4 - d_u$ maka disimpulkan tidak terjadi autokorelasi.

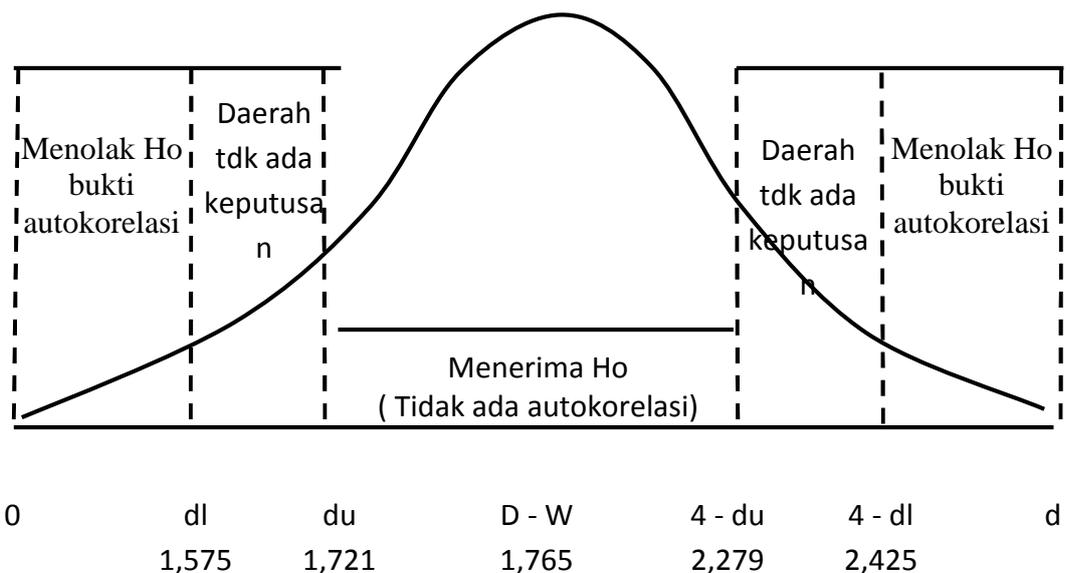
Nilai DW dari hasil pengujian sebesar 1.765, nilai ini akan kita bandingkan dengan nilai tabel dengan menggunakan nilai signifikansi 5%, jumlah sampel 85 (n) dan jumlah variabel independen 3 (k=3), maka di tabel

Durbin Watson akan didapatkan nilai $d_l = 1.575$ dan $d_u = 1.721$. Hipotesis untuk kasus ini adalah

H_0 : tidak ada autokorelasi ($r = 0$)

H_1 : ada autokorelasi ($r \neq 0$)

Oleh karena nilai DW 1.765 lebih besar dari batas atas (d_u) 1.721 dan kurang dari $4 - d_u$ ($4 - d_u$) = 2.279, maka dapat disimpulkan bahwa kita tidak bisa menolak H_0 yang menyatakan bahwa tidak ada autokorelasi positif atau negatif atau dapat disimpulkan tidak terdapat autokorelasi, seperti terlihat dalam gambar 4.3 berikut:



D. Interpretasi Ekonomi

Dari hasil uji t sebagaimana dalam lampiran 2 diketahui bahwa semua variable, yaitu banyaknya jenis kebutuhan, jumlah tanggungan keluarga dan nilai barang jaminan signifikan signifikan terhadap pembelian jasa pegadaian di Surakarta pada tingkat keyakinan 5 persen.

Untuk melihat seberapa besar elastisitas serta hubungan variabel-variabel yang mempengaruhi pembelian jasa pegadaian di Surakarta tersebut, maka dalam penelitian ini penulis akan menjabarkan satu persatu hubungan antara masing-masing variabel independent dengan variabel dependent berdasar nilai koefisiennya.

1. Banyaknya jenis kebutuhan

Dari hasil perhitungan variabel jenis kebutuhan diperoleh nilai koefisien yaitu sebesar 0,227 dengan arah parameter positif. Hal ini berarti bahwa setiap ada penambahan jenis kebutuhan sebesar 1 persen maka intensitas pembelian jasa di pegadaian akan meningkat sebanyak 0,227 dengan parameter positif, dengan asumsi variabel lainnya konstan. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang menyatakan bahwa banyaknya jenis kebutuhan masyarakat berpengaruh positif terhadap animo masyarakat dalam membeli jasa di pegadaian.

2. Nilai barang jaminan

Secara umum nilai barang jaminan memberikan nilai signifikansi yang berarti terhadap pembelian jasa di pegadaian. Hal ini juga dibuktikan dari hasil uji t di atas, dimana variabel nilai barang jaminan tersebut ternyata berpengaruh terhadap pembelian jasa di pegadaian pada tingkat keyakinan hingga 5 persen, yang berarti hipotesis yang diajukan dapat diterima kebenarannya. Nilai koefisien yang dihasilkan sebesar 0.942 menunjukkan bahwa jika nilai nominal barang jaminan bertambah 1 persen maka jasa yang diterima dari pegadaian juga akan bertambah sebanyak 0.942 persen dengan asumsi variabel lainnya konstan.

3. Jumlah tanggungan keluarga

Dari hasil regresi diketahui nilai koefisien variabel jumlah tanggungan keluarga adalah sebesar 0,01 dengan parameter positif. Hal ini berarti bahwa jika tanggungan keluarga semakin bertambah maka animo pembelian jasa di pegadaian akan lebih meningkat sebanyak 0,01 persen, dengan asumsi variabel lainnya konstan. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang menyatakan bahwa besarnya jumlah tanggungan keluarga berpengaruh positif terhadap pembelian jasa di pegadaian.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, estimasi dan analisis yang dilakukan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pembelian jasa di Perum Pegadaian Cabang Gading, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel-variabel independent dalam penelitian terbukti berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent. Dimana variabel banyaknya jenis kebutuhan, nilai barang jaminan dan jumlah tanggungan keluarga signifikan terhadap pembelian jasa pegadaian di Gading pada tingkat keyakinan 5 persen.
2. Dari pengujian terhadap asumsi klasik baik multikolinieritas, heteroskedastisitas dan autokorelasi tidak ditemukan penyimpangan yang berarti. Dengan terpenuhinya kriteria asumsi klasik pada model persamaan yang dipakai dalam penelitian ini maka berarti bahwa koefisien-koefisien regresi pada model persamaan yang diestimasi bisa dipakai untuk mengadakan analisis dan menginterpretasikan permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini.
3. Variabel banyaknya jenis kebutuhan mempunyai tanda parameter positif yang sesuai dengan hipotesis yang diajukan. Pengujian t menunjukkan nilai t hitung lebih besar dari t tabel, hal tersebut menunjukkan bahwa variabel banyaknya jenis kebutuhan secara signifikan berpengaruh

terhadap pembelian jasa di perum Pegadaian. Hal ini menunjukkan bahwa animo masyarakat dalam membeli jasa pegadaian sangat tergantung pada kebutuhan yang harus segera dipenuhinya seperti biaya keperluan sehari-hari, ongkos berobat ke dokter/rumah sakit, biaya pendidikan, renovasi rumah serta modal usaha. Nilai koefisien sebesar 0.227 menunjukkan adanya perubahan dari setiap penambahan jenis kebutuhan, dengan ini maka intensitas pembelian jasa di pegadaian akan meningkat sebanyak 0,227 persen, dengan asumsi variabel lainnya konstan.

4. Variabel nilai barang jaminan mempunyai tanda parameter positif yang sesuai dengan hipotesis. Pengujian t menunjukkan bahwa t hitung lebih besar dari pada t tabel, yang berarti bahwa nilai barang jaminan secara signifikan berpengaruh terhadap tingkat pembelian jasa di perum Pegadaian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar nilai nominal barang jaminan maka nilai jasa yang diperoleh dari pegadaian juga akan semakin besar. Nilai koefisien yang dihasilkan sebesar 0.942 menunjukkan bahwa jika nilai nominal barang jaminan semakin besar maka jasa yang diterima dari pegadaian juga akan bertambah sebanyak 0.942 persen dengan asumsi variabel lainnya konstan. Nilai barang jaminan ini juga merupakan variabel yang paling dominan dalam memperoleh kredit di perum pegadaian karena nilai koefisiennya yang lebih besar dibandingkan dengan variabel banyaknya jenis kebutuhan ataupun variabel jumlah tanggungan keluarga.

5. Dari hasil regresi diketahui nilai koefisien variabel jumlah tanggungan keluarga adalah sebesar 0,01 dengan parameter positif. Hal ini berarti bahwa jika jumlah tanggungan keluarga semakin bertambah maka animo pembelian jasa di pegadaian akan lebih meningkat sebanyak 0,01 persen, dengan asumsi variabel lainnya konstan. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang menyatakan bahwa besarnya jumlah tanggungan keluarga berpengaruh positif terhadap pembelian jasa di pegadaian.

B. Saran

Dari uraian kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka berikut ini penulis mencoba memberikan masukan dan saran-saran yang berkaitan dengan peranan jasa pegadaian bagi masyarakat di KotaSurakarta, sebagai berikut:

1. Karena dari penelitian ini ternyata mempunyai hasil yang significant maka disarankan perum pegadaian lebih mengelola keuangan dengan lebih baik karena animo masyarakat terhadap pegadaian lebih banyak dari pada ke lembaga keuangan lainnya
2. Dari hasil analisis dan interpretasi dari masalah ini maka ditekankan untuk memahami hal – hal yang lebih penting demi kelancaran dalam memahami permasalahan yang ada dalam perum pegadaian demi kebaikan perum itu sendiri
3. Bahwa kebutuhan–kebutuhan masyarakat yang penting itulah untuk mendorong mereka untuk melakukan mengambil jasa di pegadaian maka, untuk dapat lebih dipertimbangkan dalam memberikan pinjaman karena semakin banyak animo masyarakat yang datang ke pegadaian dengan

tingkat kebutuhan yang tinggi sehingga semua warga yang lebih membutuhkan dapat menerima yang selayaknya

4. Karena dari 3 variabel yang ada, barang jaminan adalah variabel yang paling dominant untuk mendapatkan kredit di pegadaian maka diharapkan perum pegadaian lebih jeli dan cermat dalam menganalisa barang jaminan tersebut dan dari bahan apapun dikarenakan banyaknya barang yang tidak asli agar terhindar dari penipuan dari nasabah yang ingin memperoleh kredit di pegadaian sehingga semua pihak dapat diuntungkan dari transaksi ini.
5. Untuk para nasabah karena jumlah tanggungan keluarga yang banyak maka akan semakin banyak kebutuhan yang harus dipenuhi dan jalan keluar dari permasalahan tersebut dengan memperoleh kredit di pegadaian karena bunga yang rendah dan cara yang tidak berbelit-belit, maka untuk dapat menjadi pertimbangan dalam menentukan jumlah keluarga agar tidak semakin terpuruk dengan persaingan dunia yang sedang terjadi sekarang.

DAFTAR PUSTAKA

- Djarwanto Ps. Dan Pangestu Subagyo. 1993. *Statistik Induktif*. Yogyakarta : BPFE
- Gujarati, Damodar. 1999. *Ekonometrika Dasar*. Jakarta: Erlangga
- Gunawan Sumodiningrat. 1994. *Pengantar Ekonometrika*. Yogyakarta: BPFE
- Basu swastha DH., *Asas-asas marketing*, liberty, Yogyakarta, 1984
- Basu swastha DH., T. Hani Handoko, *manajemen pemasaran analisis perilaku konsumen*, liberty Yogyakarta, 1987
- Philip kotler, *manajemen pemasaran, alaisis perencanaan implementasi dan pengendalia*, salemba 4 prentiace Hall, 1995
- Modul Lab Ekonometrika. 2006. Jurusan Ekonomi Pembangunan. Fakultas Ekonomi UNS
- Sadono Sukirno. 1994. *Pengantar Teori Mikroekonomi edisi kedua*. PT RajaGrafindo Persada: Jakarta
- Prof. Dr. Ny. Sri Soedewi, MS, Sh., *Hukum perdata hukum benda*, liberty Yogyakarta, 1987.
- Prof. R. Subekti SH., dan R. Tjitrosudibyoy, *kitab undang-undang hukum perdata*, edisi revisi
- Subagyo Dkk., bank dan lembaga keuangan lainnya bagian penerbit STIE YKPN, Yogyakarta, 1997.

ANALISA REGRESI, UJI MULTIKOLINERITAS, DAN UJI AUTOKORELASI

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	LN3, LN1 _a LN2	,	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: LNY

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,957 ^a	,916	,913	,3572	1,765

a. Predictors: (Constant), LN3, LN1, LN2

b. Dependent Variable: LNY

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	112,206	3	37,402	293,194	,000 ^a
	Residual	10,333	81	,128		
	Total	122,539	84			

a. Predictors: (Constant), LN3, LN1, LN2

b. Dependent Variable: LNY

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,280	,679		3,413	,031		
	LN1	,227	,131	,096	2,733	,047	,337	2,
	LN2	,942	,060	,875	15,693	,000	,335	2,
	LN3	1,007E-02	,100	,004	5,101	,024	,565	1,

a. Dependent Variable: LNY

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	LN1	LN2	LN3
1	1	3,550	1,000	,00	,01	,00	,01
	2	,314	3,364	,00	,19	,00	,07
	3	,135	5,126	,00	,36	,00	,85
	4	1,460E-03	49,316	1,00	,44	1,00	,06

a. Dependent Variable: LNY

UJI HETEROSKEDASITAS

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	LN3, LN1 ^a , LN2	,	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: A

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,207 ^a	,043	,007	,3117

a. Predictors: (Constant), LN3, LN1, LN2

b. Dependent Variable: A

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,352	3	,117	1,209	,312 ^a
	Residual	7,869	81	9,714E-02		
	Total	8,221	84			

a. Predictors: (Constant), LN3, LN1, LN2

b. Dependent Variable: A

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,625	,592		1,055	,295
	LNx1	,150	,114	,245	1,308	,194
	LNx2	-4,85E-02	,052	-,174	-,926	,357
	LNx3	6,423E-02	,087	,107	,737	,464

a. Dependent Variable: A

Casewise Diagnostics^a

Case Number	Std. Residual	A
31	6,042	2,15
45	5,990	2,06

a. Dependent Variable: A

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2,774E-02	,2743	,1576	6,477E-02	85
Residual	-,2094	1,8831	-1,24E-16	,3061	85
Std. Predicted Value	-2,005	1,802	,000	1,000	85
Std. Residual	-,672	6,042	,000	,982	85

a. Dependent Variable: A

ANGKET

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN

Petunjuk penelitian : Berilah Tanda Silang (X) Pada Lembar Jawaban Yang Tersedia Yang Saudara Anggap Paling Benar.

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis kelamin : L/P

Status perkawinan : kawin / belum kawin

Pekerjaan :

1. Pendidikan yang pernah saudara capai ?
A. SD B. SMP c. SMU d. SARJANA

2. Berapa Pendapatan saudara perhari ?
➤

3. Berapa Jumlah tanggungan dalam keluarga saudara ?
➤

4. Darimana saudara mendapat informasi tentang pegadaian ?
 - a. Dari teman / tetangga dekat
 - b. Siaran radio / iklan TV
 - c. Membaca Koran / majalah
 - d. Datang ke pegadaian

5. Apa alasan anda memilih pegadaian ?
 - a. Bunga pinjaman rendah
 - b. Prosedurnya mudah
 - c. Pelayanan yang memuaskan
 - d. Tempat tersebut dekat dengan rumah

d. Lebih dari 3 kali

12. Apakah saudara akan datang lagi ke pegadaian seandainya anda membutuhkan uang ?

a. Ya b. Tidak

13. Menurut saudara keberadaan pegadaian adalah ?

a. Sangat penting

b. Penting

c. Cukup penting

d. Tidak penting

Y	X1	X2	X3	LN(Y)	LN(X1)	LN(X2)	LN(X3)
Rp200,000	3	Rp285,000	3	12.21	1.10	12.56	1.10
Rp140,000	2	Rp200,000	3	11.85	0.69	12.21	1.10
Rp70,000	1	Rp120,000	2	11.16	0.00	11.70	0.69
Rp100,000	2	Rp150,000	2	11.51	0.69	11.92	0.69
Rp140,000	2	Rp200,000	1	11.85	0.69	12.21	0.00
Rp500,000	2	Rp720,000	3	13.12	0.69	13.49	1.10
Rp40,000	1	Rp60,000	1	10.60	0.00	11.00	0.00
Rp75,000	1	Rp107,000	2	11.23	0.00	11.58	0.69
Rp30,000	1	Rp43,000	1	10.31	0.00	10.67	0.00
Rp30,000	1	Rp45,000	1	10.31	0.00	10.71	0.00
Rp200,000	2	Rp275,000	2	12.21	0.69	12.52	0.69
Rp150,000	2	Rp210,000	1	11.92	0.69	12.25	0.00
Rp500,000	3	Rp715,000	4	13.12	1.10	13.48	1.39
Rp125,000	2	Rp180,000	3	11.74	0.69	12.10	1.10
Rp2,000,000	5	Rp2,850,500	5	14.51	1.61	14.86	1.61
Rp150,000	2	Rp220,000	2	11.92	0.69	12.30	0.69
Rp150,000	2	Rp225,000	3	11.92	0.69	12.32	1.10
Rp150,000	2	Rp230,000	3	11.92	0.69	12.35	1.10
Rp100,000	2	Rp160,000	2	11.51	0.69	11.98	0.69
Rp100,000	2	Rp180,000	3	11.51	0.69	12.10	1.10
Rp75,000	1	Rp107,000	1	11.23	0.00	11.58	0.00
Rp350,000	3	Rp500,000	4	12.77	1.10	13.12	1.39
Rp50,000	1	Rp75,000	1	10.82	0.00	11.23	0.00
Rp50,000	1	Rp75,000	2	10.82	0.00	11.23	0.69
Rp40,000	1	Rp57,000	1	10.60	0.00	10.95	0.00
Rp100,000	2	Rp140,000	2	11.51	0.69	11.85	0.69
Rp200,000	3	Rp285,000	4	12.21	1.10	12.56	1.39
Rp75,000	1	Rp125,000	2	11.23	0.00	11.74	0.69
Rp100,000	2	Rp142,500	3	11.51	0.69	11.87	1.10
Rp90,000	1	Rp125,000	2	11.41	0.00	11.74	0.69
Rp600,000	2	Rp86,000	4	13.30	0.69	11.36	1.39
Rp80,000	1	Rp110,000	2	11.29	0.00	11.61	0.69
Rp5,000,000	5	Rp7,150,000	6	15.42	1.61	15.78	1.79
Rp500,000	3	Rp720,000	4	13.12	1.10	13.49	1.39
Rp175,000	2	Rp250,000	2	12.07	0.69	12.43	0.69
Rp125,000	2	Rp180,000	1	11.74	0.69	12.10	0.00
Rp900,000	3	Rp1,285,000	3	13.71	1.10	14.07	1.10
Rp500,000	3	Rp715,000	4	13.12	1.10	13.48	1.39
Rp500,000	4	Rp720,000	3	13.12	1.39	13.49	1.10
Rp200,000	3	Rp285,000	3	12.21	1.10	12.56	1.10
Rp2,500,000	3	Rp3,580,000	6	14.73	1.10	15.09	1.79
Rp65,000	1	Rp100,000	1	11.08	0.00	11.51	0.00

Rp40,000	1	Rp55,000	1	10.60	0.00	10.92	0.00
Rp30,000	1	Rp45,000	1	10.31	0.00	10.71	0.00
Rp8,000,000	4	Rp1,250,000	2	15.89	1.39	14.04	0.69
Rp200,000	2	Rp240,000	3	12.21	0.69	12.39	1.10
Rp100,000	1	Rp145,000	3	11.51	0.00	11.88	1.10
Rp70,000	1	Rp100,000	3	11.16	0.00	11.51	1.10
Rp70,000	1	Rp100,000	3	11.16	0.00	11.51	1.10
Rp30,000	1	Rp43,000	2	10.31	0.00	10.67	0.69
Rp600,000	3	Rp860,000	4	13.30	1.10	13.66	1.39
Rp1,500,000	4	Rp2,145,000	4	14.22	1.39	14.58	1.39
Rp200,000	3	Rp275,000	3	12.21	1.10	12.52	1.10
Rp100,000	1	Rp180,000	3	11.51	0.00	12.10	1.10
Rp100,000	2	Rp150,000	2	11.51	0.69	11.92	0.69
Rp100,000	2	Rp160,000	3	11.51	0.69	11.98	1.10
Rp100,000	1	Rp210,000	2	11.51	0.00	12.25	0.69
Rp1,500,000	5	Rp2,150,000	3	14.22	1.61	14.58	1.10
Rp200,000	3	Rp260,000	2	12.21	1.10	12.47	0.69
Rp125,000	2	Rp175,000	2	11.74	0.69	12.07	0.69
Rp500,000	2	Rp750,000	2	13.12	0.69	13.53	0.69
Rp100,000	1	Rp165,000	1	11.51	0.00	12.01	0.00
Rp40,000	1	Rp50,000	1	10.60	0.00	10.82	0.00
Rp200,000	2	Rp275,000	2	12.21	0.69	12.52	0.69
Rp175,000	1	Rp210,000	1	12.07	0.00	12.25	0.00
Rp1,000,000	3	Rp1,550,000	2	13.82	1.10	14.25	0.69
Rp180,000	2	Rp220,000	3	12.10	0.69	12.30	1.10
Rp285,000	2	Rp350,000	4	12.56	0.69	12.77	1.39
Rp475,000	1	Rp550,000	2	13.07	0.00	13.22	0.69
Rp2,500,000	3	Rp3,200,000	3	14.73	1.10	14.98	1.10
Rp250,000	2	Rp320,000	1	12.43	0.69	12.68	0.00
Rp375,000	4	Rp450,000	2	12.83	1.39	13.02	0.69
Rp50,000	1	Rp65,000	1	10.82	0.00	11.08	0.00
Rp850,000	2	Rp900,000	3	13.65	0.69	13.71	1.10
Rp725,000	2	Rp800,000	3	13.49	0.69	13.59	1.10
Rp500,000	3	Rp575,000	2	13.12	1.10	13.26	0.69
Rp150,000	1	Rp210,000	1	11.92	0.00	12.25	0.00
Rp250,000	2	Rp325,000	1	12.43	0.69	12.69	0.00
Rp200,000	1	Rp280,000	2	12.21	0.00	12.54	0.69
Rp100,000	1	Rp185,000	1	11.51	0.00	12.13	0.00
Rp50,000	1	Rp80,000	1	10.82	0.00	11.29	0.00
Rp140,000	2	Rp200,000	1	11.85	0.69	12.21	0.00
Rp175,000	3	Rp250,000	2	12.07	1.10	12.43	0.69
Rp2,000,000	6	Rp2,900,000	5	14.51	1.79	14.88	1.61