

Analisis faktor–faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada industri kecil genteng di kecamatan Jaten kabupaten Karanganyar.

Nama : Lilin Puji Handayani

NIM : F.1299065

PENGESAHAN

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik oleh Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Syarat–syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ekonomi Manajemen.

Surakarta, Januari 2004
Tim Penguji Skripsi

1. RETNO TANDING S.SE,ME. (_____)
NIP. 132 257 924 KETUA

2. Dra. SOEMARJATI Tj, MM. (_____)
NIP. 131 472 198 PEMBIMBING

3. Drs. DJOKO PURWANTO, Mba. (_____)
NIP.131 472 193 ANGGOTA

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Kondisi riil negara Indonesia di bidang ekonomi adalah masih belum terdukungnya perekonomian di sektor riil yang disebabkan oleh masih tingginya bunga kredit bank yaitu sekitar 16–24% pertahun, di samping belum adanya upaya yang sungguh–sungguh dari pemerintah untuk mendorong laju perkembangan sektor riil yang merupakan kontribusi terbesar pertumbuhan perekonomian nasional sektor riil yang diharapkan dalam hal ini adalah industri kecil yang dapat menghasilkan barang–barang ekspor serta barang–barang yang dibutuhkan langsung oleh masyarakat sekitar (RS.Gayatri Putri Yuwana, 2000). Timbulnya perhatian pemerintah Indonesia ini terhadap perkembangan kegiatan industri kecil terutama sekali di sebabkan oleh kenyataan pembangunan serta pertumbuhan ekonomi di tanah air sejak Repelita I tidak perlu memberikan dampak yang besar seperti yang diharapkan terhadap penyediaan kesempatan kerja terutama pada masyarakat yang berpendidikan rendah dan pada saat yang bersamaan pada berbagai industri yang pendapatan semakin pincang. Oleh karena itu harapan pemerintah adalah dengan pertumbuhan industri kecil yang baik akan dapat mengurangi jumlah pengangguran (open unenployment) terutama di desa–desa (rural) dan industri pendapatan yang lebih baik.

Pentingnya industri kecil di dalam proses pembangunan ekonomi negara yang sedang berkembang, terutama negara dengan kondisi seperti di

Indonesia yang jumlah tenaga kerjanya berpendidikan rendah dan sumber-sumber alam sangat melimpah, kapital terbatas, ekonomi pedesaan masih "Under Developed" dan saluran bantuan pemerintah yang pincang sangat erat hubungannya dengan sifat-sifat dasar industri kecil tersebut. Sifat utama industri kecil termasuk : 1) Proses produksi sangat padat tenaga kerja manusia (*Labour Intensive*); 2) Industri kecil lebih banyak terdapat di daerah non urban; 3) Pada umumnya industri kecil menggunakan teknologi sederhana yang lebih sesuai dengan kondisi lokal; 4) Sumber utama pembiayaan proses produksi pada umumnya datang dari tabungan pemilik usaha itu sendiri. Oleh karena itu industri kecil sebagai suatu instrumen untuk mengalokasikan "Local saving atau investment" lebih optimal; 5) Industri kecil juga sangat penting sebagai sektor yang lebih dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokok masyarakat lokal dengan harga yang tidak mahal dibandingkan industri modern atau besar yang pada umumnya berlokasi di urban (Tambunan, 1992).

Tujuan pengembangan industri kecil adalah pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara lebih luas. Industri kecil memiliki manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian.

Pembangunan sektor industri kecil di Indonesia terus di lakukan karena diharapkan sektor ini mampu tumbuh sebagai tulang punggung pembangunan ekonomi di Indonesia. Sektor industri terus berkembang dengan cepat dan semakin luas sehingga bisa memberikan nilai tambah (*Added Value*) serta dampak yang nyata dalam pembangunan nasional. Sejalan dengan

berkembangnya berbagai bidang lainnya sektor industri, khususnya industri kecil banyak menghadapi kendala baik internal maupun eksternal. Kendala internal dalam industri kecil di antara lemahnya penguasaan dan penerapan teknologi terutama yang berkaitan dengan ilmu pengetahuan dan teknologi serta sumber daya manusia (SDM) yang kurang profesional, kurangnya permodalan, melemahnya organisasi, serta bidang manajemen masih rendah, penggunaan alat-alat produksi secara tradisional yang kesemuanya itu bisa menghambat proses produksi. Sedangkan kendala eksternal yaitu iklim usaha yang masih rendah serta sarana dan prasarana yang kurang memadai untuk itu pengembangan industri kecil dilakukan dengan mengarah pada upaya untuk mengatasi kendala-kendala tersebut. Oleh karenanya peran industri kecil dirasakan sangat penting terutama dalam hal penciptaan lapangan pekerjaan dan pembangunan daerah. Apalagi akhir-akhir ini pemerintah lebih memperhatikan industri kecil dalam rangka mempertahankan ekonomi kerakyatan, sehingga perekonomian bisa tumbuh dengan kokoh. Salah satu akibat timbulnya krisis ekonomi ini yaitu lemahnya sistem ekonomi kerakyatan, oleh sebab itu industri kecil perlu dihidupkan agar tetap eksis dalam mengupayakan perkembangan produktivitas masyarakat (LIPI, 1999).

Dengan mengacu pada hal tersebut, kita dapat mengetahui pentingnya industri kecil dalam mendominasi pertumbuhan ekonomi.

Industri kecil yang berada di kota Karanganyar, akan dapat dipertahankan dalam jangka panjang. Jika perusahaan memiliki kemampuan untuk :1) Melayani customer dengan lebih baik dibandingkan pesaing dan

2) Membedakan dirinya melalui keunggulan tertentu dibandingkan dengan dengan persaingan.

Salah satu cara industri kecil dapat memenangkan persaingan dengan perusahaan yang lebih besar adalah dengan keunggulan hasil produksinya, misalnya dengan ketepatan dalam penyediaan produk kepada konsumen. Peningkatan produktivitas tidak terlepas dari peningkatan kualitas produk yang dihasilkan dari tenaga yang berkualitas pula. Untuk memenangkan persaingan diperlukan tenaga kerja yang berkualitas dan mempunyai watak yang teruji dan pantang menyerah, berani mengambil resiko, percaya diri, berorientasi pada masa depan. Keunggulan produksi merupakan nilai yang menentukan tingginya volume penjualan. Apabila volume penjualan meningkat maka berarti bahwa konsumen merasa puas terhadap hasil produksi perusahaan. Volume penjualan meningkat maka pendapatan atau laba perusahaan meningkat pula. Dari uraian di atas tergambar jelas bahwa kunci pemulihan ekonomi di Indonesia sebenarnya bukan terletak pada banyaknya investor asing yang masuk atau uang yang ditanamkan dalam skala besar tetapi pemerintah agar mendorong kinerja sektor usaha kecil menengah yang merupakan bagian terpenting, karena akan memberikan penciptaan lapangan pekerjaan dan memperbaiki keadaan ekonomi. Keberhasilan industri kecil atau suatu perusahaan yang dikelola oleh para wiraswatawan atau pengusaha kecil tentunya ditandai dengan tinggi rendahnya volume penjualan produksi. Untuk mewujudkan industri kecil yang tangguh dan dapat diharapkan sebagai tulang punggung ekonomi daerah, khususnya di Kabupaten Karanganyar ini, maka perlu diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan genteng,

mengingat bahwa usaha genteng merupakan usaha yang paling dominan dan menguntungkan di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar maka judul yang diambil oleh penulis adalah **“ANALISIS FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI VOLUME PENJUALAN PADA INDUSTRI KECIL GENTENG DI KECAMATAN JATEN KABUPATEN KARANGANYAR”**.

Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis mengajukan permasalahan sebagai berikut:

Apakah karakteristik pengusaha yang terdiri dari usia , jenjang pendidikan, pengalaman usaha. Gaji karyawan, jumlah karyawan yang bekerja pada pengusaha kecil mempunyai pengaruh secara signifikan baik secara parsial maupun secara bersama–sama terhadap volume penjualan pada industri kecil genteng?

Diantara faktor–faktor tersebut manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap volume penjualan pada industri kecil genteng?

Tujuan Penelitian

Tujuan penulis melakukan penelitian antara lain :

Untuk mengetahui apakah usia pengusaha, jenjang pendidikan pengusaha, pengalaman usaha pengusaha, gaji karyawan, jumlah karyawan yang bekerja pada pengusaha industri kecil mempunyai pengaruh secara signifikan baik secara parsial maupun secara bersama–sama terhadap volume penjualan pada industri kecil genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Untuk mengetahui variabel mana yang mempunyai pengaruh paling dominan antara usia pengusaha, jenjang pendidikan pengusaha, pengalaman usaha dari pengusaha tersebut terhadap volume penjualan pada industri kecil genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Kegunaan Penelitian

Bagi perusahaan atau industri kecil.

Sebagai bahan evaluasi bagi manajemen SDM perusahaan industri kecil, agar dapat mengembangkan potensi di masa depan.

Penelitian ini diharapkan dapat membuka cakrawala dan pengetahuan pengusaha kecil tentang pentingnya kualitas sumber daya manusia dalam industri kecil yang akan melipat gandakan kinerja perusahaan sehingga dapat tetap bertahan dalam jangka panjang.

Bagi Kalangan Akademis

Sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun skripsi mengenai masalah yang sama di obyek penelitian.

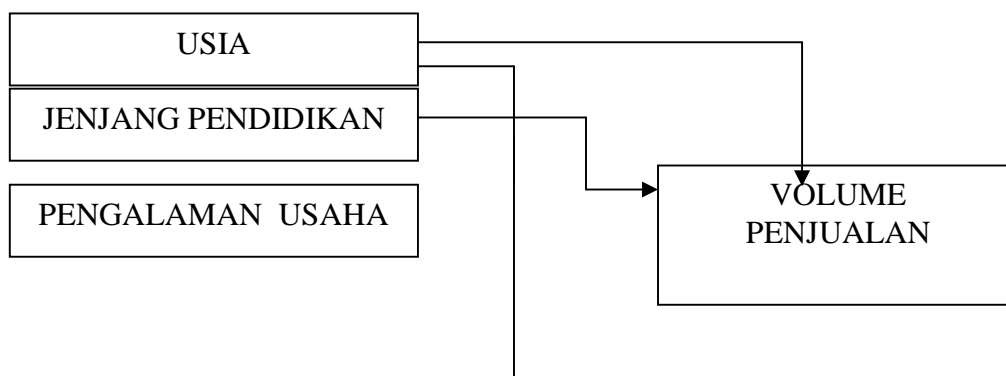
Bagi Peneliti Lain.

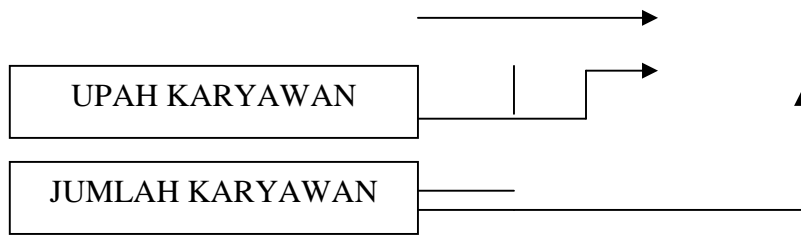
Memperkaya penelitian dalam bidang manajemen khususnya sumber daya manusia dan sebagai bahan bacaan ataupun sebagai bahan pertimbangan.

Kerangka Pemikiran

Untuk menunjukkan arah dari penyusunan skripsi dan mempermudah dalam pemahaman serta menganalisis masalah, maka perlu dikemukakan skema jalannya suatu pemikiran. Dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan produk genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Apabila digambarkan dalam suatu skema sebagai berikut :

Gambar 1. Kerangka Pemikiran





Keterangan :

1. Variabel Dependen

Variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel dependen di sini adalah volume penjualan.

2. Variabel Independen

Variabel yang mempengaruhi variabel lain. Variabel independen di sini adalah usia atau umur pengusaha, jenjang pendidikan pengusaha, pengalaman usaha pengusaha, upah yang diterima oleh karyawan dan jumlah karyawan yang bekerja pada pengusaha industri kecil genteng.

Keberhasilan industri kecil ditentukan dari keberhasilan pengelolaan industri oleh wiraswastawan yang memiliki kualitas yang baik dan bermutu. Dengan demikian akan dihasilkan sumber daya manusia yang berkualitas pula yang dapat menghasilkan produk dengan mutu dan kuantitas yang sesuai dengan permintaan konsumen. Apabila konsumen puas dengan hasil produk yang dihasilkan akan dapat mendongkrak volume penjualan dalam arti volume penjualan dapat meningkat. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan seperti usia pengusaha, pendidikan pengusaha, pengalaman usaha dari pengusaha itu sendiri, gaji karyawan yang diterima dan jumlah karyawan yang berkerja pada pengusaha industri kecil diharapkan dapat dihasilkan produk yang bermutu dan berkualitas serta dengan kuantitas yang sesuai dengan

permintaan konsumen yang akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan produk pada industri kecil genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Hipotesis

Pada penelitian ini mengemukakan hipotesis sebagai berikut :

Diduga usia pengusaha, jenjang pendidikan pengusaha, pengalaman usaha pengusaha, upah karyawan dan jumlah karyawan mempunyai pengaruh secara signifikan baik secara parsial maupun bersama-sama terhadap volume penjualan produk genteng pada industri kecil di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Diduga bahwa pengalaman usaha merupakan faktor paling dominan yang mempengaruhi volume penjualan produk pada industri kecil genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Metode Penelitian

Ruang Lingkup Penelitian.

Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus dengan obyek penelitian adalah para pengusaha industri kecil tepatnya industri genteng yang lokasinya berada di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Variabel Penelitian

Variabel Dependen

Variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel dependen disini adalah volume penjualan produk genteng.

Variabel Independen

Variabel yang mempengaruhi variabel lain. Variabel independen disini adalah usia pengusaha, jenjang pendidikan pengusaha, pengalaman kerja pengusaha, upah karyawan yang diterima dan jumlah karyawan yang bekerja pada pengusaha kecil.

Definisi Operasional Variabel Penelitian.

Dalam menganalisis penelitian ini, penulis membahas lima variabel yaitu: usia pengusaha, jenjang pendidikan, pengalaman usaha pengusaha, upah karyawan dan jumlah karyawan yang bekerja pada pengusaha kecil. Berikut ini akan dijelaskan mengenai pengertian dari masing-masing variabel :

Usia Pengusaha (X_1) menunjukkan berapa usia pengusaha saat ini (dalam Tahun).

Jenjang Pendidikan (X_2) merupakan pendidikan formal dan informal terakhir yang pernah ditekuni atau dimiliki oleh pengusaha (dalam Tahun).

Pengalaman Kerja (X_3) menunjukkan berapa lama pengusaha menekuni pekerjaannya dibidang yang sama (dalam Tahun).

Upah Karyawan (X_4) menunjukkan harga tenaga kerja yang harus dibayar oleh wiraswastawan atau pengusaha kepada karyawan sebagai ganti

pekerjaan. Dengan kata lain upah merupakan pembayaran yang diterima oleh karyawan karena jasanya yang telah dilakukan dalam menghasilkan suatu produk (dalam Rp/Bulan).

Jumlah karyawan (X_5) menunjukkan banyaknya karyawan yang bekerja pada perusahaan yang dikelola oleh pengusaha.

Volume penjualan (Y) menunjukkan besarnya jumlah penjualan yang diterima oleh pengusaha (dalam Unit/Bulan).

Teknik Pengambilan Sampel.

Populasi adalah keseluruhan anggota, kejadian atau obyek-obyek yang telah ditetapkan dengan baik (Hadi, 1994). Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha industri kecil genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar yang berjumlah 420 industri.

Proses yang meliputi pengambilan sebagian dari populasi, melakukan pengamatan pada populasi secara keseluruhan disebutkan sampling atau pengambilan sampel. Sampel adalah beberapa bagian kecil atau cuplikan yang ditarik dari populasi. (Hadi, 1994). Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini sampel secara random atau acak. Teknik yang digunakan adalah sampel secara acak sederhana atau sampel random sampling dengan mengambil sampel pengusaha industri kecil genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Dalam penelitian ini diambil 100 responden sebagai sampel yaitu: pengambilan sampel yang dilakukan kepada anggota populasi secara

acak dan setiap anggota populasi mempunyai kesempatan yang sama diambil sebagai sampel.

Sumber Data

Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung baik secara langsung dengan wawancara maupun dengan kuisisioner, yaitu berupa data yang akan di analisis dan hal-hal lain yang relevan yang berhubungan dengan responden (pengusaha industri kecil atau wiraswastawan).

Data Sekunder.

Data yang diperoleh peneliti dan dikumpulkan dari luar perusahaan yang menjadi obyek penelitian yang kemudian dimanfaatkan oleh peneliti. Data sekunder di dapat dari buku-buku atau majalah.

Instrumen Pengumpulan data

Jenis instrumen pengumpulan data yang akan digunakan adalah kuisisioner yang akan dibagikan kepada responden.

Metode Pengumpulan Data

Wawancara

Mengadakan wawancara langsung kepada pihak perusahaan, dalam penelitian ini adalah para pengusaha (wiraswastawan) industri kecil di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar dengan menggunakan kuisisioner.

Studi Pustaka

Mencari data melalui buku–buku yang ada hubungannya dengan masalah yang akan diteliti.

Analisis Data

Analisis kuantitatif yaitu analisis yang dapat di nilai dengan angka yang juga dilakukan berdasarkan jawaban–jawaban yang telah di isi di klasifikasikan terlebih dahulu dimana masing–masing jawaban diberi skor tertentu.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengukur dan menjelaskan pengaruh variabel independen (Variabel bebas) terhadap variabel dependen (variabel tidak bebas) dengan persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e_i$$

(Sudjana; 1992)

Dimana :

Y = Hasil Produk

X₁ = Usia pengusaha

X₂ = Jenjang Pendidikan pengusaha

X₃ = Pengalaman Kerja pengusaha

X₄ = Upah karyawan yang diterima

X₅ = Jumlah karyawan yang bekerja pengusaha

b₁ = Koefisien regresi X₁

b₂ = Koefisien regresi X₂

b_3 = Koefisien regresi X_3

b_4 = Koefisien regresi X_4

b_5 = Koefisien regresi X_5

a = Konstanta

e_i = Kesalahan Pengganggu.

Uji Statistik

1. Uji - t

T-test digunakan untuk menguji signifikansi koefisien secara individu. Dalam pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel independen berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Dengan langkah-langkah pengujiannya sebagai berikut:

1. $H_0 : \beta_1 = 0$

$H_a : \beta_1 \neq 0$

2. Nilai t tabel

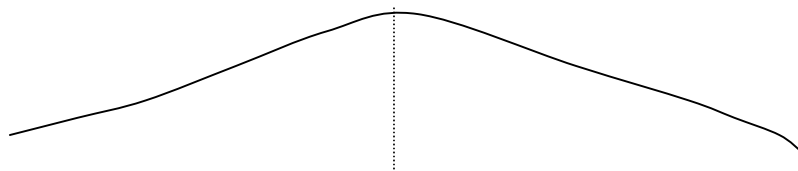
$$t = \alpha / 2 (N - K)$$

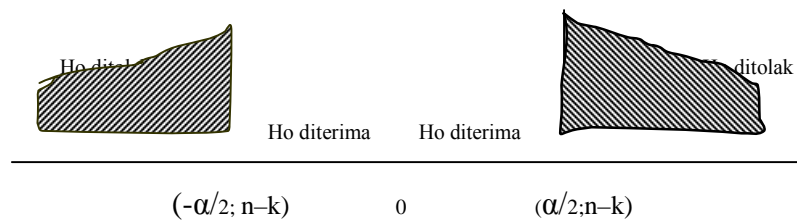
di mana :

N = Jumlah data yang diobservasi

K = Jumlah parameter dalam model termasuk intersep

3. Daerah kritis





Gambar 2. Daerah kritis Uji - t

4. t-hitung

Rumus :

$$t = \frac{\beta_i}{Se(\beta_i)}$$

(Djarwanto. Ps; 1990)

Di mana :

β_1 = koefisien regresi

$Se(\beta_1)$ = *Standart error* koefisien regresi

5. Kriteria pengujian

- a) .Apabila nilai t hitung < t tabel, maka Ho diterima. Artinya variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.
- b). Apabila nilai t hitung > t tabel, maka Ho ditolak. Artinya variabel independen mampu mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

2. Uji – F

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui secara serentak variabel independent berpengaruh terhadap variabel dependent secara signifikan atau tidak. Dimana langkah–langkah pengujian adalah :

$$1. H_0 : \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0$$

$$H_a : \beta_0 \neq \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq \beta_5 \neq 0$$

2. Nilai F tabel

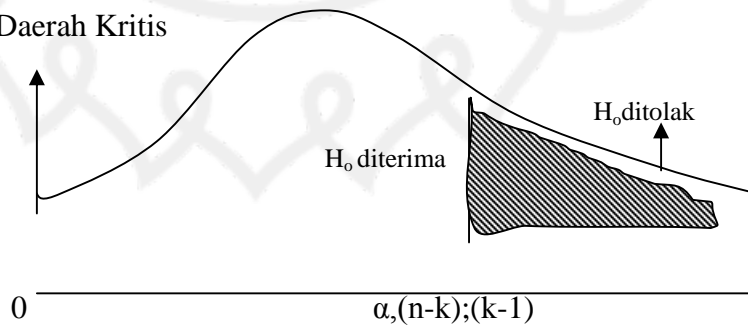
$$F = \alpha, (N - k) ; (k - 1)$$

Dimana :

N = jumlah data yang di observasi

k = jumlah parameter dalam model termasuk intersep

3. Daerah Kritis



gambar .3. Daerah Kritis Uji F

4. F–hitung

Rumus :

$$F = \frac{R^2 / (k - 1)}{(1 - R^2) / (N - k)}$$

(Sudjana ; 1992)

Di mana:

R^2 = koefisien determinasi berganda

N = jumlah data yang diobservasi

k = jumlah parameter dalam model termasuk intersep

5 . Kriteria Pengujian

- a). Apabila nilai F hitung $< F$ tabel, maka H_0 diterima, artinya variabel independen secara serentak tidak mempengaruhi variabel dependen dengan signifikan.
- b). Apabila nilai F hitung $> F$ tabel, maka H_0 ditolak, artinya variabel independen secara serentak mempengaruhi variabel dependen dengan signifikan.

***ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
VOLUME PENJUALAN PADA INDUSTRI KECIL GENTENG
DI KECAMATAN JATEN KABUPATEN KARANGANYAR***



SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Syarat-syarat

Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Manajemen

Universitas Sebelas Maret

Disusun Oleh :

LILIN PUJI HANDAYANI

NIM. F1299065

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

SURAKARTA

2003

LEMBAR PENGESAHAN

Surakarta, Juli 2003

Telah disetujui dan diterima dengan baik oleh :

Dosen Pembimbing

DRA. SOEMARJATI TJ.

NIP: 131 472 198

DAFTAR PERTANYAAN KARAKTERISTIK PENGUSAHA
INDUSTRI KECIL GENTENG DI KECAMATAN JATEN
KABUPATEN KARANGANYAR

Identitas Responden

1. Nama :

2. Nama Usaha :

3. Alamat :

Karakteristik Responden

Jenis Kelamin : a. LAKI-LAKI

b. PEREMPUAN

Umur : Th.

Pendidikan : a. Tamat SD

b. Tamat SMP

c. Tamat SMA

d. Akademi

e. Sarjana

Status Perkawinan : a. Kawin

b. Tidak Kawin

Jumlah Tanggungan :Orang

C. Karakteristik Usaha.

1. Jenis Usaha :

2. Usia Usaha : Th.

3. Jumlah Karyawan :Orang

4. Sistem pengupahan apa yang saudara terapkan dalam perusahaan anda?

a. Harian b. Bulanan c. Borongan.

5. Bila harian, berapa upah karyawan per hari?

6. Bila bulanan, berapa upah karyawan per bulan?

7. Sudah berapa lama saudara menekuni usaha ini?
8. Selain usaha ini usaha apa yang anda tekuni ? Sebutkan !
9. Berapa lama usaha lain itu saudara tekuni?
10. Untuk usaha utama anda, berapa rata-rata jumlah produksi yang dihasilkan?
JumlahUnit/Hari/Bulan
11. Untuk usaha utama anda, berapa rata-rata penjualan produk per-harinya?
Jumlah.....Unit/hari.
12. Untuk proses produksi, bagaimana kelancaran arus bahan bakunya?
 - a. Lancar
 - b. Kurang Lancar
 - c. Tidak Lancar
13. Apakah Usaha saudara sudah bekerja sama dengan perusahaan lain?
 - a. Ya
 - b. Tidak
14. bila bekerja sama dengan perusahaan lain, berapa jumlah perusahaan lain yang bekerja sama dengan perusahaan anda?

BAB II

PENGERTIAN INDUSTRI KECIL, KEWIRAUSAHAAN, DAN VOLUME PENJUALAN

A. INDUSTRI KECIL

1. Pengertian Industri Kecil

Hingga saat ini belum ada kesepakatan mengenai definisi yang pasti dari usaha (industri) kecil. Hal ini disebabkan oleh sangat beragamnya bentuk-bentuk industri kecil. Berdasarkan pengamatan, maka fokus perhatian dalam mendefinisikan industri kecil dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu : (1) berdasarkan jumlah tenaga kerja, (2) berdasarkan modal yang digunakan, dan (3) berdasarkan kepemilikan.

Definisi industri kecil berdasarkan jumlah tenaga kerja adalah definisi yang paling sering digunakan, namun tentang jumlah tenaga kerja yang digunakan antara pemberi definisi yang satu dengan yang lain juga masih belum ada kesepakatan. Biro Pusat Statistik misalnya: memberikan batasan bahwa industri kecil adalah usaha yang memakai jumlah tenaga kerja kurang dari 20 orang. Sementara Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Depperindag) menggunakan kriteria usaha kecil dengan jumlah tenaga kerja rata-rata enam sampai tujuh orang. Sedangkan di Amerika Serikat, Small Business Administration (SBA) memberikan batasan industri kecil adalah usaha yang menggunakan pekerja 20 sampai 29 (Megginson et al, 1997).

Kriteria kedua dalam mengklasifikasikan industri kecil adalah modal. Departemen Perindustrian dan Perdagangan menggunakan kriteria kepemilikan investasi hingga Rp.600 Juta di luar gedung dan bangunan. Buchori Alma (1996) memberikan kriteria modal di bawah Rp 25 Juta bagi industri kecil.

Kriteria ketiga yaitu dipakai untuk menentukan industri kecil adalah kepemilikan. Megginson (1997) memberikan definisi bahwa “*A Small Business is Independently Owned and Operated, is not Dominant in its Field, and doesn't Engage Innew or Innovative Practices*”. Dari definisi ini mendapatkan kesan bahwa yang disebut usaha (industri) yang dimiliki oleh perorangan dan dikelola sendiri.

Apabila ingin menggabungkan berbagai pengertian dari ketiga sudut pandang di muka, maka akan terdapat berbagai kesulitan. Kasus pertama, sebuah perusahaan yang padat modal, dia memakai investasi di atas Rp 600 juta, namun mempekerjakan orang kurang dari 20 pekerja. Kasus ini sulit ditentukan perusahaan tersebut dalam kategori apa. Kesulitan kedua, apabila menghadapi kasus berikut : Sebuah perusahaan dimiliki oleh tiga bersaudara, modal dibawah Rp 600 Juta, dan mempekerjakan kurang dari 20 orang.

Oleh karena itu penelitian ini industri kecil diberikan pengertian usaha yang mempekerjakan kurang dari 20 orang, dengan modal kerja kurang dari 600 Juta dan dimiliki baik perorangan maupun kelompok. Termasuk dalam kategori ini adalah perseorangan yang mengelola usaha sektor informal.

2. Ciri-ciri Industri Kecil

a. Sebagaimana bervariasi pengertian dari industri kecil, demikian halnya dengan ciri-ciri yang dikemukakan oleh beberapa ahli.

Committee for Economic Development (dalam Buchori Alma, 1996) mengemukakan ciri-ciri usaha kecil adalah :

- a. Manajemennya dilakukan secara bebas.
- b. Modal berasal dari pemilik atau kelompoknya.
- c. Daerah operasinya bersifat local, dan si pemilik bertempat tinggal tidak jauh dari lokasi bisnis.
- d. Dalam hal usaha industri ukuran besar dan kecil sangat relatif. Suatu bisnis dikatakan kecil bila dibandingkan dengan yang sejenis.

3. Keunikan Industri Kecil

Salah satu daya tarik usaha adalah adanya beberapa keunikan di dalam mengelolanya, yaitu (Megginson, 1997):

- a. Mendorong inovasi dan fleksibilitas.
- b. Memelihara keamatan hubungan dengan pelanggan dan masyarakat.
- c. Bersaing dengan perusahaan yang lebih besar.
- d. Memberikan pengalaman belajar yang mendalam bagi pekerjanya.

- e. Mengembangkan sikap berani menghadapi resiko.
- f. Menghasilkan kesempatan kerja.

Dengan adanya keunikan–keunikan tersebut, maka generasi muda terdidik yang semula belum berani berfikir untuk mandiri memberanikan diri menerjuni usaha kecil dengan tantangan–tantangan keunikan tersebut.

4. Permasalahan–permasalahan yang Dihadapi Industri Kecil.

Walaupun industri kecil ini memiliki tantangan yang unik sehingga menarik untuk dilaksanakan, namun ada beberapa permasalahan yang akan dihadapi oleh usaha kecil tersebut, sebuah survai yang dilaksanakan oleh Minota Corporation pada 703. Singgih Wibowo mengatakan perusahaan kecil menyatakan bahwa permasalahan–permasalahan tersebut adalah :

- a. Kekurangan Modal (48%).
- b. Tidak mengetahui pengetahuan bisnis (23%).
- c. Manajemen yang buruk (19%).
- d. Perencanaan yang kurang baik (15%).
- e. Tidak mempunyai pengalaman (15%)(dalam Megginson, 1997:15).

B. KEWIRAUSAHAAN

Istilah kewirausahaan (*entrepreneurship*) berasal dari bahasa perancis yang secara harfiah diterjemahkan sebagai “perantara”. Pada abad pertengahan istilah ini digunakan untuk menjelaskan orang–orang yang menangani proyek produksi berskala besar (Wiratmo, 1996:2). Apabila istilah wiraswasta ini kita analisis lagi ditemukan tiga akar kata yang membentuk istilah tadi, yaitu : wira yang berarti orang, swa artinya sendiri dan sta yang

berarti berdiri. Jadi istilah wiraswata secara dangkal dapat diartikan sebagai orang yang mampu berdiri sendiri diatas kaki sendiri.

Sejak awal dekade 90-an, disamping istilah wiraswasta, telah terkenal pula istilah wira usaha. Sampai saat ini belum ada penjelasan resmi mengenai perbedaan pengertian kedua istilah tersebut yang artinya kedua istilah tersebut sama-sama dipakai dengan arti yang sama. Namun kecenderungan terakhir menunjukkan bahwa istilah wirausaha lebih sering dipakai. Kecenderungan ini mungkin didasarkan pada suatu anggapan bahwa pengertian wiraswasta itu masih terlalu luas untuk menunjukkan keterkaitan langsung dengan bisnis, sedangkan arahan yang dikehendaki adalah mandiri secara ekonomis dalam artian usaha. Yang perlu diperhatikan adalah baik istilah kewiraswastaan maupun kewirausahaan manakala kita terjemahkan dalam bahasa Inggris tetap mendapatkan satu kata yaitu *entrepreneurship*.

Wiraswasta secara lebih luas diartikan sebagai proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang dipergunakan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertakannya serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Berdasarkan pengertian tersebut, maka dalam kewiraswastaan disepakati adanya tiga jenis perilaku yaitu : (1) memulai inisiatif, (2) mengorganisasikan dan mereorganisasikan mekenisme sosial atau ekonomi untuk mengubah sumberdaya dan situasi dengan cara praktis, dan (3) diterimanya resiko kegagalan (Wiratmo, 1996).

Dari beberapa definisi yang dikemukakan para ahli di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian wiraswasta atau wirausaha adalah

kegiatan mengelola sumberdaya ekonomi dalam skala kecil dari nilai rendah menjadi nilai tinggi serta segala konsekuensinya berkaitan dengan pengelolaan tersebut.

C. HUBUNGAN ANTARA KEWIRAUSAHAAN DENGAN USAHA KECIL

Dari definisi kewirausahaan yang dikemukakan oleh Steinhoff and Burgess (1996) dimuka secara tidak langsung telah dapat dilihat keterkaitan antara kewirausahaan dengan usaha kecil. Skinner (1996) mengemukakan bahwa kadang-kadang wirausaha diartikan secara sederhana sebagai orang yang memulai dan memiliki usaha kecil baru. Lebih lanjut, Steinhoff and Burgess (1996) menyatakan bahwa unsur-unsur kewirausahaan adalah kunci nyata dari kesuksesan usaha kecil. Mereka memaparkan argumentasi bahwa seorang pengusaha kecil sejak memulai usahanya mereka bekerja keras, mengandalkan bakat kemampuannya, mereka menginvestasikan dana pribadi, mereka menanggung resiko dan mempertaruhkan reputasinya.

Penjelasannya yang lebih tajam dikemukakan oleh Wiratmo (1996) bahwa bisnis alami kewiraswastaan adalah bisnis kecil. Menurut Masykur Wiratmo, kelompok ini jarang ditemukan di industri raksasa. Ketika perusahaan tumbuh menjadi besar, kerumitannya yang semakin besar memaksa perusahaan untuk mengganti para wiraswastawan pendirinya dengan manajer professional yang biasanya tidak dikenal professional tersebut lebih

dikenal sebagai pengawal dan pelestari status quo perusahaan tersebut. Para wiraswastawan sebaiknya adalah orang yang cepat melihat adanya kesempatan untuk mencapai sesuatu hasil kerja. Dengan alasan-alasan itulah maka dalam literatur-literatur small business maupun entrepreneurship keduanya selalu berdampingan erat.

D. KARAKTERISTIK KEWIRAUSAHAAN

Dalam teori manajemen yang paling sederhana, sumberdaya organisasi (perusahaan) terdiri dari 6 (enam) yang dikenal dengan istilah 6M. Unsur-unsur tersebut adalah : (1) men (orang-orang), (2) money (uang), (3) method (cara-cara), (4) material (peralatan), (5) market (pasar), dan machine (mesin-mesin). Sehubungan dengan hal tersebut, (Drucker dalam Wiratmo, 1996) dalam pernyataannya yang sangat terkenal menyatakan bahwa perkembangan organisasi bukan datang dari sumberdaya mati seperti modal, tetapi perlu kepengurusan. Ini berarti bahwa keberhasilan suatu usaha lebih banyak dipengaruhi sumberdaya manusia daripada sumberdaya-sumberdaya yang lainnya.

Seseorang akan menjadi usahawan yang sukses apabila dalam dirinya telah tertanam sikap-sikap kewirausahaan yang dikemukakan oleh para ahli :

1. David McClelland

Menurut (McClelland dalam Wiratmo, 1996), Karakteristik wiraswastawan adalah sebagai berikut :

- a. Keinginan untuk berprestasi. Penggerak psikologi utama yang memotivasi wiraswastawan adalah kebutuhan untuk berprestasi.

Kebutuhan ini didefinisikan sebagai keinginan atau dorongan dalam diri orang yang memotivasi perilaku kearah pencapaian tujuan. Pencapaian tujuan merupakan tantangan bagi kompetisi individu.

- b. Keinginan untuk bertanggung jawab. Wiraswastawan menginginkan tanggung jawab pribadi bagi pencapaian tujuan. Mereka memilih menggunakan sumberdaya sendiri dengan cara bekerja sendiri untuk mencapai tujuan dan bertanggung jawab secara sendiri terhadap hasil yang dicapai, akan tetapi mereka melakukannya secara berkelompok sepanjang mereka secara pribadi bisa mempengaruhi hasil-hasil.
- c. Preferensi kepada resiko-resiko menengah. Wiraswastawan bukanlah penjudi. Mereka memilih menetapkan tujuan-tujuan yang membutuhkan tingkat kinerja yang tinggi, suatu tingkatan yang mereka percaya akan menuntut usaha yang keras tetapi yang dipercaya bisa mereka penuhi.
- d. Persepsi pada kemungkinan berhasil. Keyakinan pada kemampuan untuk mencapai keberhasilan adalah kualitas kepribadian wiraswastawan yang penting. Mereka mempelajari fakta-fakta yang dikumpulkan dan menilainya. Ketika semua fakta tidak sepenuhnya tersedia, mereka berpaling pada sikap percaya diri mereka yang tinggi dan melanjutkan tugas-tugas tersebut.
- e. Rangsangan umpan balik. Wiraswastawan ingin mengetahui bagaimana hal yang mereka kerjakan, apakah umpan baliknya baik atau buruk. Mereka dirangsang untuk mencapai hasil kerja yang lebih tinggi dengan mempelajari seberapa usaha mereka.

- f. Aktivitas enerjik. Wiraswastawan menunjukkan energi yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata orang. Mereka bersifat aktif dan mobilitas tinggi serta mempunyai proporsi waktu yang besar dalam mengerjakan tugas dengan cara baru. Mereka sangat menyadari perjalanan waktu. Kesadaran ini merangsang mereka untuk terlibat secara mendalam dalam pekerjaan mereka.
- g. Orientasi masa depan. Wiraswastawan melakukan perencanaan dan berfikir kedepan. Mereka mencari dan mengantisipasi kemungkinan yang terjadi jauh di masa depan.
- h. Ketrampilan dalam pengorganisasian. Wiraswastawan menunjukkan ketrampilan dalam mengorganisasi kerja dan orang-orang dalam mencapai tujuan. Mereka sangat obyektif dalam memilih individu-individu untuk tugas-tugas tertentu. Mereka memilih yang ahli dan bukannya teman agar pekerjaan bisa dilakukan dengan efisien.
- i. Sikap terhadap uang. Keuntungan finansial adalah nomor dua dibandingkan arti penting dari prestasi kerja mereka. Mereka hanya memandang uang sebagai lambang kongkret dari tercapainya tujuan sebagai pembuktian kompetisi mereka.

2. University of Philipines–institute for Small–scale Industries (UP–ISSI)

Lembaga Pengembangan Industri Kecil Universitas Filipina (dalam Ronny Kountur 1996) menyebutkan kriteria wirausaha adalah sebagai berikut:

- a. *Risk-taking* (berani mengambil resiko)
- b. *Persistence and hardwork* (berjuang dan bekerja keras)

- c. *Energy dan mobile* (enerjik dan lincah)
- d. *Use of feedback* (menggunakan umpan balik)
- e. *Personal responsibility* (mempunyai tanggung jawab pribadi)
- f. *Self-confidence* (percaya diri)
- g. *Knowledgeability* (berpengetahuan)
- h. *Persuasive ability* (Kemampuan mempengaruhi)
- i. *Managerial ability* (Kemampuan Manajerial)
- j. *Inovatif*

E. VOLUME PENJUALAN PRODUKSI GENTENG

Produk adalah sebagai suatu yang dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan (*Kotler, 1995:9*).

Konsumen membeli suatu produk, karena menganggap produk tersebut mempunyai value bagi mereka. Pentingnya suatu produk fisik, bukan pada kepemilikannya, tetapi pada jasa yang dapat diberikannya. Misalnya, konsumen membeli mobil tidak untuk dilihat saja, melainkan untuk jasa transportasinya. Perusahaan sering membuat kesalahan dengan lebih memperhatikan produk fisik daripada jasa yang diberikan produk tersebut, sehingga pemilik perusahaan kadang hanya mementingkan laba perusahaan, dengan memanfaatkan sumber daya manusia semaksimal mungkin, tanpa memikirkan bagaimana kualitas produk dan kualitasnya sehingga dapat menimbulkan value bagi konsumen.

Dalam Kamus Ekonomi volume penjualan adalah jumlah benda-benda yang dibeli atau dijual selama jangka waktu tertentu.

F. FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI VOLUME PENJUALAN PRODUKSI GENTENG INDUSTRI KECIL

1. Usia Pengusaha Industri Kecil

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, yang dimaksud usia atau umur adalah lama waktu hidup atau ada (sejak dilahirkan atau diadakan).

Ada fase–fase psikologis yang harus dilalui tiap individu (*Handayani, 2002*). Antara lain fase psikoseksual yaitu tahap–tahap pertumbuhan dan perkembangan fungsi seksual yang dapat mempengaruhi perkembangan psikologis individu tersebut. Tiap individu akan mengalami fase atau tahap psikoseksual dalam tiap tahap perkembangan umurnya (0–18 tahun). Bila individu tersebut gagal melewati suatu masa yang harus dilaluinya sesuai dengan tahap perkembangannya maka akan terjadi gangguan pada diri orang tersebut.

2. Jenjang Pendidikan

Pendidikan merupakan usaha yang sengaja dan terencana untuk membantu perkembangan potensi dan kemampuan anak agar bermanfaat bagi kepentingan hidupnya sebagai seorang individu dan sebagai warga negara atau masyarakat, dengan memilih isi (materi) kegiatan, dan teknik penilaian yang sesuai. Di lihat dari sudut perkembangan yang dialami oleh anak, maka usaha yang sengaja dan terencana tersebut ditujukan untuk membantu anak dalam menghadapi dan melaksanakan tugas–tugas perkembangan yang dialaminya dalam setiap periode perkembangan.

Dengan kata lain, pendidikan dipandang mempunyai peranan yang besar dalam mencapai keberhasilan perkembangan anak.

3. Pengalaman Kerja

a. Pengalaman Kerja Awal

Tiga aspek pengalaman kerja awal individu tampaknya sangat relevan dengan keberhasilan karir selanjutnya yaitu besarnya tantangan dalam penugasan kerja awal, tindakan supervisor pertama dan seberapa baik individu merasa cocok dengan kultur organisasi. **(Skinner and Wankel, 1996).**

1. Penugasan Kerja Awal

Ada pendapat yang mengatakan bahwa keberhasilan dalam menyelesaikan tugas yang menantang menyebabkan individu menginginkan standart prestasi yang tinggi yang kemudian diterapkan untuk tugas kerja di masa yang akan datang. Disamping itu, keberhasilan dalam menyelesaikan tugas menyebabkan peningkatan harapan organisasi sehingga individu diberi tugas yang lebih sulit dan menantang. Sebaliknya, mereka yang diberi pekerjaan yang tidak menantang tidak menginginkan standart prestasi yang tinggi dan tidak pula menerima banyak pengakuan atas pekerjaannya. Meskipun ada fakta akan pentingnya pemberian tugas kerja yang menantang, banyak organisasi terus saja memberikan karyawannya yang baru dengantugas awal yang relatif rutin.

2. Tindakan Supervisor Pertama

Bagi pendatang baru, supervisor pertama menggambarkan kelebihan dan kekurangan organisasi itu sendiri. Apabila sang supervisor disukai oleh karyawan baru tersebut, maka organisasi mungkin dianggap sebagai tempat kerja yang menyenangkan. Meskipun demikian banyak perusahaan sering mempercayakan penanganan karyawan baru kepada orang yang tidak terlatih untuk tugas tersebut.

3. Apakah Individu Merasa Cocok dengan “Kultur Organisasi”

Setiap organisasi pasti mempunyai kultur, serangkaian pemahaman bersama yang menentukan gaya kerja organisasi, sikap terhadap karyawan dan pendekatan dalam cara tugas harus diselesaikan. Dalam satu pekerjaan, sering pendatang baru mungkin merasa senang sejak semula; dia berbicara dengan bahasa yang sama seperti rekan kerjanya yang mendapat tanggapan yang baik terhadap upaya dan prakarsa awal. Dalam pekerjaan yang lain, suatu benturan tugas tidak dapat dielakkan sejak awal atau tidak mempunyai dampak awal yang mewarnai seluruh pengalaman individu dengan organisasi. Ia senang bekerja dalam organisasi dan apakah mereka mungkin bekerja terus dalam organisasi.

b. Karir

Sebuah pandangan yang sangat menarik mengenai evolusi karir diberikan oleh (David Levinson dan kawan-kawan dalam Handayani, 2002). Mereka membagi karir seseorang menjadi 10 masa yaitu :

1) Usia 17–22 : Peralihan Dewasa Awal.

Pada usia ini individu harus berhasil mengelola pemisahan diri dari ikatan keluarga dan menjaga dirinya sendiri.

2) Usia 22–28 : Memasuki Dunia Dewasa

Individu telah menyelesaikan pendidikannya dan mulai membuat komitmen untuk masa depannya. Suatu gaya hidup dan karir dipilih. Individu mulai memusatkan perhatiannya untuk memasuki dunia dewasa dan lebih berkembang. bagi orang yang merasa tidak menentu dengan jalan hidup yang ingin mereka tempuh, masa ini mungkin ditandai oleh pencarian yang tidak mengenal lelah akan tujuan akhir.

3) Usia 28–33 : Peralihan 30.

Pada suatu saat selama masa ini individu meninjau kembali kemajuan menuju tujuan pribadi dan karir yang telah ditentukan sebelumnya. Jika kemajuan tersebut memuaskan, individu dapat terds pada lintasan yang sama. Jika tidak, dapat mengakibatkan perubahan radikal dan kekacauan. Pndah ke tempat baru, pindah pekerjaan dan pereeraian lazim terjadi pada masa ini.

4) Usia 33–40 : Masa Tenang.

Dalam masa ini, segala sesuatu yang lain dikemukakan demi pekerjaan dan kemajuan karir. Individu berjuang untuk dirinya

sendiri. Kontak sosial dan persahabatan dihilangkan atau dikurangi sehingga memungkinkan individu memusatkan perhatian pada pekerjaan.

5) Usia 40–45 : Peralihan Tengah Baya.

Masa ini merupakan masa peralihan kedua dimana individu menilai kembali kemajuan karirnya. Manajer yang puas dengan arah perkembangan karirnya. Manajer yang puas dengan arah perkembangan karirnya akan terus bekerja secara efektif. Namun, bila kemajuan tidak sesuai dengan impian dan harapan semula, suatu “krisis tengah-baya” dapat terjadi. Perasaan benci, sedih atau kecewa dapat menyebabkan seorang individu kehilangan keseimbangan emotional.

6) Usia 45–50 : Memasuki Masa Dewasa Pertengahan.

Bagi sebagian orang, masa ini merupakan masa yang makin menyita perhatian akan kemerosotan dan kendala yang dialami ditempat kerja dan dalam kehidupan pribadinya. Bagi yang lain, masa ini dapat sangat memuaskan dengan rasa pemenuhan dan kreatifitas yang matang.

7) Usia 50–55 : Peralihan Usia 50.

Pada masa ini muncul persoalan atau tugas yang tidak ditangani secara memuaskan dalam awal usia 30 atau peralihan usia tengahnya. Individu yang sedikit sekali mengalami perubahan dalam peralihan usia tengah-baya dan menata struktur kehidupan secara tidak memuaskan mungkin mengalami krisis. Menurut

Levinson, paling tidak suatu krisis yang moderat akan terjadi entah dalam masa tengah–baya atau dalam peralihan usia 50.

8) Usia 55–60 : Puncak Masa Dewasa Pertengahan.

Masa ini relatif stabil, sama dengan masa tenang pada masa dewasa awal. Individu yang mampu meremajakan dirinya dan memperkaya kehidupannya dapat mengalami pemenuhan diri yang besar pada masa ini.

9) Usia 60–65 : Peralihan Masa Dewasa Akhir.

Selama ini, kebanyakan orang berhenti bekerja dan pensiun sering mempunyai pengaruh yang berarti terhadap cara memandang dirinya sendiri dan dipandang oleh orang lain. Bagi banyak orang pada masa ini merupakan masa refleksi yang dalam sebagian orang yang senang hati meninggalkan karirnya hanya apabila mereka menikmati karirnya dan merasa berhasil dengan karir itu.

10) Usia 65 dan Selanjutnya : Masa Dewasa Akhir.

Inilah masa penilaian dan penyimpulan setelah bebas dari tanggung jawab untuk pergi kerja, banyak orang benar–benar menikmati waktu luangnya dan memusatkan perhatiannya untuk mengejar apa yang telah mereka abaikan di masa mudanya, antara lain kesulitan keuangan dan gangguan kesehatan.

4. Upah

a. Pengertian Upah

Bagi sebagian kerja atau karyawan di Indonesia, upah masih merupakan faktor perangsang dalam mendorong karyawan untuk berpretasi. Masalah pengupahan bagi manajer personalia adalah fungsi yang cukup sulit dan kompleks, karena menyangkut banyak faktor emosional dari sudut pandang karyawan, serta merupakan salah satu aspek yang berarti baik bagi karyawan maupaun perusahaan. Upah adalah bagian dari kompensasi yang terbesar. Kompensasi berbentuk fasilitas-fasilitas yang dapat dinilai dengan uang, selain upah. Untuk memahami masalah upah dibawah ini dikutip beberapa definisi dari upah menurut undang-undang dan beberapa ahli dalam *Heidjrahman* (1993).

1) Arti upah menurut **Undang-undang Kecelakaan kerja tahun**

1974 No 33 Pasal 7 ayat a dan b, yang dimaksud upah adalah:

- a) Tiap-tiap pembayaran berupa uang yang diterima oleh buruh sebagai pengganti pekerjaan.
- b) Perumahan, makan, bahan makanan serta pakaian yang diberikan secara cuma-cuma dengan nilai yang ditaksir menurut harga umum ditempat itu.

2) **Edwin B. Flipppo**

Upah ialah harga untuk jasa-jasa yang telah diberikan oleh seseorang kepada orang lain.

3) **Hadi Purwono**

Upah ialah jumlah keseluruhan yang ditetapkan sebagai pengganti jasa yang telah dikeluarkan oleh tenaga kerja dengan syarat-syarat tertentu.

- 4) **Dewan Penelitian Pengupahan Nasional**, memberikan definisi sebagai berikut:

Upah adalah suatu penerimaan sebagai suatu imbalan dari pemberi kerja untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah dan akan dilakukan, berfungsi sebagai jaminan kelangsungan kehidupan yang layak bagi kemanusiaan dan produksi dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan menurut persetujuan, undang-undang dan peraturan dan dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pemberi kerja dan penerima kerja.

b. Sistem dan Rencana Penyusunan Upah

Sistem pengupahan merupakan kerangka bagaimana upah diatur dan ditetapkan. Landasan system pengupahan di Indonesia adalah UUD 1945 pasal 27 ayat 2 dan penjabarannya dalam hubungan industrial pancasila. Sistem pengupahan pada prinsipnya haruslah:

- 1) Mampu menjamin kehidupan yang layak bagi pekerja dan keluarganya (mempunyai fungsi sosial)
- 2) Mencerminkan pemberian imbalan terhadap hasil kerja seseorang.

- 3) Memuat pemberian intensif yang mendorong peningkatan produktifitas kerja dan pendapatan masyarakat (Payman j Simanjuntak, 1995).

Mengingat begitu pentingnya arti upah bagi karyawan, maka mengenai hal ini (**Abdurachman dalam Moekijat, 1995**) menyatakan bahwa dalam rencana pengupahan harus memperhatikan dasar-dasar sebagai berikut:

- 1) Untuk setiap pekerjaan yang sama harus dibayar gaji yang sama.
- 2) Bahwa upah minimum harus dapat mencukupi kebutuhan-kebutuhan manusia yang minimum.
- 3) Kekuatan membayar dari pemerintah /pengusaha.
- 4) Tinggi rendahnya upah dari sektor partikelir untuk pekerjaan yang sama.

Pbedaan upah yang tinggi akan menimbulkan angka perpindahan (turn Over) yang tinggi. (**Abdulrachman dalam Moekijat, 1995**).

c. Dasar Penentuan Upah

Pada dasarnya terdapat dua penentuan upah yaitu :

- 1) Pembayaran atas dasar waktu

Umumnya karyawan digaji atas dasar waktu pelaksanaan kerja. Contohnya karyawan pabrik atau buruh kasar biasanya

dibayar atas dasar upah menurut jam atau harian. Hal ini sering disebut kerja harian. Sedangkan karyawan yang digaji, yaitu para manajer profesional dan pegawai kesekretariatan serta administratif, memperoleh upah atas dasar seperangkat periode waktu (minggu, bulan, tahun).

2) Upah Borongan

Upah Borongan mengaitkan upah secara langsung dengan jumlah produksi atau jumlah profesional dan pegawai kesetariatan serta administratif memperoleh upah atas dasar seperangkat periode waktu (minggu, bulan, tahun).

d. Indikator Upah

Menurut **Nitisemitro**(1996), indikator upah terdiri dari:

- 1) Upah harus dapat memenuhi kebutuhan minimal.
- 2) Upah harus dapat meningkat.
- 3) Upah harus dapat menimbulkan semangat dan kegairahan kerja.
- 4) Upah harus adil.
- 5) Upah tidak boleh bersifat statis.
- 6) Komposisi dri upah yang diberikan harus diperhatikan.

Penjelasan dari indikator-indikator tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Upah harus dapat memenuhi kebutuhan minimal.

Perusahaan hendaknya berusaha agar upah terendah yang diberikan terhadap karyawan harus dapat memenuhi kebutuhan mereka secara minimal. Kebutuhan minimal karyawan misalnya, makan,

pakaian, minuman, sewa rumah, dan lain sebagainya. Penetapan upah minimal sangat penting karena bila tidak mematuhi perusahaan akan menemui kesulitan baik dari pemerintah atau masyarakat setempat. Perusahaan dianggap melanggar secara yuridis dan karyawan akan mencari tempat lain yang dianggap manusiawi. Upah minimal menurut **Drs. Moekijat**, didefinisikan sebagai berikut:

“Jumlah uang yang diperlukan untuk membeli makanan, pakaian, sewa rumah, uang sekolah, hiburan dan keperluan sosial seseorang yang mutlak (**moekijat,1995**)”.

2) Upah harus mengikat

Untuk dapat menentukan upah yang mengikat, harus mengetahui besarnya upah yang diberikan oleh perusahaan lain untuk pekerjaan yang sama atau sejenis bahkan bila memungkinkan dapat memberikan lebih tinggi. Hal ini untuk mencegah larinya karyawan ke perusahaan lain yang akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

3) Upah harus menimbulkan semangat dan kegairahan kerja.

Upah harus mampu mengikat karyawan belum tentu dapat menimbulkan semangat dan kegairahan kerja bagi karyawan. Bila karyawan merasa bahwa upah yang diterima masih kurang layak, karyawan mungkin akan bekerja lagi diluar perusahaan untuk menambah penghasilan. Hal ini berpengaruh terhadap moral dan kedisiplinan kerja yang menurun.

4) Upah harus adil

Pengupahan yang tepat tidak semata-mata karena jumlahnya saja tetapi harus mengandung unsur-unsur keadilan. Adil disini adalah sesuai dengan haknya. Untuk dapat menetapkan upah yang adil, maka perusahaan harus mengategorikan tugas-tugas dalam beberapa kegiatan yang tidak terlalu banyak, sebab akan merepotkan administrasinya. Sebaliknya kalau terlalu sedikit menyebabkan kemungkinan penggolongan tersebut kurang tepat. Penggolongan pekerjaan didasarkan penilaian, bahwa tugas-tugas tersebut perlu diberikan upah yang sama berdasarkan pertimbangan antara lain:

- Berat ringannya pekerjaan
- Sulit mudahnya pekerjaan
- Besar kecilnya pekerjaan
- Perlu tidaknya ketrampilan dalam perusahaan
- Dan lain-lain

Disamping itu ada pedoman yang diperlukan suatu perusahaan, namun tidak diperlukan perusahaan lain.

5) Upah tidak boleh bersifat statis

Pemberian upah yang bersifat statis akan mengakibatkan kebosanan. Apabila perusahaan setelah menetapkan besarnya upah tidak mau meninjau kembali, maka perusahaan tersebut dalam menetapkan upah dikatakan statis. Banyak faktor yang

menyebabkan perlunya upah ditinjau kembali. Faktor- faktor tersebut antara lain:

- Perubahan tingkat hidup penduduk.
 - Perubahan undang-undang/peraturan tentang besarnya upah.
 - Perubahan tingkat upah dari perusahaan.
- 6) Komposisi dari upah yang diberikan harus diperhatikan.

Sebenarnya tidak ada ketentuan secara mutlak bahwa upah yang diberikan seluruhnya harus diwujudkan dalam bentuk uang. Meskipun demikian kemungkinan untuk mewujudkan upah dalam bentuk lain perlu dipertimbangkan. Bila perusahaan tersebut yakin dengan memberikan upah sebagian dalam bentuk-bentuk lain, justru akan mencapai sasaran yang lebih baik, maka upah yang diberikan tidak seluruhnya diberikan dalam bentuk uang.

5. Jumlah Tenaga Kerja

Di dalam penentuan jumlah masing-masing tenaga kerja yang diperlukan, kita perlu :

- a. Melakukan peramalan/proyeksi terhadap perusahaan untuk suatu periode tertentu.

- b. Melakukan analisis terhadap kemampuan tenaga kerja yang sekarang ini untuk memenuhi kebutuhan tersebut (**Ranupandojo dan Husnan, 1995**).

1) Peramalan Kebutuhan Tenaga Kerja

Peramalan kebutuhan tenaga kerja sangat erat hubungannya dengan peramalan kondisi perusahaan dimasa yang akan datang. Banyak sedikitnya masing-masing jenis tenaga kerja yang diperlukan akan tergantung pada prospek ekonomi perusahaan dan kebijaksanaan perusahaan dalam melakukan investasi peralatan /mesin-mesin yang akan dipakai dalam produksinya. Karena itu meramalkan kebutuhan akan tenaga kerja, biasanya dimulai dari peramalan penjualan. Dari ramalan yang telah dibuat, disusunlah rencana produksi yang biasa disebut sebagai program produksi, master schedule dan departemen schedule. Untuk bagian penjualan, ramalan ini biasanya akan diwujudkan sebagai suatu penjualan yang harus tercapai, kemudian menentukan jumlah pekerja.

2) Analisa Terhadap Kebutuhan Tenaga Kerja (*Work Force Analysis*)

Paling tidak ada dua masalah utama yang perlu kita pertimbangkan, yaitu tingkat absensi dan perputaran tenaga kerja.

a) Tingkat absensi

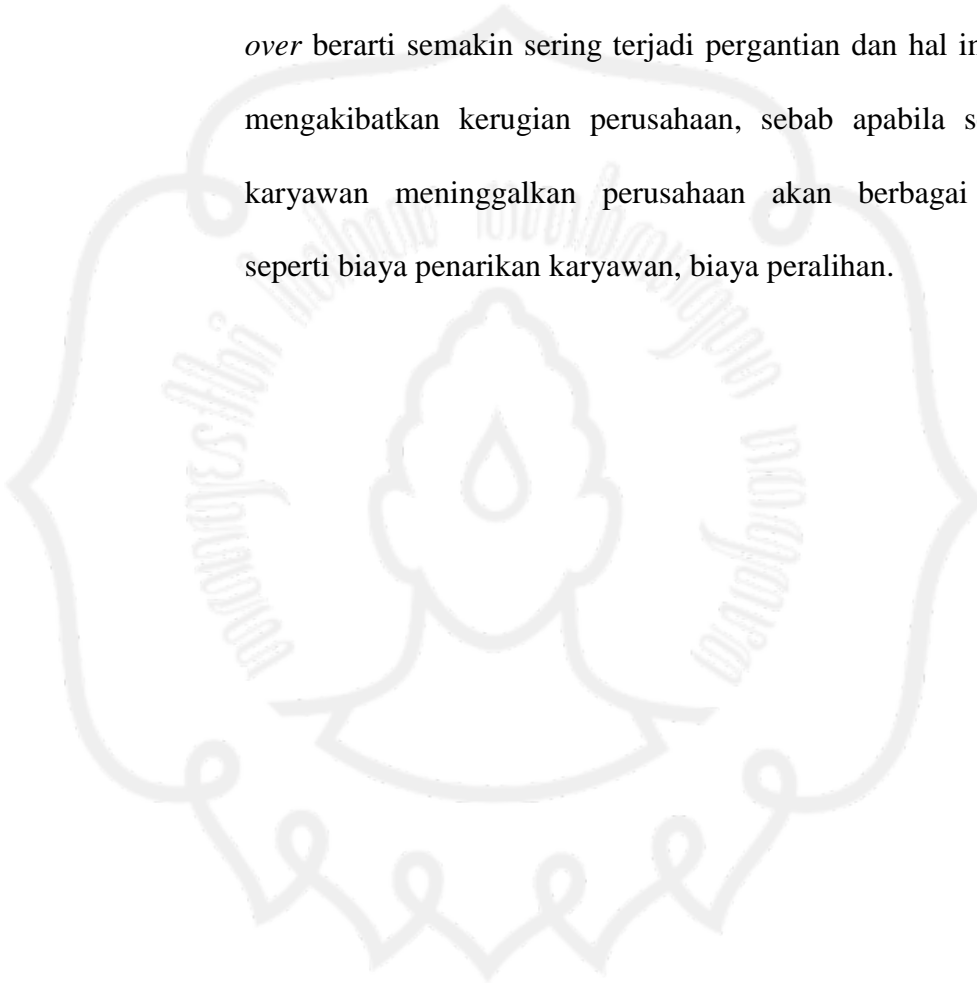
Apabila seseorang karyawan tidak hadir di tempat kerjanya, ia dinyatakan absen. Tingkat absensi merupakan perbandingan antara hari-hari yang hilang dengan keseluruhan hari yang tersedia untuk bekerja.

Hari kerja yang hilang Tingkat Absensi =

hari karyawan bekerja + hari karyawan tidak kerja

b) Perputaran Tenaga Kerja (*Turn Over*)

Didalam arti yang luas, turn over diartikan sebagai aliran para karyawan yang masuk dan keluar perusahaan. *Turn Over* ini merupakan petunjuk kestabilan karyawan. Semakin tinggi *turn over* berarti semakin sering terjadi pergantian dan hal ini akan mengakibatkan kerugian perusahaan, sebab apabila seorang karyawan meninggalkan perusahaan akan berbagai biaya seperti biaya penarikan karyawan, biaya peralihan.



BAB III

GAMBARAN UMUM INDUSTRI KECIL DI KABUPATEN KARANGANYAR

A. Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kabupaten Karanganyar di kenal sebagai kota industri, merupakan sebuah kabupaten yang terletak disebelah timur kota surakarta yang letaknya strategis dikarenakan letaknya yang menghubungkan antara kota satu dengan kota lain. Dengan demikian Kabupaten Karanganyar mengalami perkembangan yang pesat di bidang ekonomi.

1. Wilayah Administrasi Kabupaten Karanganyar

Daerah Karanganyar berbentuk Kabupaten dan dipimpin oleh seorang Bupati, Kabupaten Karanganyar terbagi dalam 17 Kecamatan dan 177 Kelurahan. Adapun Kecamatan luas wilayah dan kelurahan dapat di lihat pada tabel III.1 seperti dibawah ini :

Tabel III.1.

Banyaknya Kelurahan, RW dan RT Tiap Kecamatan

Kabupaten Karanganyar

No	Kecamatan	Luas (Km ²)	Wilayah Administrasi			
			Kelurahan	Dusun	RW	RT
1	Jati Puro	40,36	10	86	114	307
2	Jatiyoso	67,16	9	81	127	319
3	Jumapolo	55,67	12	102	111	311
4	Jumantono	53,55	11	61	111	333
5	Matesih	26,27	9	78	107	310
6	TawangMangu	70,03	10	39	97	343
7	Ngargoyoso	65,34	9	50	92	308
8	KarangPandan	34,11	11	65	114	290
9	Karanganyar	43,03	12	55	152	520
10	Tasikmadu	27,60	10	57	67	406
11	Jaten	25,55	8	46	102	535
12	Colomadu	15,64	11	50	101	421
13	Gondang Rejo	56,80	13	78	87	258
14	Kebakramat	36,46	10	58	124	398
15	Mojogedang	53,31	13	83	160	471
16	Kerjo	46,82	10	68	95	272
17	Jenawi	56,08	9	34	60	238

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

Dari 117 Kecamatan yang paling luas adalah Kecamatan Tawang Mangu yang mempunyai luas 70,03 Km² atau 9,05% dari seluruh luas Kabupaten Karanganyar. Sedangkan Kecamatan yang mempunyai luas paling kecil adalah Kecamatan Colomadu yang mempunyai luas 25,64 Km² atau 2,02% dari seluruh luas Kabupaten Karanganyar.

2. Jumlah Penduduk

Berdasarkan data BPS Kabupaten Karanganyar jumlah penduduk di Kabupaten Karanganyar seperti disajikan dalam Tabel III.2. adalah sebanyak 804.031 jiwa pada tahun 2001 dan dengan areal seluas 773,78 Km². Hal ini berarti kepadatan penduduk di Kabupaten Karanganyar mencapai angka 1.039 jiwa/Km².

Tabel III.2.

Luas Wilayah Jumlah Penduduk, Sex Rasio dan tingkat kepadatan tiap kecamatan di Kabupaten Karanganyar Tahun 2001.

No	Kecamatan	Luas Wil (Km ²)	Jumlah Penduduk	Sex Rasio	Tingkat Kepadatan
1	Jati Puro	40,36	37.048	99,48	918
2	Jatiyoso	67,16	39.091	101,85	582
3	Jumapolo	55,67	45.509	100,00	817
4	Jumantono	53,55	46.090	97,92	861
5	Matesih	26,27	43.739	97,92	1.665
6	TawangMangu	70,03	43.464	95,91	621
7	Ngargoyoso	65,34	33.286	97,38	509

8	KarangPandan	34,11	39.968	96,63	1.172
9	Karanganyar	43,03	69.222	94,73	1.609
10	Tasikmadu	27,60	52.482	97,51	1.902
11	Jaten	25,55	65.236	97,51	2.553
12	Colomadu	15,64	50.279	99,94	3.215
13	Gondang Rejo	56,80	60.334	100,18	1.071
14	Kebakramat	36,46	54.808	97,85	1.503
15	Mojogedang	53,31	60.024	99,07	1.126
16	Kerjo	46,82	36.240	94,83	774
17	Jenawi	56,08	26.706	97,44	476
	Jumlah	773,78	804.031	97,98	1.039

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

Jumlah penduduk dari setiap kecamatan menunjukkan bahwa Kecamatan Colomadu mempunyai kepadatan penduduk yang paling tinggi yaitu : $3.215/\text{Km}^2$ kemudian Kecamatan Jaten dengan kepadatan penduduk $2.553/\text{Km}^2$. Sedangkan Kecamatan Jenawi mempunyai kepadatan penduduk yang paling rendah yaitu $476/\text{Km}^2$.

3. Penduduk Menurut Jenis Kelamin.

Berdasarkan pada data dari BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001 komposisi penduduk nmenurut jenis kelamin di Kabupaten Karanganyar disajikan sebagai berikut :

Tabel III.3.

Banyaknya Penduduk Menurut Jenis Kelamin, Dewasa dan Anak-anak Tiap Kecamatan di Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

No	Kecamatan	Penduduk anak (0–14 th)			Penduduk Dewasa (lebih15th)		
		Laki– laki	Perempuan	Jumlah	Laki– laki	Perempuan	Jumlah
1	Jati Puro	4.740	4.581	9.321	13.736	13.991	27.727
2	Jatiyoso	5.231	4.914	10.144	14.494	14.452	28.947
3	Jumapolo	6.439	6.000	12.439	16.315	16.755	33.070
4	Jumantono	6.195	5.896	12.092	16.608	17.391	33.998
5	Matesih	5.651	5.423	11.073	15.989	16.676	32.666
6	TawangMangu	5.796	5.677	11.474	15.482	16.509	31.990
7	Ngargoyoso	4.395	4.117	8.452	12.087	12.747	24.834
8	KarangPandan	4.919	4.852	9.831	14.663	15.474	30.137
9	Karanganyar	8.744	8.863	17.606	24.930	26.685	51.616
10	Tasikmadu	7.015	6.685	13.679	18.895	19.907	38.803
11	Jaten	8.432	7.984	16.416	23.774	25.046	48.820
12	Colomadu	6.940	6.375	13.314	18.192	18.772	36.965
13	Gondang Rejo	8.914	8.578	17.492	21.531	21.811	43.342
14	Kebakramat	7.300	7.001	14.302	19.806	20.701	40.506
15	Mojogedang	8.532	8.167	16.699	21.342	21.988	43.330
16	Kerjo	4.725	4.568	9.293	12.914	14.033	26.947
17	Jenawi	3.610	3.511	7.121	9.570	10.015	19.585
	Jumlah	107.578	103.171	210.749	290.328	302.954	593.282

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

Jumlah penduduk dari setiap Kecamatan Karanganyar mempunyai komposisi penduduk dewasa Laki-laki paling tinggi yaitu 24.930 jiwa dan yang paling rendah sebanyak 9.570 jiwa adalah Kecamatan Jenawi. Komposisi penduduk wanita dewasa paling tinggi adalah Kecamatan Karanganyar sebanyak 26.685 jiwa sedangkan yang paling rendah adalah Kecamatan Jenawi sebanyak 10.015 jiwa.

Komposisi penduduk untuk anak-anak laki-laki yang paling tinggi sebanyak 8.914 jiwa yaitu Kecamatan Gondangrejo yang paling rendah adalah Kecamatan Ngargoyoso sebanyak 4.335 jiwa. Sedangkan untuk komposisi penduduk anak-anak perempuan tertinggi adalah Kecamatan Karanganyar sebanyak 8.863 jiwa dan komposisi anak-anak perempuan terendah adalah Kecamatan Jenawi sebanyak 3.511 jiwa.

4. Jumlah Penduduk Menurut Usia

Penduduk menurut di Kabupaten Karanganyar dibedakan atas usia produktif (15–64) dan lansia (65 th keatas). Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada Tabel III.4 sebagai berikut :

Tabel.III.4.
Jumlah Penduduk Dewasa Dirinci Menurut Usia, Lansia dan Kecamatan di Kabupaten Karanganyar tahun 2001

No	Kecamatan	Usia Produktif (15–64 th)			Lansia (65 th +)		
		Laki–laki	Perempuan	Jumlah	Laki–laki	Perempuan	Jumlah
1	Jati Puro	12.158	12.068	24.226	1.578	1.923	3.501
2	Jatiyoso	13.138	12.924	28.062	1.358	1.528	2.384
3	Jumapolo	14.538	14.535	29.073	1.777	2.220	3.997

4	Jumantono	15.110	15.553	30.663	1.498	1.838	3.336
5	Matesih	14.670	15.105	29.775	1.319	1.571	2.890
6	TawangMangu	14.063	14.825	28.888	1.419	1.684	3.103
7	Ngargoyoso	11.016	11.465	22.481	1.071	1.282	2.353
8	KarangPandan	13.371	13.819	27.190	1.292	1.655	2.947
9	Karanganyar	23.233	24.698	47.931	1.697	1.987	3.684
10	Tasikmadu	17.575	18.129	35.704	1.320	1.778	3.098
11	Jaten	22.272	23.381	45.653	1.502	1.665	3.167
12	Colomadu	16.934	17.275	34.209	1.258	1.497	2.755
13	Gondang Rejo	19.868	19.877	39.745	1.663	1.934	3.597
14	Kebakramat	18.338	18.690	37.028	1.468	2.011	3.479
15	Mojogedang	19.397	19.673	39.070	1.945	2.315	4.260
16	Kerjo	11.525	12.290	23.815	1.389	1.743	3.132
17	Jenawi	8.627	8.839	17.466	943	1.170	2.119
	Jumlah	265.883	273.146	535.979	24.495	29.800	54.303

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

Dari tabel.III.4 dapat dilihat bahwa usia produktif laki-laki paling banyak adalah Kecamatan Karanganyar sebanyak 22.233 yang paling sedikit adalah Kecamatan Jenawi sebanyak 8.627 jiwa. Untuk komposisi usia produktif wanita paling tinggi adalah Kecamatan Karanganyar sebanyak 24.698 jiwa dan yang paling rendah adalah Kecamatan Jenawi sebanyak 8.839 jiwa.

Kategori lansia yang mempunyai komposisi lansia laki-laki tertinggi adalah Kecamatan Mojogedang sebanyak 1.945 jiwa dan yang terendah adalah Kecamatan Jenawi sebanyak 943 jiwa. Sedangkan untuk komposisi lansia wanita tertinggi adalah kecamatan Mojogedang sebanyak 2.315 jiwa dan yang terendah adalah Kecamatan Jenawi sebanyak 1.176 jiwa.

5. Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Untuk mengetahui penduduk menurut mata pencaharian disajikan Tabel III.5. sebagai berikut :



Tabel III.5
Penduduk 10 Tahun Ke atas Menurut Mata Pencaharian dan Kecamatan Di Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

No	Kecamatan	Petani Sendiri	Buruh Tani	Nelayan	Pengusaha	Buruh Industri	Buruh Bangunan	Pedagang	Pengangkutan	PNS/TNI/ Polri	Pensiunan	Lain- Lain	Jumlah
1	Jati Puro	1.338	2.175	—	35	301	1.243	3.601	32	542	151	12.838	31.256
2	Jatiyoso	6.915	6.190	—	595	276	988	3.043	250	526	127	13.684	32.594
3	Jumapolo	8.888	4.130	—	52	296	922	2.263	132	506	196	20.672	38.057
4	Jumantono	9.778	4.497	—	—	2.51	1.923	1.188	—	424	125	18.487	38.473
5	Matesih	6.490	8.356	—	574	2.092	2.348	2.470	196	1.004	384	12.630	36.544
6	TawangMangu	11.515	5.444	—	85	862	1.675	3.180	324	738	365	12.051	36.239
7	Ngargoyoso	9.336	10.520	—	31	1.676	1.559	2.603	484	390	163	1.010	27.772
8	KarangPandan	4.250	7.815	—	304	3.825	3.150	620	216	773	379	12.422	33.754
9	Karanganyar	9.183	8.440	—	229	18.559	2.988	2.931	410	2.589	919	11.629	57.877
10	Tasikmadu	5.212	8.411	—	57	14.252	2.765	1.786	79	1.920	488	8.557	43.527
11	Jaten	2.304	3.558	—	991	14.938	3.357	865	787	3.123	1.722	22.392	54.037
12	Colomadu	1.670	1.682	—	352	4.420	3.125	1.305	356	2.815	1.324	24.280	41.329

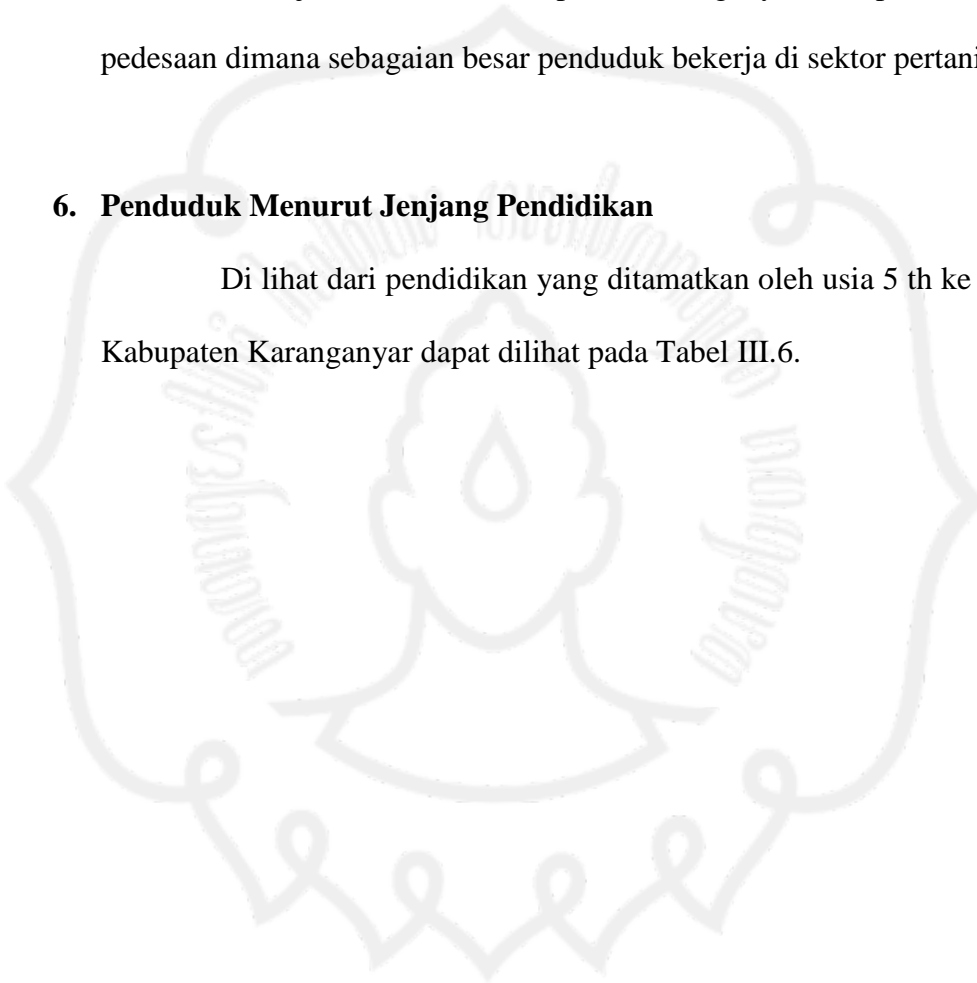
13	Gondang Rejo	7.650	5.725	—	736	7.841	5.712	932	535	428	1.180	18.963	45.702
14	Kebakramat	5.591	6.507	—	1.249	10.972	2.906	830	133	898	292	16.064	45.442
15	Mojogedang	10.480	14.819	—	563	5.321	5.371	4000	3.015	887	299	4.350	49.113
16	Kerjo	7.185	4.813	—	176	2.479	3.225	943	319	1.015	265	9.886	30.306
17	Jenawi	6.149	3.045	—	291	1.278	1.463	863	71	383	109	8.333	21.985
	Jumlah	122.934	106.127	0	6.320	91.439	44.720	33.423	7.339	18.961	8.488	228.255	668.006

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

Dari tabel III.5 dapat di lihat bahwa menurut bidang pekerjaan, penduduk yang paling banyak bekerja sebagai petani sendiri yaitu sebanyak 122.934 orang atau 18,403%, kemudian sebagai buruh tani yaitu sebanyak 106.127 orang atau 15,89%, dan yang paling sedikit adalah sebagai pengusaha sebanyak 6.320 orang atau 5,95%. Dari kondisi tersebut menunjukkan bahwa Kabupaten Karanganyar merupakan wilayah pedesaan dimana sebagian besar penduduk bekerja di sektor pertanian.

6. Penduduk Menurut Jenjang Pendidikan

Di lihat dari pendidikan yang ditamatkan oleh usia 5 th ke atas di Kabupaten Karanganyar dapat dilihat pada Tabel III.6.







Tabel III.6.

Banyaknya Penduduk Menurut Pendidikan Di Tiap Kecamatan Kabupaten Karanganyar

No	Kecamatan	Tamat Akad/PT	Tamat SLTA	Tamat SLTP	Tamat SD	Tidak Tamat SD	Belum Tamat SD	Tidak/Belum Pernah Sekolah	Jumlah
1	Jati Puro	558	3.677	4.074	14797	732	4802	5709	34349
2	Jatiyoso	148	1.865	3.150	18564	2259	4241	5824	36051
3	Jumapolo	362	2.926	6.996	18216	3600	4953	4945	41998
4	Jumantono	415	2.513	5.674	19753	3796	4855	5385	42391
5	Matesih	854	4.674	6.783	17857	1352	4181	4464	40165
6	TawangMangu	206	2.486	3.932	19608	3932	4761	4951	39876
7	Ngargoyoso	245	2.276	3.893	14400	1225	3365	5181	30585
8	KarangPandan	155	4.285	7.360	14685	1925	4830	3672	36912
9	Karanganyar	2.635	10.328	13.697	22029	2400	3483	4069	63641
10	Tasikmadu	1.270	7.699	10.523	15639	2483	5372	4654	48000
11	Jaten	3.674	14.053	12.494	15506	3124	8687	2143	59681

12	Colomadu	3.044	7.191	9.806	11320	6340	4510	3665	45876
13	Gondang Rejo	376	6.902	9.272	18266	6682	8347	5893	55738
14	Kebakramat	740	6.579	8.093	16844	5570	7688	4590	50104
15	Mojogedang	458	4.404	8701	20368	11150	6832	2750	54663
16	Kerjo	323	2.859	5387	14152	2264	4908	3407	33300
17	Jenawi	279	1.431	3632	12899	1237	2846	2015	24329
	Jumlah	15.742	86.148	123467	284903	60431	93661	73319	737671

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001.

Berdasarkan data tahun 2001, sebagian besar penduduk di Kabupaten Karanganyar berpendidikan tamat SD sebanyak 284.903 orang atau 39,29% kemudian berpendidikan SLTP yaitu sebanyak 123.467 orang atau 16,7% sedangkan yang paling sedikit adalah tidak tamat SD yaitu 60.431 orang atau 8,2%.

B. Industri Kecil Di Surakarta

1. Industri Besar Atau Menengah Dan Sedang Ada Di Surakarta

Industri sedang dan besar menurut Kecamatan di Kabupaten Karanganyar dapat dilihat pada Tabel III.7 . berikut ini :

Tabel.III.7.

Banyak Industri Sedang dan Besar Menurut Kecamatan
Di Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

Kecamatan	Industri Sedang		Industri Besar		Jumlah	
	Perusahaan	Tenaga Kerja	Perusahaan	Tenaga Kerja	Perusahaan	Tenaga Kerja
1.Jati Puro	—	—	1	121	1	121
2.Jatiyoso	—	—	—	—	—	—
3.Jumapolo	—	—	—	—	—	—
4.Jumantono	1	23	—	—	1	23
5.Matesih	1	41	—	—	1	41
6.TawangMangu	1	28	—	—	1	28
7.Ngargoyoso	—	—	1	173	1	173
8.KarangPandan	—	—	—	—	—	—
9.Karanganyar	2	78	1	100	3	178

10.Tasikmadu	2	51	1	923	3	974
11.Jaten	36	1.700	46	22.020	82	23.720
12.Colomadu	4	154	5	2.699	9	2.853
13.Gondang Rejo	21	1.215	5	693	26	1.908
14.Kebakramat	11	445	13	8.499	24	8.944
15.Mojogedang	—	—	—	—	—	—
16.Kerjo	—	—	1	2.285	1	2.285
17.Jenawi	—	—	—	—	—	—
Jumlah	79	3.735	74	37.513	153	41.248

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

2. Industri Besar Dan Sedang Menurut Lapangan Usaha Di Kabupaten Karanganyar

Jumlah industri di Kabupaten Karanganyar apabila di kelompokkan menurut lapangan usahanya dapat dilihat pada tabel III.8.

Tabel III.8.

Banyaknya Industri Sedang Dan Besar Menurut Lapangan Usaha
Di Kabupaten Karanganyar

Lapangan Usaha (Kode)	Industri Sedang		Industri Besar		Jumlah	
	Perusahaan	Tenaga Kerja	Perusahaan	Tenaga Kerja	Perusahaan	Tenaga Kerja
31	20	939	12	3.330	32	4.269
32	19	986	44	23.351	63	24.337
33	11	571	7	2.793	18	3.364

34	2	81	1	231	3	312
35	15	701	9	7.588	24	8.289
36	8	253	—	—	8	253
37	—	—	—	—	—	—
38	3	152	1	220	4	372
39	1	52	—	—	1	52
Jumlah	79	3.735	74	37.513	153	41.248

Sumber : BPS Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

- Keterangan :
- 31 : Industri Makanan dan Bahan Makanan
 - 32 : Industri Tekstil dan Bahan dari Tekstil
 - 33 : Industri Kayu dan Bahan dari Kayu
 - 34 : Industri Kertas dan Bahan dari Kertas
 - 35 : Industri dari Bahan Kimia
 - 36 : Industri dari Bahan Galian non Logam
 - 37 : Industri Logam Dasar
 - 38 : Industri Barang dan Logam
 - 39 : Industri Pengolahan Lainnya

3. Banyaknya Unit Usaha Menurut Kelompok Industri Di Kabupaten Karanganyar

Banyaknya unit usaha menurut kelompok industri di Kabupaten Karanganyar dapat di ketahui dengan melihat pada Tabel III.9. sebagai berikut:

Tabel III.9.

Banyaknya Unit Usaha, Tenaga Kerja dan Investasi Menurut Kelompok

Industri Di Kabupaten Karanganyar Tahun 2001

Jenis Industri	Unit Usaha	Tenaga Kerja	Investasi (Juta Rp)	Nilai Produksi (Juta Rp)
1. Industri Logam, Mesin, Elektronik dan Aneka				
— Formal < 200 Juta	151	2.239	2.933,787	1.605.756,875
— Formal > 200 Juta	46	19.772	1.612.296,944	10.469.348,400
Non Formal				
— Sentra Industri	1.245	2.597	79.362,583	3.858,048
— Non Sentra Industri	3.517	8.967	11.504.359	4.849,845
2. Industri Kimia, Agros Dan Hasil Hutan				
— Formal < 200 Juta	307	4.605	6.080.139	186.906,720
— Formal > 200 Juta	53	10.208	59.633,340	1.304.145,260
Non Formal				
— Sentra Industri	3.614	9.012	611.687.266	37.818,396
— Non Sentra Industri	4.174	11.537	2.297,994	8.050,350
Jumlah	13.107	68.937	2.916.796,412	13.620.733,094

Sumber :Dinas Perindag, Kop dan Penanaman Modal Kabupaten

Karanganyar

C. Diskripsi Responden

Pada sub bab ini dilakukan pemaparan terhadap data–data yang telah dikumpulkan melalui daftar pertanyaan. Dalam penelitian ini diambil sampel sebanyak 100 orang. Berikut data dari responden :

1. Usia

Data tentang usia dari responden disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel III.10
Kelompok Usia Responden

Kelompok Usia	Jumlah	Prosentase
≤ 45 Tahun	71 Orang	71%
46 Tahun – 50 Tahun	14 Orang	14%
51 Tahun – 55 Tahun	12 Orang	12%
56 Tahun – 60 tahun	3 orang	3%
≥ 61 Tahun	0	0%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah Tahun 2003

Dari data pada tabel III.10. dapat diketahui bahwa responden terbesar berusia kurang dari 45 tahun yaitu sebanyak 71 orang atau 71% dari keseluruhan responden. Sedangkan responden yang jumlahnya paling sedikit adalah yang berusia lebih dari 61 tahun yaitu sebanyak 0 orang.

2. Pendidikan

Pendidikan adalah jenjang pendidikan formal yang pernah ditempuh responden. Hasil pendataan tentang pendidikan responden dapat diketahui melalui tabel berikut ini :

Tabel III.11.

Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan Responden	Jumlah	Prosentase
SD	24	24%
SLTP	32	32%
SLTA	29	29%
Akademi atau Diploma	8	8%
Sarjana	7	7%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah Tahun 2003

Dari tabel dapat dilihat bahwa responden rata-rata berpendidikan SD, SLTP dan SLTA. Responden yang berpendidikan SLTP menduduki posisi paling banyak yaitu sebanyak 32 orang atau 32% kemudian SLTA sebanyak 29 orang atau 29% dan SD sebanyak 24 orang atau 24%.

3. Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha adalah satuan waktu yang menunjukkan lamanya usaha bagi pengusaha dalam menjalankan usahanya semenjak

mereka mulai sampai dilakukan penelitian ini. Data tentang lama usaha dapat dilihat dalam Tabel III.12.

Tabel III.12.

Tingkat Pengalaman Usaha Responden

Pengalaman Usaha	Jumlah	Prosentase
≤ 7 Tahun	34	34%
8 Tahun – 12 Tahun	54	54%
13 Tahun – 17 Tahun	12	12%
≥ 18 Tahun	100	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah Tahun 2003

Dari data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden mempunyai pengalaman usaha antara 8 –12 tahun, yaitu sebanyak 54 orang atau 54% dari jumlah keseluruhan responden. Dari data di atas juga dapat diketahui bahwa tidak ada responden yang mempunyai pengalaman usaha lebih dari 18 tahun.

4. Upah Karyawan

Untuk daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden dapat diketahui tentang upah karyawan bagi usaha mereka sebagai berikut :

Tabel III.13.

Tingkat Upah Karyawan

Upah Karyawan (Rp/Bulan)	Jumlah	Prosentase
\leq Rp. 500.000,00	3	3%

Rp. 501 – Rp.1.000.000,00	38	38%
Rp. 1.000.000,00 – Rp.1.500.000,00	37	37%
≥ Rp.1.500.000,00	22	22%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah Tahun 2003

Dari tabel III.13. dapat dilihat bahwa responden yang mempunyai upah karyawan tiap bulannya antara Rp. 501.000,00 – Rp. 1.000.000,00 merupakan jumlah terbesar yaitu 38 orang atau 38%, sedangkan responden yang mempunyai upah karyawan tiap bulannya kurang dari Rp. 500.000,00 adalah merupakan jumlah terkecil yaitu sebanyak 3 orang atau 3%.

5. Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan merupakan jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan dalam usaha industri genteng.

Data tentang jumlah karyawan dari responden disajikan dalam tabel berikut ini :

Tabel III.14.

Tingkat Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan (Orang)	Jumlah	Prosentase
1 – 2 orang	47	47%
3 – 4 orang	38	38%
5 – 6 orang	15	15%

≥ 6 orang	0	0%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah Tahun 2003

Dari tabel dapat diketahui bahwa jumlah karyawan yang dipekerjakan responden yang terbesar antara 1 – 2 orang yaitu sebanyak 47 orang atau 47%. Dari keseluruhan responden tidak ada responden yang mempunyai karyawan lebih dari 6 orang, jumlah karyawan yang dipekerjakan responden pada usaha industri genteng di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar berkisar antara 1 – 6 orang.

BAB IV

ANALISIS PENELITIAN FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI

VOLUME PENJUALAN GENTENG DI KECAMATAN JATEN

KABUPATEN KARANGANYAR

A. Analisis Regresi Berganda

Untuk mengetahui besarnya pengaruh perubahan variabel independen atau bebas secara bersama–sama terhadap variabel dependen atau tak bebas. Seperti yang dikemukakan pada bab pendahuluan bahwa yang digunakan adalah 5 variabel independen dan satu variabel dependen atau tak bebas.

Dimana yang termasuk variabel independen atau tak bebas adalah usia, jenjang pendidikan, pangalaman kerja, upah karyawan dan jumlah karyawan, sedangkan yang dimaksud dengan variabel tidak bebas adalah variabel volume penjualan.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e_1$$

Dimana :

Y = Volume penjualan produk genteng

a = Konstanta

b₁ = Koefisien regresi usia responden

b₂ = Koefisien regresi jenjang pendidikan responden

b₃ = Koefisien regresi pengalaman kerja responden

b₄ = Koefisien regresi upah karyawan

b₅ = Koefisien regresi jumlah karyawan

X₁ = Usia responden

X_2 = Jenjang pendidikan responden

X_3 = Pengalaman kerja responden

X_4 = Upah Karyawan

X_5 = Jumlah karyawan

e_1 = Variabel gangguan

Dari perolehan data hasil pengolahan dengan bantuan komputer (program SPSS 11.00) analisis regresi dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.1. Hasil Pengolahan Data Komputer

Variabel Independen	Notasi	Koefisien Regresi	Standar Error	T-Hitung	Probabilitas
1. Usia	X_1	3477,722	752,371	4,622	0,000
2. Pendidikan	X_2	4300,112	1678,466	2,562	0,004
3. Pengalaman Usaha	X_3	4567,620	1557,978	2,932	0,004
4. Upah Karyawan	X_4	0,233	0,018	13,164	0,000
5. Jumlah Karyawan	X_5	7548,701	3843,5341	1,964	0,004
6. Konstanta	A	91386,508	30722,555		0,004
7. Variabel Dependen : Volume Penjualan					
8. Standar Error of Estimasi : 38846,881					
9. Adjusted R Square : 0,913					
10. R Square : 0,918					
11. Multiple R : 0,958					
12. F-Ratio : 209,189					
13. F-Probabilitas : 0,000					

Sumber : Data Primer Yang Diolah Tahun 2003

Dengan demikian persamaan regresi linier bergandanya sebagai berikut :

$$Y=91386,508+3477,722X_1+4300,112X_2+ 4567,620X_3 + 0,233X_4 + 7548,701X_5$$

Dari persamaan regresi di atas kita dapat mengetahui persamaan regresi dari variabel–variabel independen terhadap variabel dependen sehingga dapat diketahui sebagai berikut :

$$\text{Besarnya : } a = 91386,508$$

$$b_1 = 3477,722$$

$$b_2 = 4300,112$$

$$b_3 = 4567,620$$

$$b_4 = 0,233$$

$$b_5 = 7548,701$$

1. Nilai a adalah 91386,508 ini berarti apabila X_1 , X_2 , X_3 , X_4 dan X_5 dianggap nol maka penjualan produk masih ada sebesar 91386,508 unit genteng. Artinya meskipun usia, pendidikan, pengalaman usaha, upah karyawan dan jumlah karyawan tidak ada maka masih terdapat penjualan produk sebesar 91386,508 unit.
2. Variabel usia pengusaha (X_1) mempunyai koefisien regresi 3477,722. Artinya apabila variabel usia pengusaha bertambah satu tahun maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 3477,722 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan.
3. Variabel pendidikan pengusaha (X_2) mempunyai koefisien regresi sebesar 4300,112. Artinya apabila variabel pendidikan pengusaha (X_2) meningkat satu tahun tingkatan pendidikan maka volume penjualan produk genteng

akan bertambah sebesar 4300,112 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan dan sebaliknya.

4. Variabel pengalaman usaha (X_3) mempunyai koefisien regresi sebesar 4567,620. Artinya apabila variabel pengalaman usaha (X_3) bertambah satu tahun maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 4567,620 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan.
5. Variabel upah karyawan (X_4) mempunyai koefisien regresi sebesar 0,233. Artinya apabila variabel upah karyawan pengusaha (X_4) bertambah satu satuan maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 0,233 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan.
6. Variabel jumlah karyawan (X_5) mempunyai koefisien regresi sebesar 7548,701. Artinya apabila variabel jumlah karyawan (X_5) bertambah satu satuan maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 7548,701 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan.

B. Uji-t

Uji ini digunakan untuk menguji koefisien masing-masing variabel bebas yaitu apakah variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel tak bebas. Langkah-langkah uji parsial sebagai berikut :

- a. Menentukan formulasi H_0 dan H_a :

H_0 ; $b = 0$, Yang berarti nilai uji tidak mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

H_a ; $b \neq 0$, Yang berarti nilai uji mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

b. Menentukan taraf signifikansi

$$t\text{-tabel } (\alpha ; 0,05) = \pm 1,96$$

c. Kriteria pengujian

Ho diterima apabila : $- t \text{ tabel} \leq t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$

Ho ditolak apabila : $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ atau $-t \text{ tabel} \geq -t \text{ hitung}$

d. Perhitungan nilai t

Rumus :

$$t = \frac{\beta_i}{Se(\beta_i)}$$

Di mana :

β_1 = koefisien regresi

$Se(\beta_1)$ = *Standart error* koefisien regresi

Pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel tak bebas

1. Pengaruh Variabel Usia Terhadap Variabel Volume Penjualan

a. Menentukan formulasi Ho dan Ha :

Ho; $b_1 = 0$, Yang berarti usia pengusaha tidak mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

Ho; $b_1 \neq 0$, Yang berarti usia pengusaha mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

b. Menentukan taraf signifikansi

$$t\text{-tabel} = \pm 1,96$$

c. Perhitungan nilai t–hitung

$$t\text{-hitung} = 4,622$$

Variabel usia mempunyai t–hitung 4,622 dan jika dibandingkan dengan t–tabel dengan taraf signifikansi 0,05 adalah $\pm 1,96$ ($t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$). Jadi hipotesa nihil ditolak dan hipotesa alternatif diterima. Dengan anggapan variabel lain dianggap konstan sehingga hipotesis yang diajukan peneliti yaitu diduga bahwa usia pengusaha kecil berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan produk genteng terbukti kebenarannya.

2. Pengaruh Variabel Pendidikan Terhadap Variabel Volume Penjualan

a. Menentukan formulasi H_0 dan H_a :

$H_0; b_2 = 0$, Yang berarti pendidikan pengusaha tidak mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

$H_0; b_2 \neq 0$, Yang berarti pendidikan pengusaha mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

b. Menentukan taraf signifikansi

$$t\text{-tabel} = \pm 1,96$$

c. Perhitungan nilai t–hitung

$$t\text{-hitung} = 2,562$$

variabel pendidikan mempunyai t–hitung 2,562 dan jika dibandingkan dengan t–tabel dengan taraf signifikansi 0,05 adalah $\pm 1,96$

(t -hitung $>$ t -tabel). Jadi hipotesa nihil ditolak dan hipotesa alternatif diterima. Dengan anggapan variabel lain dianggap konstan sehingga hipotesis yang diajukan peneliti yaitu diduga bahwa pendidikan pengusaha kecil berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan produk genteng terbukti kebenarannya.

3. Pengaruh Variabel Pengalaman Usaha Terhadap Variabel Volume Penjualan

a. Menentukan formulasi H_0 dan H_a :

$H_0; b_3 = 0$, Yang berarti bahwa pengalaman usaha pengusaha tidak mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

$H_a; b_3 \neq 0$, Yang berarti pengalaman usaha pengusaha mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

b. Menentukan taraf signifikansi

$$t\text{-tabel} = \pm 1,96$$

c. Perhitungan nilai t -hitung

$$t\text{-hitung} = 2,932$$

Variabel pengalaman usaha mempunyai t -hitung 2,932 dan jika dibandingkan dengan t -tabel dengan taraf signifikansi 0,05 adalah $\pm 1,96$ (t -hitung $>$ t -tabel). Jadi hipotesa nihil ditolak dan hipotesa alternatif diterima. Dengan anggapan variabel lain dianggap konstan sehingga

hipotesis yang diajukan peneliti yaitu diduga bahwa pengalaman usaha pengusaha kecil berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan produk genteng terbukti kebenarannya.

4. Pengaruh Variabel Upah Karyawan Terhadap Variabel Volume Penjualan

a. Menentukan formulasi H_0 dan H_a :

$H_0; b_4 = 0$, Yang berarti upah karyawan tidak mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

$H_0; b_4 \neq 0$, Yang berarti upah karyawan mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

b. Menentukan taraf signifikansi

$$t\text{-tabel} = \pm 1,96$$

c. Perhitungan nilai t -hitung

$$t\text{-hitung} = 0,233$$

Variabel upah karyawan mempunyai t -hitung 0,233 dan jika dibandingkan dengan t -tabel dengan taraf signifikansi 0,05 adalah $\pm 1,96$ (t -hitung $<$ t -tabel). Jadi hipotesa nihil diterima dan hipotesa alternatif ditolak. Dengan anggapan variabel lain dianggap konstan sehingga hipotesis yang diajukan peneliti yaitu diduga bahwa upah karyawan pengusaha kecil tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap volume penjualan produk genteng tidak terbukti.

5. Pengaruh Variabel Jumlah Karyawan Terhadap Variabel Volume Penjualan

a. Menentukan formulasi H_0 dan H_a :

$H_0; b_5 = 0$, Yang berarti jumlah karyawan tidak mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

$H_0; b_5 \neq 0$, Yang berarti jumlah karyawan mempengaruhi besarnya tingkat volume penjualan genteng.

b. Menentukan taraf signifikansi

$$t\text{-tabel} = \pm 1,96$$

c. Perhitungan nilai t -hitung

$$t\text{-hitung} = 1,964$$

Variabel jumlah karyawan mempunyai t -hitung 1,964 dan jika dibandingkan dengan t -tabel dengan taraf signifikansi 0,05 adalah $\pm 1,96$ ($t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$). Jadi hipotesa nihil ditolak dan hipotesa alternatif diterima. Dengan anggapan variabel lain dianggap konstan sehingga hipotesis yang diajukan peneliti yaitu diduga bahwa jumlah karyawan pengusaha kecil berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan produk genteng terbukti kebenarannya.

6. Faktor Yang Paling Dominan Dalam Mempengaruhi Volume Penjualan Produk Genteng.

Faktor yang paling dominan atau paling besar pengaruhnya dapat dilihat dari variabel yang mempunyai nilai koefisien regresi yang distandarkan diantara variabel yang diteliti. Dari hasil yang diperoleh dapat dilihat bahwa koefisien regresi dari variabel upah karyawan adalah

1,103 atau merupakan nilai yang paling besar. Bila dilihat dari t–hitung maka nilai t–hitung variabel upah karyawan adalah 13,164 atau merupakan nilai t–hitung paling besar. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa diantara variabel–variabel yang paling dominan berpengaruh dalam mempengaruhi volume penjualan adalah variabel upah karyawan.

C. Uji–F

Setelah mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen yang dalam hal ini adalah volume penjualan produk, maka untuk selanjutnya akan dilakukan pengujian untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara bersama–sama terhadap volume penjualan produk genteng menggunakan uji statistik yaitu uji–F.

Langkah–langkahnya sebagai berikut :

1. Menentukan H_0 dan H_a

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = b_5 \dots = b_n = 0$ artinya semua variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen.

$H_a : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq b_4 \neq b_5 \dots \neq b_n = 0$ artinya semua variabel independen mempengaruhi variabel dependen.

2. Menentukan nilai statistik F–hitung.

Hasil analisis regresi berganda pada output komputer dihasilkan nilai F–hitung 209,189 sedangkan F–Tabel adalah 2,60.

3. Kriteria Pengujian

Ho diterima apabila : $F\text{-Hitung} \leq F\text{-tabel}$.

Ho ditolak apabila : $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$.

4. Kesimpulan

5. Oleh karena $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$ $209,189 > 2,60$, maka Ho ditolak.

Dengan menolak Ho secara bersama-sama variabel independen (Usia, Pengalaman Usaha, Pendidikan, Upah Karyawan, dan Jumlah Karyawan) berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan.

D. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien ini berguna untuk mengetahui sejauh mana variabel-variabel independen (dalam penelitian ini) seberapa jauh variabel Usia, Pendidikan, Pengalaman Usaha, Upah Karyawan dan Jumlah Karyawan dapat mempengaruhi variabel volume penjualan produk.

Dari perhitungan diketahui bahwa R^2 sebesar 0,913 ini berarti besarnya sumbangan atau kontribusi perubahan pada tingkat volume penjualan produk yang betul-betul disebabkan oleh perubahan faktor-faktor usia, pendidikan, pengalaman usaha, upah karyawan dan jumlah karyawan secara bersama-sama adalah 91,3% dan sisanya 8,7% adalah oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model.

E. Interpretasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Produk Genteng di Kabupaten Karanganyar.

1. Pengaruh Usia Pengusaha Terhadap Volume Penjualan.

Antara usia pengusaha dan volume penjualan produk genteng berdasarkan hasil perhitungan regresi menunjukkan adanya pengaruh positif. Pengaruh yang positif berarti antara usia pengusaha dan volume penjualan produk mempunyai hubungan yang positif dimana kenaikan usia pengusaha akan berakibat pada kenaikan volume penjualan produk genteng. Variabel usia pengusaha mempunyai koefisien regresi sebesar 3477,722 artinya apabila variabel usia pengusaha bertambah satu tahun maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 3477,722 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan. Adanya pengaruh ini disebabkan bertambahnya usia seorang pengusaha akan menambah kepekaan seseorang sehingga akan menumbuhkan rasa percaya diri dengan kepercayaan diri yang tinggi, seorang pengusaha industri kecil akan menguasai segala persoalan yang datang baik dari dalam maupun dari luar perusahaannya. Adapun pengaruh usia pengusaha industri terhadap volume penjualan produk genteng cukup kuat sebagaimana ditunjukkan dengan tingkat probabilitas dari usia pengusaha kecil sebesar 0,000 yang berarti pada tingkat signifikansi 5% usia pengusaha secara signifikan berpengaruh terhadap volume penjualan produk genteng.

2. Pengaruh Pendidikan Pengusaha Terhadap Volume Penjualan.

Antara pendidikan pengusaha dan volume penjualan produk genteng berdasarkan hasil perhitungan regresi menunjukkan adanya pengaruh positif. Pengaruh yang positif berarti antara pendidikan pengusaha dan volume penjualan produk mempunyai hubungan yang positif dimana

kenaikan pendidikan pengusaha akan berakibat pada kenaikan volume penjualan produk genteng. Variabel pendidikan pengusaha mempunyai koefisien regresi sebesar 4300,112 artinya apabila variabel pendidikan pengusaha meningkat satu tahun pendidikan maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 4300,112 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan. Adanya pengaruh ini disebabkan bertambahnya pendidikan seorang pengusaha akan menambah cakrawala berpikir sehingga akan menumbuhkan ide-ide baru yang akan menjadikan seorang pengusaha industri kecil akan menguasai segala persoalan yang datang baik dari dalam maupun dari luar perusahaannya. Adapun pengaruh pendidikan pengusaha industri terhadap volume penjualan produk genteng cukup kuat sebagaimana ditunjukkan dengan tingkat probabilitas dari pendidikan pengusaha kecil sebesar 0,004 yang berarti pada tingkat signifikansi 5% pendidikan pengusaha secara signifikan berpengaruh terhadap volume penjualan produk genteng.

3. Pengaruh Pengalaman Usaha Pengusaha Terhadap Volume Penjualan.

Antara pengalaman usaha pengusaha dan volume penjualan produk genteng berdasarkan hasil perhitungan regresi menunjukkan adanya pengaruh positif. Pengaruh yang positif berarti antara pengalaman usaha pengusaha dan volume penjualan produk mempunyai hubungan yang positif dimana kenaikan pengalaman usaha pengusaha akan berakibat pada kenaikan volume penjualan produk genteng. Variabel pengalaman usaha pengusaha mempunyai koefisien regresi sebesar 4567,620 artinya apabila

variabel pengalaman usaha pengusaha bertambah satu tahun maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 4567,620 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan. Adanya pengaruh ini disebabkan bertambahnya pengalaman usaha seorang pengusaha dalam bidang yang sama akan semakin pula banyak hal-hal baru yang telah diketahui oleh seseorang pengusaha. Baik hal-hal berupa permasalahan maupun keuntungan dirasakan dan diambil manfaatnya sehingga seorang pengusaha kecil akan mudah memecahkan masalah-masalah yang akan dihadapi dan muncul. Adapun pengaruh pengalaman usaha pengusaha industri terhadap volume penjualan produk genteng cukup kuat sebagaimana ditunjukkan dengan tingkat probabilitas dari pengalaman usaha pengusaha kecil sebesar 0,004 yang berarti pada tingkat signifikansi 5% pendidikan pengusaha secara signifikan berpengaruh terhadap volume penjualan produk genteng.

4. Pengaruh Upah Karyawan Pengusaha Terhadap Volume Penjualan.

Antara upah karyawan dan volume penjualan produk genteng berdasarkan hasil perhitungan regresi menunjukkan adanya pengaruh positif. Pengaruh yang positif berarti antara upah karyawan dan volume penjualan produk mempunyai hubungan yang positif dimana kenaikan upah karyawan akan berakibat pada kenaikan volume penjualan produk genteng. Variabel upah karyawan pengusaha mempunyai koefisien regresi sebesar 0,233 artinya apabila variabel upah karyawan pengusaha bertambah satu rupiah maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 0,233 unit,

dengan asumsi variabel yang lain konstan. Adanya pengaruh ini disebabkan bertambahnya upah karyawan akan mendorong seorang karyawan lebih giat dalam bekerja, sehingga produksinya akan meningkat yang akhirnya akan meningkatkan volume penjualan genteng. Adapun pengaruh upah karyawan terhadap volume penjualan produk genteng cukup kuat sebagaimana ditunjukkan dengan tingkat probabilitas dari upah karyawan kecil sebesar 0,000 yang berarti pada tingkat signifikansi 5% upah karyawan secara signifikan berpengaruh terhadap volume penjualan produk genteng.

5. Pengaruh Jumlah Karyawan Pengusaha Terhadap Volume Penjualan.

Antara jumlah karyawan pengusaha dan volume penjualan produk genteng berdasarkan hasil perhitungan regresi menunjukkan adanya pengaruh positif. Pengaruh yang positif berarti antara jumlah karyawan dan volume penjualan produk mempunyai hubungan yang positif dimana kenaikan jumlah karyawan akan berakibat pada kenaikan volume penjualan produk genteng. Variabel jumlah karyawan mempunyai koefisien regresi sebesar 7548,701 artinya apabila variabel jumlah karyawan bertambah satu orang maka volume penjualan produk genteng akan bertambah sebesar 7548,701 unit, dengan asumsi variabel yang lain konstan. Adanya pengaruh ini disebabkan bertambahnya jumlah karyawan maka secara langsung produk yang dihasilkan akan bertambah banyak secara otomatis akan meningkatkan volume penjualan. Adapun pengaruh jumlah karyawan terhadap volume penjualan produk genteng cukup kuat sebagaimana ditunjukkan dengan tingkat probabilitas dari jumlah karyawan sebesar 0,004

yang berarti pada tingkat signifikansi 5% jumlah karyawan secara signifikan berpengaruh terhadap volume penjualan produk genteng.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan disampaikan kesimpulan sebagai bagian akhir dari penulisan skripsi ini. Kesimpulan ini didasarkan pada analisis data pada bab IV sebelumnya. Dari kesimpulan ini akan didapat beberapa saran yang bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

KESIMPULAN

Berdasarkan perhitungan uji regresi untuk masing-masing koefisien regresi diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa baik usia, pendidikan, pengalaman usaha, upah karyawan dan jumlah karyawan masing-masing mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan genteng. Dari kesimpulan diatas maka hipotesis pertama yang menyatakan bahwa diduga usia, pendidikan, pengalaman usaha, upah karyawan, dan jumlah karyawan berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan pada industri kecil genteng di kecamatan Jaten kabupaten Karanganyar terbukti kebenarannya. Perhitungan terhadap uji keberartian regresi linier berganda diperoleh hasil bahwa variabel usia pengusaha, pengalaman usaha, pendidikan, upah karyawan dan jumlah karyawan secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan (yang berarti) terhadap volume penjualan produk pada industri kecil genteng di kecamatan Jaten kabupaten Karanganyar. Hipotesis ketiga yang mengatakan bahwa diduga bahwa usia pengusaha, pengalaman usaha, pendidikan, upah karyawan dan jumlah karyawan secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan (yang berarti) terhadap volume penjualan

produk pada industri genteng di kecamatan Jaten kabupaten Karanganyar terbukti kebenarannya.

Dari analisis di dapat persamaan regresi berganda :

Dari hasil regresi linier berganda diketahui bahwa upah karyawan merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap volume penjualan pada industri genteng, karena dengan perubahan satu orang karyawan akan menyebabkan perubahan volume penjualan genteng paling besar. Hipotesis kedua yang mengatakan diduga bahwa pengalaman usaha pengusaha kecil merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi volume penjualan produk pada industri genteng di kecamatan Jaten kabupaten Karanganyar adalah tidak terbukti.

SARAN

Usia merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan, sebaiknya pengusaha menyadari pentingnya usia pengusaha dalam mengelola perusahaannya, sehingga jika usia pengusaha dirasakan sudah tidak mampu mengelola perusahaannya akan lebih baik jika pengelolaan perusahaannya akan lebih baik jika pengelolaan perusahaan dialihkan kepada seseorang yang lebih mampu. Pendidikan pengusaha penting bagi pengelolaan perusahaan. Dengan pendidikan yang tinggi, pengusaha mendapatkan pengetahuan yang dapat mendukung kemajuan perusahaannya. Pengalaman usaha di dapat seiring dengan perkembangan usaha atau lamanya bekerja pada bidang yang sama, karena itu mempertahankan usaha merupakan hal yang dilakukan untuk mendapatkan berbagai pengalaman dalam usaha. Upah juga merupakan variabel yang dominan berpengaruh terhadap volume penjualan produk genteng. Semakin tinggi upah dapat merangsang karyawan untuk lebih giat dan lebih semangat dalam bekerja. Pengusaha berkewajiban untuk memberi upah kepada karyawan sesuai dengan UMR yang berlaku. Tinggi rendahnya upah yang diberikan kepada karyawan akan merangsang produktivitas kerja karyawan, yang juga akan mempengaruhi volume penjualan produk genteng. Sebaiknya pengusaha memperhatikan upah yang diberikan kepada karyawan agar disesuaikan dengan UMR, kebutuhan karyawan dan tingkat kesukitan masing-masing, sehingga karyawan dapat lebih bersemangat dalam bekerja.

Dalam penelitian ini jumlah karyawan merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap volume penjualan, oleh karena itu pengusaha harus benar-benar memperhatikan jumlah karyawan yang diperkerjakan. Kebutuhan akan karyawan sangat tergantung kondisi perusahaan namun dengan jumlah yang sesuai akan sangat mendukung efisiensi dan produktivitas usaha. Jumlah karyawan harus diperhatikan pengusaha, agar diseleksi karyawan yang benar-benar produktif. Dengan jumlah karyawan yang sedikit tetapi mempunyai ketrampilan yang tinggi, akan lebih dapat meningkatkan mutu dan jumlah produk yang pada akhirnya akan meningkatkan volume penjualan. Sebaiknya untuk menunjang kualitas karyawan pengusaha memberikan training-training atau kursus-kursus dibidang yang sama dengan bidang usahanya, agar para karyawan semakin pintar dan mempunyai ketrampilan yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Alex S nitisemitro**, 1992. *Menimbulkan semangat dan gairah Kerja*, Ghalia, Indonesia, Jakarta.
- _____, 1996. *Manajemen Personalialia*, Ghalia. Indonesia, Jakarta.
- BPS kerjasama dengan Bappeda**, 2002. *Kabupaten Karanganyar dalam angka 2002* BPS Kabupaten Karanganyar
- Buchori Alma**, 1996. *Pengantar Bisnis*, Alfabeta, Bandung.
- Djarwanto PS**, 1990, *Metode Statistik Induktif*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Edwin B Flippo**, 1994. *Manajemen personalialia*, Erlangga, Jakarta.
- Heidjrahman Ranupandojo dan Suad Husnan, Mba**, 1995. *Manajemen Personalialia*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Jurnal Aneka Kegiatan LIPI**, 1999. [http://psi .ut.ac.id./Jurnal/LIPPI.htm](http://psi.ut.ac.id/Jurnal/LIPPI.htm).
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan nomor 254 / MPP/ Kep/ 1997**. Pasal 1 Tentang Kriteria Industri Kecil dan Perdagangan Kecil diLingkungan Depperindag.
- Kotler, Phillip**, 1996. *Marketing*, Prentice Hill Plenary. Boston: Havard Bussines. school Press.
- M. Ninik Handayani**, 2002. *IQEQ Psikologi Perkembangan Anak: Fase Pertumbuhan Anak*.
- Masykur Wiratmo**, 1996. *Pengantar Kewiraswastaan : Kerangka Dasar memasuki Dunia Bisnis*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Meginsson et al**, 1997. *Small Bussines Management : an enterpreeurs guide to success*. Home wood : Ricard D. Irwin Inc
- Mulyadi dan Johny Setyawan**, 999. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*, Adtya Media, Yogyakarta.
- Panitia Istilah Manajemen Lembaga LPPM**, 1994. *Kamus Istilah Manajemen: Seri umum no 13*. PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Ronny Kountur**, 1996. *Keberadaan Jiwa Enterpreanure pada Para Manajer Indonesia di Jakarta*. Jurnal ekonomi UKI No 14: 24-29.

RS Gayatri Putri Yuwana, 2002. *Proses Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Abad 21*. <http://www.societes.ncl.ac.uk>.

Skinner F and Wankel F, 1996. *Bussines for the 21st Century*, Homewood : Ricard D. Irwin Inc.

Steinhoff J. and Burgess, John F, 1996. *Small Bussines Managemen Fundamental*, USA : McGraw Book company.

Sudjana, 1992. *Metode Statistik*, Tarsito , Bandung.

Tulus Tambunan, 1992. *Analisis terhadap peranan Industri Kecil / Rumah Tangga Di dalam Perekonomian Regional*, UKI Indonesia, Jurnal ekonomi UKI No 04.

Umar Tirta Rahardja & Drs la Sula, 2002. *Pengantar Pendidikan*, Rineka Cipta, Jakarta.

USPN, 1989. *Sistem Pendidikan Nasional*. www.Asiamaya.com/hukum/uu_Pendidikan_index.htm.

