

**HARGA DAN VOLUME PENJUALAN GENTENG SEBELUM DAN
SESUDAH GEMPA BUMI PADA PERUSAHAAN GENTENG
DI KECAMATAN GODEAN KABUPATEN SLEMAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh:

Agus Triwiyanto

NIM : 022114145

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2009

HARGA DAN VOLUME PENJUALAN GENTENG SEBELUM DAN
SESUDAH GEMPA BUMI PADA PERUSAHAAN GENTENG
DI KECAMATAN GODEAN KABUPATEN SLEMAN

S K R I P S I

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh:

Agus Triwiyanto

NIM : 022114145

PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2009

Skripsi

**HARGA DAN VOLUME PENJUALAN GENTENG SEBELUM DAN
SESUDAH GEMPA BUMI PADA PERUSAHAAN GENTENG
DI KECAMATAN GODEAN KABUPATEN SLEMAN**

Oleh:

Agus Triwiyanto

NIM : 022114145

Telah Disetujui oleh:

Pembimbing I



Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt., QIA.

Tanggal 10 Februari 2009

Pembimbing II



Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA.

Tanggal 24 Februari 2009



Skripsi

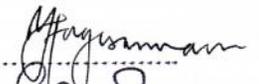
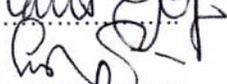
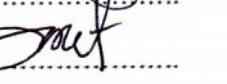
**HARGA DAN VOLUME PENJUALAN GENTENG SEBELUM DAN
SESUDAH GEMPA BUMI PADA PERUSAHAAN GENTENG
DI KECAMATAN GODEAN KABUPATEN SLEMAN**

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

Agus Triwiyanto
NIM : 022114145

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 20 Maret 2009
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Dra. YEM. Gien Agustina Wansari, M.M., Akt.	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt., QIA	
Anggota	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA	
Anggota	Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt., QIA	

Yogyakarta, 31 Maret 2009
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Dekan,



Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt., QIA.

MOTTO

Dialah yang menyelamatkan kita dan memanggil kita dengan panggilan kudus, bukan berdasarkan perbuatan kita, melainkan berdasarkan maksud dan kasih karunia-Nya sendiri, yang telah dikaruniakan kepada kita dalam Kristus Yesus sebelum permulaan zaman. (II Timotius 1:9)

Hai anakku, dengarkanlah didikan ayahmu, dan jangan menyalahkannya ajaran ibumu, sebab karangan bunga yang indah itu bagi kepalamu, dan suatu kalung bagi lehermu. Hai anakku, jika kau orang berdosa hendak membujuk engkau, janganlah engkau menurut; (Amsal 1:8-10)

*Karya ini Kupersembahkan untuk:
Bapak dan Ibu, adik dan Kakaku*



UNIVERSITAS SANATA DHARMA
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI – PROGRAM STUDI AKUNTANSI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa Skripsi dengan judul: “Harga dan Volume Penjualan Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi pada Perusahaan Genteng di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman” dan dimajukan untuk diuji pada tanggal 20 Maret 2009 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain yang saya aku seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri. Bila dikemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Yogyakarta, 14 Februari 2009
Yang membuat pernyataan,

(Agus Triwiyanto)

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswa Universitas Sanata Dharma :

Nama : Agus Triwiyanto

Nomor Mahasiswa : 022114145

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada perpustakaan Universitas Sanata Dharma karya ilmiah saya yang berjudul:

“Harga dan Volume Penjualan Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi pada Perusahaan Genteng di Kecamatan Godean Kabupeten Sleman” beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan demikian saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma hak untuk menyimpan, mengalihkan dalam bentuk media lain, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data, mendistribusikan secara terbatas, dan mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya maupun memberikan royalti kepada saya selama tetap mencantumkan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Yogyakarta

Pada tanggal: 20 Maret 2009

Yang menyatakan



(Agus Triwiyanto)

KATA PENGANTAR

Segala puji, hormat dan syukur bagi Tuhan Yesus Kristus yang telah membimbing, menguatkan dan memberi semangat sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang sempat terbengkelai. Menjadi anugerah tersendiri bagi penulis karena dapat melewati segala kesulitan yang dihadapi selama proses penelitian dan penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa tanpa adanya dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, maka skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Penulis, tidak lupa terima kasih kami ucapkan kepada pihak-pihak di bawah ini:

- a. Drs. Yohanes Pembaptis Supardiyono, M.Si., Akt., QIA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt., QIA selaku Kepala Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, serta selaku dosen penguji.
- b. Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt., QIA selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- c. Lisia Apriani, S.E., Akt., QIA selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- d. Eduardus Maryarsanto Padmosulistyo, S.E., Akt., QIA yang telah membimbing penulis selama proses perkuliahan serta kritik dan saran terhadap proses penyusunan skripsi.

- e. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang telah membantu penulis dalam proses penulisan sampai selesainya skripsi ini.
- f. Seluruh karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- g. Seluruh karyawan perpustakaan Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
- h. Seluruh pengrajin genteng di kecamatan Godean yang telah bersedia membantu memberikan informasi berkaitan dengan yang diperlukan selama proses penelitian.
- i. Bapak dan Ibu tercinta, tidak terbatas pengorbanan yang telah diberikan kalian kepada penulis.
- j. Adiku Novi, Mba kris, Mas Yudi, keponakanku Andi dan Ferly, Mba Tuti dan Mas Hery serta Linus buah hati kalian, karena kalianlah semangatku untuk menyelesaikan skripsi ini tak pernah pudar.
- k. Eyang Kakung dan Putri, Paklek dan Bulek yang selalu memberikan tempaan, dukungan, perhatian, kasih sayang dan keikhlasannya dalam berdoa sehingga terselesaikan skripsi ini.
- l. Natalia, cinta dan kasihmu memberi warna tersendiri dalam hidupku, doa dan perhatian serta semangat dalam penyusunan skripsi ini, “Peri kecilku”.
- m. Mamat, Mas Sumanto dan Widhiarti, Nova Irawan, Prastowo, Ari, Budi, Puput, Wati, Eva, Mas Dani dan Mba Suzan, Mas Eko, Mas Ono dan Mba Nani, Yarto, Cici dan Windy, Weny, Mas Ndot, Mas Auf, Bagyo, Joko, Luyo, Kamto, Mas Budi dan Mba Ika, Ipung, serta teman-teman kompara

GKJ Grujugan, bersama kalianlah penulis belajar banyak pergumulan tentang hidup.

- n. Tema-teman kos Gubuk Immanuel: Mas Adi, Mas Bayu, Mas Suncoko, Yandi, Arie, Kukuh, Teguh, Yuliana Wulandari, Reni Amit, Anton Ramadjawi, Mas Danis, Andri, Adit, Nastiko Deby, Icung Suhodo, Banar, bagi penulis kalian adalah sahabat dalam suka dan duka.
- o. Teman-teman terbaikku Sefiana Dewi Indirawati, Christian, Dina, lisa, Dian, Tiur Lany, Elisabet Deri, Siska, Ajeng, Antonius Agus Budi, Dani Nugroho, Ari Prasetyo, Felix Wendy, Meenk, Patries, Gani Prabowo, Galih, Rio Priambodo, Iwan Kentang, Dody, Doni, Andi Santyo Wibowo, Leonardus Arie Harjanto, Asun, Wisnu, Ivan, dan teman-teman jurusan akuntansi angkatan 2002 kelas A, B, dan C yang tidak dapat disebutkan satu persatu, bersama kalianlah penulis belajar banyak dalam penulisan skripsi ini.
- p. Kakak kelas dan adik kelas Jurusan Akuntansi dan Manajemen, serta seluruh teman-teman di Universitas Sanata Dharma, bersama kalianlah penulis belajar dan saling memberi semangat dalam penulisan skripsi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya. “Tiada gading yang tak retak”. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran. Semoga Skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 22 Desember 2008

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS.....	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR	vii
HALAMAN DAFTAR ISI	x
HALAMAN DAFTAR TABEL	xiii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
ABSTRACT	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
A. Perusahaan.....	7
B. Produksi	7
C. Pengertian Biaya	8
D. Penggolongan Biaya.....	8
1. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Fungsi Pokok dari Kegiatan/Aktivitas Perusahaan	9
2. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Periode Akuntansi Dimana Biaya akan Dibebankan	13
3. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Tendensi Perubahannya Terhadap Aktivitas atau	

	Kegiatan atau Volume.....	14
4.	Penggolongan Biaya Sesuai dengan Obyek atau Pusat Biaya yang Dibiayai.....	16
5.	Penggolongan Biaya untuk Tujuan Pengendalian Biaya.....	18
6.	Penggolongan Biaya Sesuai dengan Tujuan Pengambilan Keputusan	19
E.	Metode Pengumpulan Harga Pokok	19
1.	Metode Harga Pokok Pesanan (<i>Job Order Cost Method</i>).....	19
2.	Metode Harga Pokok Proses (<i>Proces Cost Method</i>)	20
F.	Penjualan.....	21
1.	Pengertian Harga Jual	22
2.	Peranan Harga	22
3.	Penetapan Harga (<i>Pricing</i>).....	23
4.	Tujuan Penentuan Harga jual	23
G.	Perumusan Hipotesis.....	28
BAB III	METODE PENELITIAN.....	32
A.	Jenis Penelitian.....	32
B.	Tempat dan Waktu Penelitian.....	32
C.	Subyek dan Obyek Penelitian	32
D.	Data yang Dicari	33
E.	Teknik Pengumpulan Data.....	34
F.	Poulasi dan Sampel	34
G.	Variabel Penelitian.....	35
H.	Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV	GAMBARAN UMUM KECAMATAN GODEAN.....	41
A.	Sejarah Administratif Kecamatan Godean.....	41
B.	Geografi.	42
C.	Kependudukan.....	43

D. Perekonomian.....	44
E. Pertanian.....	45
F. Gambaran Pengrajin di Kecamatan Godean	46
1. Sejarah Pengrajin Genteng di Kecamatan Godean	46
2. Struktur Organisasi	48
3. Produksi	49
4. Pemasaran	50
BAB V ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN.....	51
A. Deskripsi Data.....	51
B. Analisis Data	54
1. Uji Normalitas Data	54
2. Pengujian Hipotesis.....	55
C. Pembahasan.....	58
BAB VI PENUTUP.....	61
A. Kesimpulan	61
B. Keterbatasan Penelitian.....	62
C. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN.....	
Lampiran 1	66
Lampiran 2	71
Lampiran 3	84
Lampiran 4	100
Lampiran 5	105

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1: Nama Desa, Jumlah Dusun, Jumlah RT, Jumlah RW dan Luas Desa Kecamatan Godean	43
Tabel 2: Jumlah Kepala Keluarga, WNA dan WNI Kecamatan Godean.....	43
Tabel 3: Agama yang Dianut Penduduk Kecamatan Godean.....	44
Tabel 4: Mutasi Penduduk Kecamatan Godean.....	44
Tabel 5: Jumlah Fasilitas Ekonomi Kecamatan Godean.....	44
Tabel 6: Jumlah Fasilitas Ekonomi Kecamatan Godean.....	45
Tabel 7: Harga dan Volume Penjualan Produk Genteng Sebelum Gempa Bumi.....	52
Tabel 8: Hasil Uji Normalitas Data Menggunakan Program SPSS	54
Tabel 9: Mean Harga Produk Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi	56
Tabel 11: Mean Volume Penjualan Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi.....	56
Tabel 12: Hasil analisis Uji t Harga Produk Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi dengan Program SPSS	57
Tabel 13: Hasil analisis Uji t Volume Penjualan Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi dengan Program SPSS	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 : Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis dengan Taraf Nyata 5% Uji-t Berpasangan Dua Sisi.....	30
Gambar 2 : Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis dengan Taraf Nyata 5% Uji-t Berpasangan Satu Sisi untuk Sisi Atas.....	39

ABSTRAK
HARGA DAN VOLUME PENJUALAN GENTENG SEBELUM DAN
SESUDAH GEMPA BUMI PADA PERUSAHAAN GENTENG
DI KECAMATAN GODEAN KABUPATEN SLEMAN

Agus Triwiyanto
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2009

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah terdapat kenaikan harga dan volume penjualan produk genteng di kecamatan Godean pada periode sesudah peristiwa gempa bumi tanggal 27 Mei 2006 yang melanda provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September sampai Oktober 2008. Populasi penelitian ini adalah pengrajin genteng di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman, sedangkan sampel yang diteliti sebanyak 40 responden yang ditentukan dengan metode *simple random sample*. Teknik pengumpulan data melalui dokumentasi dan wawancara. Pengujian normalitas data menggunakan Lilliefors (Kolmogorof-Smirnov).

Analisis komparatif adalah analisis yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan *paired sample t-test* satu sisi untuk sisi atas dengan signifikansi 5%. Hasil analisis bahwa rata-rata harga dan volume penjualan pada periode sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata harga dan volume penjualan sebelum gempa bumi. Rata-rata harga genteng naik sebesar Rp106,00 per unit, sedangkan rata-rata volume penjualan genteng naik sebesar 512,75 unit.

ABSTRACT
COST AND SALE FO ROOF TILE BEFORE
AND AFTER EARTHQUAKE ON ROOOF TILE COMPANY
IN DISTRICT OF GODEAN SLEMAN REGENCY

Agus Triwiyanto
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2009

The purpose of this research is to find out whether there was rise of cost and sale volume of roof tile in district of Godean after the earthquake on May 27th 2006 in Daerah Istimewa Yogyakarta. It was carried out in September – October 2008. The research population was roof tile crafters (firm) in district of Godean, while the sample used was forty respondents using simple random sampling method. The methods in collecting data wew documentation and interview methods. The normality test used Lilliefors (Kolmogorof-Smirnov).

Comparative analysis was used this research with paired sample t-tes one side for upper side with 5% level of significance. The result was that the average cost and sale volume of roof tile after earthquake was higher than the before one the earthquake. The average cost increased by Rp106,00 per unit, while the average sale volume of roof tile increased by 512,75 unit.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada hari sabtu tanggal 27 Mei 2006 masyarakat Daerah Istimewa Yogyakarta dan sebagian wilayah Jawa Tengah diguncang gempa bumi. Badan Meteorologi dan Geofisika (BMG), melakukan pengukuran gelombang primer dengan seismograf, mencatat gempa terjadi pada jam 05.53:57 WIB. Pusat gempa di Samudra Hindia sekitar 35 kilo meter dari kota Yogyakarta 8.03 Lintang Selatan (LS) dan 110,23 Bujur Timur (BT) dengan kedalaman sekitar 33 kilo meter, dengan besaran 5,9 SR. United States for Geological Survey (USGS), menggunakan data teleseismic moment magnitude (Mw) mencatat gempa terjadi pada jam 05.53:59 WIB, pusat gempa pada 8.007 Lintang Selatan (LS) dan 110.285 Bujur Timur (BT), berada di daratan dengan kedalaman 35 kilo meter, dengan besaran gempa 6,2 skala Mw. Akibat dari gempa tersebut 11 kabupaten di Yogyakarta dan Jawa Tengah terkena dampaknya.

Tidak ada yang menyangka sebelumnya bahwa di tengah-tengah berbagai prediksi tentang bencana letusan gunung Merapi, justru terjadi bencana gempa bumi. Gempa bumi tersebut menyebabkan korban jiwa, banyaknya penduduk yang luka dan juga yang akhirnya terpaksa harus mengungsi karena rusaknya infrastruktur, perumahan dan pemukiman penduduk. Kesulitan pertama yang mereka alami yaitu kebutuhan akan

makanan dan air bersih serta tempat tinggal. Kebutuhan akan makanan, pakaian dan rumah sebagai tempat tinggal merupakan kebutuhan yang sangat pokok. Bagi para korban yang tergolong mampu secara ekonomi mereka sudah dapat membangun rumah sebagai tempat tinggal. Namun bagi mereka yang tergolong miskin sampai dengan jangka waktu yang belum pasti harus menempati tenda-tenda darurat dan berharap pemerintah dan Lembaga Sosial Masyarakat (LSM) untuk segera memberikan bantuan dengan mendirikan rumah sederhana sebagai tempat tinggal serta diperbaikinya fasilitas-fasilitas umum.

Pada harian Suara Merdeka edisi selasa, 5 September 2006 hal 13 menyebutkan bahwa dalam waktu dekat, pemerintah akan membangun sejumlah pasar tradisional, baik yang ada di Yogyakarta maupun yang ada di Jawa Tengah. Pasar-pasar tradisional besar yang rusak akibat gempa bumi 27 Mei 2006 lalu antara lain pasar Piyungan, pasar Niten, pasar Imogiri dan pasar Bantul yang semuanya di kabupaten Bantul serta pasar Bringharjo, Pasar Giwangan yang ada di kota Yogyakarta. Pada tahap awal, menurut menteri perdagangan Maria Elka Pangestu, pasar tradisional yang akan dibangun sebanyak 30, yang terdiri atas 20 pasar di DIY dan 10 pasar di kabupaten Klaten, Jawa Tengah. Departemen perdagangan mengalokasikan dana sebesar Rp10.000.000.000,00 untuk membangun 30 pasar tersebut. Meskipun sempat tertunda-tunda, dana rekonstruksi rumah korban gempa di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) akhirnya cair. Peluncuran pencairan dana rekonstruksi untuk korban gempa dilakukan pada 5 Oktober 2006 di desa Seloharjo,

kecamatan Pundong, kabupaten Bantul oleh gubernur DIY Sri Sultan Hamengku Buwono X. Dana akan diberikan secara bertahap kepada warga yang sudah membentuk kelompok masyarakat (pokmas) yang telah disetujui oleh kepala desa sebagai Penanggung Jawab Pelaksana (PJP). Masing-masing pokmas akan menerima dana tahap pertama sebesar Rp 6.000.000,00 atau sekitar 40 persen dari Rp15.000.000,00 juta per unit rumah.

Dari persoalan di atas menimbulkan pertanyaan, apakah permintaan masyarakat korban gempa bumi berpengaruh terhadap harga dan volume penjualan bahan-bahan bangunan? Bahan bangunan yang dimaksud sangat beraneka ragam, misalnya; pasir, semen, kayu, genteng, batu bata, besi cor, tegel, keramik dan lain-lain. Mekanisme harga merupakan salah satu kesatuan penting dalam perekonomian yang berorientasi pada pasar. Harga menjadi pertimbangan pembelian, juga merupakan salah satu unsur yang paling penting dalam menentukan bagian pasar dan tingkat keuntungan suatu perusahaan.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah rata-rata harga produk genteng sesudah peristiwa gempa bumi lebih tinggi dengan rata-rata harga produk genteng sebelum peristiwa gempa bumi?
2. Apakah rata-rata volume penjualan produk genteng sesudah peristiwa gempa bumi lebih tinggi dengan rata-rata volume penjualan produk genteng sebelum peristiwa gempa bumi?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah harga dan volume penjualan produk genteng sesudah peristiwa gempa bumi lebih tinggi atau tidak dengan rata-rata harga dan volume penjualan produk genteng sebelum peristiwa gempa bumi di kecamatan Godean periode sebelum dan sesudah peristiwa gempa bumi yang melanda Daerah Istimewa Yogyakarta dan sebagian wilayah Jawa Tengah.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Universitas Sanata Dharma

Studi ini diharapkan dapat menambah wacana ilmiah bagi para mahasiswa fakultas ekonomi maupun pembaca lainnya yang akan melakukan penelitian berkaitan dengan dampak suatu peristiwa non ekonomi terhadap kegiatan usaha industri kecil.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menjadi masukan dan pertimbangan dalam mengatasi masalah yang ada pada industri genteng.

3. Bagi Penulis

Bagi penulis penelitian ini merupakan kesempatan untuk menerapkan teori yang diperoleh selama perkuliahan.

E. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan dijelaskan berbagai teori, khususnya teori-teori yang berhubungan dan mendukung analisis permasalahan dengan menjelaskan pengertian dan konsep mengenai harga dan penjualan, serta pengembangan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini diuraikan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB IV: GAMBARAN UMUM KECAMATAN GODEAN

Dalam bab ini diuraikan tentang geografi, kependudukan, agama, pendidikan, perekonomian, serta gambaran umum pengrajin genteng di kecamatan Godean.

BAB V: ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN MASALAH

Dalam bab ini diuraikan tentang deskripsi data, teknik analisis data, dan pembahasannya. Penulis melakukan pembahasan dari permasalahan yang diajukan, serta melakukan pengujian terhadap data-data yang telah diperoleh pada alat analisisnya.

BAB VI: PENUTUP

Dalam bab ini dijelaskan mengenai kesimpulan yang diambil berdasarkan analisis data dan pembahasan pada bab sebelumnya, serta keterbatasan penelitian dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perusahaan

Perusahaan merupakan alat bagi suatu badan usaha untuk mencapai tujuannya yaitu menghasilkan barang atau jasa secara terus-menerus untuk mendapatkan laba. Menurut Sriyadi (1989: 23), istilah “perusahaan” yang dalam bahasa Belanda disebut *bedrijfs* dalam literature bahasa Inggris dipakai istilah *factory* atau *manufacture* atau kadang-kadang *industry*. *Factory* atau *manufacture* mengandung arti menghasilkan barang. Sedang *industry* dapat menghasilkan barang atau tidak menghasilkan barang, melainkan menghasilkan jasa.

B. Produksi

Menurut Sriyadi (1989: 12), badan usaha merupakan rumah tangga usaha sedangkan perusahaan merupakan alat atau tempat melaksanakan kegiatan produksi. Produksi dalam arti ekonomi mempunyai pengertian semua kegiatan yang meningkatkan nilai kegunaan atau faedah (*utility*) suatu benda. Ini dapat berupa kegiatan yang meningkatkan atau mengubah bentuk atau menghasilkan barang baru (*utility of form*). Meningkatnya kegunaan suatu benda dapat dikarenakan berpindahnya kepemilikan, misalnya melalui transaksi jual beli (*utility of possession*).

Meningkatnya kegunaan suatu benda karena adanya kegiatan pengalihan waktu penggunaan (*utility of time*), misalnya harga jagung yang tadinya rendah karena sekarang sedang paceklik harga jagung menjadi tinggi.

C. Pengertian Biaya

Menurut Hansen & Mowen (1999: 8), biaya adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan membawa keberuntungan untuk masa ini dan masa datang untuk organisasi. Menurut Mulyadi (1994: 14-17), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (dalam arti luas). Sedangkan dalam arti sempit biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis untuk memperoleh aktiva. Biaya (*expenses*) adalah harga yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenue*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan (Supriyono, 1999: 16).

D. Penggolongan Biaya

Penggolongan adalah proses mengelompokkan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih punya arti atau penting.

Menurut Supriyono (1999: 18-35), biaya digolongkan dalam enam kategori yaitu:

1. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Fungsi Pokok dari Kegiatan Perusahaan.

- a. Fungsi produksi, yaitu fungsi yang berhubungan dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap untuk dijual.
- b. Fungsi pemasaran, yaitu fungsi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan produk selesai yang siap dijual dengan cara memuaskan pembeli dan dapat memperoleh laba sesuai yang diinginkan perusahaan sampai dengan pengumpulan kas dari hasil penjualan.
- c. Fungsi administrasi dan umum, adalah fungsi yang berhubungan dengan kegiatan penentuan kebijaksanaan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berhasil guna (*efektif*) dan berdaya guna (*efisien*). Kegiatan fungsi ini berhubungan dengan fungsi pokok perusahaan yang lain, tetapi manfaatnya tidak dapat diidentifikasi langsung pada fungsi lain tersebut.
- d. Fungsi keuangan (*financial*), yaitu fungsi yang berhubungan dengan kegiatan keuangan atau penyediaan dana yang diperlukan perusahaan. Apabila dana selalu dapat dicukupi dari dalam perusahaan fungsi ini tidak begitu penting, akan tetapi apabila sering

diperlukan dana dari luar perusahaan, fungsi ini memegang peranan penting dalam perusahaan.

Atas dasar fungsi tersebut di atas, biaya dapat dikelompokkan menjadi:

1) Biaya produksi, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam:

a) Biaya Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan yang akan diolah menjadi bagian produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya atau merupakan bagian internal pada produk tertentu. Biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai di dalam pengolahan produk. Bahan yang dikonsumsi perusahaan dapat digolongkan ke dalam bahan (*material*) dan barang yang bukan bahan. Bahan adalah barang yang akan diproses atau diolah menjadi produk selesai.

Sedangkan barang yang bukan bahan adalah barang yang dikonsumsi dalam perusahaan tetapi tidak merupakan bagian dari produk selesai, misalnya suplies yang dapat dipakai di pabrik maupun non pabrik, suku cadang yang dipakai di pabrik untuk perbaikan mesin merupakan bagian produk selesai. Pada pabrik kertas bahan bakar untuk diesel

tenaga listrik adalah barang bukan bahan dan tidak merupakan bagian dari kertas yang dihasilkan.

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*) adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan.

c) Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead Pabrik (*Factory Overhead Cost*) adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, yang elemennya dapat digolongkan ke dalam:

(1) Biaya bahan penolong

Bahan penolong adalah bahan yang akan diolah menjadi bagian produk selesai tetapi pemakaiannya tidak dapat diikuti jejak atau manfaatnya pada produk selesai tertentu, atau nilainya relatif kecil sehingga meskipun dapat diikuti jejak pemakaiannya menjadi tidak praktis atau tidak bermanfaat. Biaya bahan penolong adalah harga perolehan bahan penolong yang dipakai dalam pengolahan produk.

(2) Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*) adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik, akan tetapi manfaatnya tidak dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan.

(3) Penyusutan dan amortisasi aktiva tetap pabrik.

(4) Reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap pabrik

(5) Biaya listrik, air pabrik

(6) Biaya overhead lain-lain

Apabila perusahaan memiliki departemen pembantu di dalam pabrik semua biaya departemen pembantu merupakan elemen biaya overhead pabrik.

2) Biaya pemasaran, yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan:

- a) Fungsi penjualan
- b) Fungsi penggudangan produk selesai
- c) Fungsi pengepakan dan pengiriman
- d) Fungsi advertensi
- e) Fungsi pemberian kredit dan pengumpulan piutang
- f) Fungsi pembuatan faktur atau administrasi penjualan

- 3) Biaya administrasi dan umum, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum.

Biaya ini dalam rangka penentuan kebijaksanaan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Termasuk dalam biaya ini misalnya, gaji pimpinan tertinggi perusahaan, personalia, sekretariat, akuntansi, hubungan masyarakat, dan keamanan.

- 4) Biaya keuangan, adalah semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan, misalnya: biaya bunga.

2. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Periode Akuntansi Dimana Biaya akan Dibebankan.

Untuk dapat menggolongkan biaya sesuai dengan periode akuntansi dimana biaya dibebankan, lebih dahulu perlu dibahas penggolongan pengeluaran (*expenditure*), di mana penggolongan pengeluaran akan berhubungan dengan kapan pengeluaran tersebut akan menjadi biaya. Penggolongan pengeluaran adalah sebagai berikut:

a. Pengeluaran Modal (*Capital Expenditures*)

Pengeluaran modal (penulis cenderung menamakan: pengeluaran untuk memperoleh aktiva) adalah pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat (*benefit*) pada beberapa periode akuntansi atau pengeluaran yang akan datang. Pada saat terjadinya pengeluaran ini dikapitalisasi ke dalam harga perolehan aktiva, dan

diperlakukan sebagai biaya pada periode akuntansi yang menikmati manfaatnya.

b. Pengeluaran Penghasilan (*Revenues Expenditures*)

Pengeluaran penghasilan (penulis cenderung menamakan pengeluaran biaya) adalah pengeluaran yang akan memberikan manfaat hanya pada periode akuntansi di mana pengeluaran terjadi. Umumnya pada saat terjadinya pengeluaran langsung diperlukan ke dalam biaya, atau tidak dikapitalisasi sebagai aktiva.

3. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Tendensi Perubahannya Terhadap Aktivitas atau Kegiatan atau Volume.

Penggolongan biaya sesuai dengan perubahannya terhadap aktivitas terutama untuk tujuan perencanaan dan pengendalian biaya terhadap kegiatan pengambilan keputusan. Tendensi perubahan biaya terhadap kegiatan dapat dikelompokkan menjadi:

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan tau aktivitas sampai dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkatan tertentu.
- 2) Pada biaya tetap, biaya satuan (*unit cost*) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi tinggi volume kegiatan semakin tinggi biaya

satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding (*proporsional*) dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin tinggi jumlah total biaya variabel, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah jumlah total biaya variabel.
- 2) Pada biaya variabel, biaya satuan tidak dipengaruhi oleh biaya perubahan volume kegiatan, jadi biaya satuan konstan.

c. Biaya Semi Variabel (*Semi Variable Cost*)

Biaya semi variabel memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar jumlah biaya total, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah biaya, tetapi perubahannya tidak sebanding.
- 2) Pada biaya semi variabel, biaya satuan akan berubah terbalik dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Sampai dengan tingkatan kegiatan tertentu semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

4. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Obyek atau Pusat Biaya yang Dibiayai.

Di dalam perusahaan obyek atau pusat biaya dapat dihubungkan dengan produk yang dihasilkan, departemen-departemen yang ada dalam pabrik, daerah pemasaran, bagian-bagian dalam organisasi yang lain, atau bahkan individu. Penggolongan biaya atas dasar obyek atau pusat biaya, biaya dibagi menjadi:

a. Biaya langsung (*Direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada obyek atau pusat biaya tertentu.

b. Biaya tidak langsung (*Indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada obyek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa obyek atau pusat biaya.

Dalam hubungan dengan produk, biaya dibagi ke dalam biaya langsung kepada produk (*direct cost to product*) dan biaya tidak langsung kepada produk (*indirect cost to product*). Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung adalah merupakan biaya langsung terhadap produk, karena terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi pada jenis produk atau produk tertentu. Sedangkan biaya overhead pabrik adalah merupakan biaya tidak langsung terhadap produk, karena terjadinya atau manfaatnya pada umumnya tidak dapat diidentifikasi

pada jenis produk tertentu, atau biaya tersebut secara bersama-sama dinikmati oleh beberapa jenis produk.

Dalam hubungannya dengan departemen yang ada di dalam pabrik, biaya dikelompokkan ke dalam biaya langsung ke dalam departemen (*direct cost to departement/direct departemental expenses*) dan biaya tidak langsung departemen (*indirect cost to departement/indirect departemental expenses*).

Tujuan penggolongan pabrik ke dalam departemen-departemen, disebut departementasi, adalah:

- 1) Untuk ketelitian pembebanan harga pokok.
- 2) Untuk pengendalian biaya.

Departemen di dalam pabrik dapat dikelompokkan menjadi dua departemen yaitu:

- 1) Departemen Produksi (*Production Departement*)
- 2) Departemen Jasa atau Departemen Pembantu (*Services Departement*)

Departemen pembantu adalah departemen atau bagian di dalam pabrik di mana pada departemen tersebut tidak dilakukan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai atau pengolahan bagian dari produk selesai, akan tetapi departemen tersebut menghasilkan jasa yang akan dinikmati oleh departemen lain, baik departemen produksi maupun departemen pembantu yang lain. Seperti halnya departemen produksi, departemen pembantu dapat

dibagi ke dalam pusat-pusat biaya yang lebih kecil, untuk pembagian tersebut dapat didasarkan pada jasa yang dihasilkan oleh setiap pusat biaya yang bersangkutan.

5. Penggolongan Biaya untuk Tujuan Pengendalian Biaya

a. Biaya Terkendalikan (controllabel Cost)

Adalah biaya yang secara langsung dapat dipengaruhi oleh pimpinan tertentu dalam jangka waktu tertentu. Pedoman menentukan pimpinan bertanggung-jawab terhadap biaya atau tidak adalah sebagai berikut:

- 1) Apabila seseorang memiliki wewenang dalam mendapatkan atau menggunakan barang atau jasa tertentu, maka biaya yang berhubungan dengan pemakaian barang atau jasa tersebut merupakan tanggung jawab orang tersebut.
- 2) Apabila seseorang secara berarti dapat mempengaruhi jumlah biaya tertentu melalui tindakannya sendiri, maka orang tersebut harus dibebani tanggung jawab atas biaya tersebut.
- 3) Apabila seseorang ditunjuk oleh manajemen membantu pejabat yang sesungguhnya bertanggung-jawab atas suatu elemen biaya tertentu, maka orang tersebut ikut bertanggung jawab terhadap biaya tertentu tersebut bersama dengan pejabat yang dia bantu.

b. Biaya Tidak Terkendalikan (Uncontrollabel Cost)

Adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan/pejabat dalam jangka waktu tertentu berdasar wewenang

yang dia miliki atau tidak dapat dipengaruhi oleh seorang pejabat dalam jangka waktu tertentu.

6. Penggolongan Biaya Sesuai dengan Tujuan Pengambilan Keputusan

a. Biaya relevan (*Relevant Cost*)

Biaya relevan adalah biaya yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus diperhitungkan dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan dapat berupa pengambilan dua alternatif atau pemulihan lebih dari dua alternatif.

b. Biaya Tidak Relevan (*Irrelevant Cost*)

Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan atau dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan. Misalnya membeli atau membuat bagian produk, menerima atau menolak pesanan, mengganti atau tetap memakai mesin lama dan sebagainya.

E. Metode Pengumpulan Harga Pokok

Menurut Supriyono (1999:36-37), metode pengumpulan harga pokok dapat dikelompokkan menjadi:

1. Metode Harga Pokok Pesanan (*Job Order Cost Method*)

Metode harga pokok pesanan adalah metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrak atau jasa secara terpisah, dan setiap pesanan atau kontrak dapat

dipisahkan identitasnya. Penggolongan produk akan dimulai setelah datangnya pesanan dari langganan/pembeli melalui dokumen pesanan penjualan (*sales order*), yang memuat jenis dan jumlah produk yang dipesan, spesifikasi pesanan, tanggal pesanan diterima dan harus diserahkan.

Atas dasar pesanan penjualan akan dibuat perintah produksi (*production order*) untuk melaksanakan kegiatan produksi sesuai dengan yang dipesan oleh pembeli. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan produksi untuk melayani pesanan dan sifat produksinya akan terputus-putus, selesai diolah pesanan yang satu dilanjutkan pengolahan pesanan yang lainnya.

Pada harga pokok pesanan, harga pokok dikumpulkan untuk setiap pesanan sesuai dengan biaya yang dinikmati oleh setiap pesanan, jumlah biaya produksi setiap pesanan akan dihitung pada saat pesanan selesai. Untuk menghitung biaya satuan, jumlah biaya produksi pesanan tertentu dibagi jumlah produksi pesanan yang bersangkutan. Contoh perusahaan yang memproduksi atau menghasilkan jasa atas dasar pesanan misalnya perusahaan percetakan, kontraktor bangunan, kantor akuntan atau konsultan, pabrik botol dan sebagainya.

2. Metode Harga Pokok Proses (*Proces Cost Method*)

Metode harga pokok proses adalah metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu, misalnya bulan, triwulan, semester, tahun.

Pada metode harga pokok proses perusahaan menghasilkan produk yang homogen, bentuk produk bersifat standar, dan tidak tergantung spesifikasi yang diminta oleh pembeli. Kegiatan produksi perusahaan ditentukan oleh budget produksi atau skedul produksi untuk satuan waktu tertentu yang sekaligus dipakai dasar oleh bagian produksi untuk melaksanakan produksi.

Tujuan produksi untuk mengisi persediaan dan selanjutnya akan dijual kepada pembeli, oleh karena sifat produk homogen dan bentuknya standar maka kegiatan produksi dapat dilaksanakan secara kontinyu atau terus-menerus. Jumlah total biaya pada harga pokok proses dihitung pada setiap akhir periode dengan menjumlahkan semua elemen biaya yang dinikmati produk dalam satuan waktu yang bersangkutan.

Untuk menghitung biaya, jumlah total biaya produksi pada satuan waktu tertentu dibagi jumlah produk yang dihasilkan pada satuan waktu yang sama. Contoh perusahaan yang menghasilkan produk atau jasa atas dasar proses misalnya: pabrik semen, kertas, petrokimia, tekstil, penyulingan minyak mentah, PLN, air minum, perusahaan angkutan dan sebagainya.

F. Penjualan

Menurut Winardi (1989: 21), penjualan adalah seni mempengaruhi atau merangsang orang-orang untuk mengikuti apa yang diinginkan oleh para wakil bidang penjualan (*Sales Representative*).

1. Pengertian Harga Jual

Menurut Tjiptono (1995:18), harga dapat diartikan sebagai suatu moneter atas ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan barang dan jasa. Menurut Supriyono (1993: 332), harga jual ialah suatu jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu usaha kepada pembeli atau kepada konsumen atas barang atau jasa yang dijual.

2. Peranan Harga

Mekanisme harga merupakan salah satu kekuatan penting dalam perekonomian yang berorientasi pada pasar. Harga menjadi pertimbangan pembelian, juga merupakan salah satu unsur yang paling penting dalam menentukan bagian pasar dan tingkat keuntungan suatu perusahaan. Menurut Winardi (1992: 33), mekanisme harga dapat melaksanakan tiga fungsi vital, yaitu:

- a. Perbandingan, harga suatu produk memungkinkan pada pembeli untuk mengestimasi nilainya, relatif dibandingkan dengan produk lain yang serupa.
- b. Stimulasi, mekanisme harga melaksanakan fungsi stimulasi, semakin tinggi semakin besar total hasil yang dicapai, sehingga perusahaan yang bersangkutan semakin bersedia untuk memproduksinya.
- c. Distribusi, dalam perekonomian yang berorientasi pada pasar, mekanisme harga mendeterminasi siapa yang akan membeli apa.

Barang-barang didistribusikan melalui keputusan-keputusan penetapan harga.

3. Penetapan Harga (*pricing*)

Harga adalah nilai tukar suatu barang atau jasa, yaitu jumlah uang yang pembeli sanggup membayar kepada penjual untuk suatu barang tertentu. Dapat juga dikatakan, harga adalah sejumlah nilai suatu barang atau jasa yang oleh penjual diminta untuk dibayar oleh pembeli.

4. Tujuan Penentuan Harga Jual

a. Menurut Swastha (1995: 241), tujuan penjualan dalam menetapkan harga produknya adalah:

1) Meningkatkan penjualan

Selain berorientasi pada laba, pada situasi tertentu perusahaan juga berorientasi pada volume tertentu.

2) Mempertahankan dan memperbaiki pangsa pasar (*market share*)

Dalam pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, jika suatu perusahaan menurunkan harganya, maka pesaing harus menurunkan pula harga mereka. Mempertahankan pangsa pasar mungkin dilakukan bila kemampuan dan kapasitas produksinya masih cukup longgar, disamping kemampuan di bidang lain seperti pemasaran dan keuangan.

3) Stabilisasi harga

Dalam kondisi seperti ini biasanya terdapat suatu perusahaan yang bertindak sebagai pemimpin industri dalam penentuan

harga jual. Perusahaan yang lebih kecil hanya mengikuti kebijakan dalam penetapan harga jualnya. Keadaan tersebut biasanya terjadi pada perusahaan yang produknya sangat terstandarasi, yaitu: baja, minyak bumi, tembaga, dan sejenisnya.

4) Mencapai target pengembalian investasi

Harga yang dapat dicapai dalam penjualan dimaksudkan untuk menutup investasi. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi dapat diambil dari laba perusahaan.

5) Mencapai laba maksimum

Harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menentukan tingkat harga yang lebih tinggi.

b. Menurut Tjiptono (1995: 19), faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan dalam penentuan harga jual adalah:

1) Faktor internal perusahaan

a) Tujuan pemasaran perusahaan

Tujuan pemasaran perusahaan tersebut bisa berupa maksimalisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan (*going concern*), meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan (penciptaan produk yang berkualitas tinggi, inovasi, keunikan produk), mengatasi

masalah persaingan dan melaksanakan tanggung jawab sosial.

b) Strategi bauran pasar

Harga hanyalah merupakan salah satu komponen bauran pemasaran. Oleh karena itu harga perlu dikombinasikan, saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, seperti strategi pada perusahaan besar, seringkali masalah penetapan harga ditetapkan oleh divisi atau manajer lini produk.

c) Biaya

Biaya merupakan faktor yang dapat menentukan harga minimal yang harus ditetapkan, agar perusahaan tidak mengalami kerugian dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu setiap perusahaan pasti menaruh perhatian yang besar pada aspek struktur biaya, serta jenis-jenis biaya lainnya, seperti *opportunity cost*.

d) Organisasi

Manajemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan menangani masalah penetapan harga menurut caranya masing-masing. Pada perusahaan kecil, biasanya harga ditetapkan oleh manajer puncak. Sedangkan pada

perusahaan besar, seringkali masalah penetapan harga ditetapkan oleh divisi atau manajer lini.

2) Faktor lingkungan eksternal

a) Sifat pasar dan permintaan

Setiap perusahaan perlu memahami sifat dasar dan permintaan konsumen. Perusahaan harus sedapat mungkin memperlihatkan permasalahan yang dihadapinya, apakah termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, persaingan oligopoli, atau persaingan monopoli. Faktor lain yang tidak kalah pentingnya adalah elastisitas permintaan (*inelastis atau elastis*)

b) Persaingan

Ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh dalam persaingan suatu industri, yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pelanggan, dan ancaman pendatang baru.

c) Unsur-unsur lingkungan

Selain faktor-faktor tersebut di atas, perusahaan juga mempertimbangkan faktor kondisi ekonomi (inflasi, tingkat bunga), kebijakan peraturan pemerintah, dan aspek sosial (kepedulian terhadap lingkungan).

Menurut Winardi (1989: 38), ada tiga macam cara pendekatan dalam penetapan harga, yaitu:

1) Berorientasi pada biaya pokok

Harga jual ditentukan dengan cara menentukan harga pokok produksi kemudian ditambah dengan laba yang diinginkan.

Biaya Langsung ditambah biaya tidak langsung sama dengan biaya pokok. Biaya pokok ditambah tambahan laba sama dengan harga.

2) Berorientasi pada persaingan

a) Penetapan harga untuk pasar persaingan bebas dapat dilakukan dengan mengikuti harga umum.

b) Menetapkan harga di atas pesaingnya.

c) Menetapkan harga lebih rendah dari pesaingnya.

3) Berorientasi pada permintaan

Harga jual di sini tidak ditetapkan berdasarkan harga pokok. Dasar penetapan harga yang berorientasi pada permintaan adalah ditetapkan harga tinggi jika permintaan tinggi, dan ditetapkan harga rendah jika permintaan rendah. Yang diperhatikan adalah bagaimana konsumen menilai suatu produk. Harga pokok baru akan menjadi pertimbangan apabila konsumen menilai barang sedemikian rendahnya hingga di bawah harga pokok.

Dalam ilmu ekonomi dikenal adanya permintaan yang elastis dan *inelastis*. Permintaan disebut *elastis* apabila cukup

terpengaruh oleh naik turunnya harga. Apabila harga turun permintaan akan naik dengan jumlah kenaikan yang proporsional, demikian juga apabila harga naik permintaan akan turun dengan jumlah yang proporsional pula.

Permintaan disebut *inelastis* jika naik turunnya permintaan atas pengaruh naik turunnya harga sangat kecil (tidak proporsional). Permintaan akan barang-barang pokok seperti beras, gula dan bahan pokok lainnya umumnya *inelastis*.

G. Perumusan Hipotesis

Menurut Budiyoono (2000: 203), hipotesa adalah suatu anggapan atau pendapat yang diterima secara tentatip (*a tentative statemen*) untuk menjelaskan suatu fakta atau yang dipakai sebagai dasar bagi suatu penelitian. Hipotesis sering kali dipergunakan untuk pengambilan keputusan, jika hipotesis itu keliru dengan sendirinya keputusannya dapat keliru. Kesalahan yang diakibatkan pengambilan keputusan merupakan resiko dalam pengambilan keputusan. Agar suatu hipotesis dapat diuji maka harus dirumuskan secara jelas. Tahapan pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

1. Perumusan hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a).
2. Penentuan taraf nyata (*significant level*) biasanya digunakan simbol α , misalnya 10%, 5%, atau 1%.
3. Menentukan statistik uji atau kriteria uji yang akan dipergunakan, apakah kurva normal, distribusi t, distribusi x^2 atau distribusi F.

4. Pengambilan keputusan, apakah hipotesis dapat diterima atau menolak hipotesis.

Menurut Dumairy (1999: 90-93), hukum penawaran yaitu apabila harga naik, jumlah yang ditawarkan akan bertambah dan apabila harga turun jumlah yang ditawarkan akan berkurang. Sedangkan hukum permintaan yaitu, apabila harga naik maka jumlah yang diminta akan berkurang dan apabila harga turun jumlah yang diminta akan bertambah. Berdasarkan hukum penawaran dan hukum permintaan tersebut dapat dijadikan dasar perumusan hipotesis pada penelitian ini.

Pada periode pasca gempa bumi di Daerah Istimewa Yogyakarta permintaan akan produk genteng meningkat salah satu faktor yang mempengaruhi adalah dibagikannya dana untuk rehabilitasi bangunan tempat tinggal oleh pemerintah. Hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

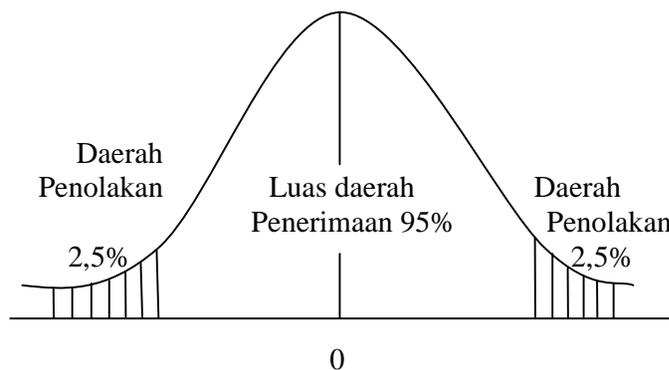
H_{0P} : Harga jual genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dengan harga genteng sebelum gempa bumi.

H_{aP} : Harga jual genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dengan harga genteng sebelum gempa bumi.

H_{0Q} : Volume penjualan genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dengan volume penjualan sebelum gempa bumi.

H_{aQ} : Volume penjualan genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dengan volume penjualan sebelum gempa bumi.

Menurut Budiyuwono (1999: 206), dalam pemilihan taraf nyata ini tidak ada standar ukuran yang pasti. Beberapa nilai taraf nyata yang dipergunakan adalah 10%, 5%, dan 1%. Di bidang kesehatan adalah 1% atau kurang, 5% di bidang ekonomi, dan 10% untuk bidang pertanian. Berdasarkan pendapat tersebut di atas maka penelitian ini menggunakan taraf nyata sebesar 5%.



Gambar 1: Daerah Penerimaan dan Penolakan dengan Taraf Nyata 5% Uji-t Berpasangan Dua Sisi

Kriteria keputusan yang digunakan dalam pengambilan keputusan selalu dihadapkan tentang, apakah menerima atau menolak hipotesis. Kriteria keputusan dalam penelitian ini adalah:

H_0 diterima apabila $-t_{\frac{1}{2}\alpha} < t_{\text{hitung}} < t_{\frac{1}{2}\alpha}$ dengan derajat kebebasan $n-1$.

t_{hitung} adalah daerah penerimaan H_0 antara $-t_{\frac{1}{2}\alpha}$ dan $t_{\frac{1}{2}\alpha}$. H_0 ditolak apabila $t_{\text{hitung}} < -t_{\frac{1}{2}\alpha}$ atau $t_{\text{hitung}} > t_{\frac{1}{2}\alpha}$ dengan derajat kebebasan $n-1$. t_{hitung} adalah daerah penerimaan H_0 antara $-t_{\frac{1}{2}\alpha}$ dan $t_{\frac{1}{2}\alpha}$.

Untuk uji-t berpasangan (*paired sample t-test*) satu sisi untuk sisi atas (*upper tailed*) hipotesis sebagai berikut:

$$H_{0P}: \mu_{P2} - \mu_{P1} \text{ atau } H_{0P}: \mu_{DP} \leq 0$$

$$H_{aP}: \mu_{P2} > \mu_{P1} \text{ atau } H_{aP}: \mu_{DP} > 0$$

$$H_{0Q}: \mu_{Q2} - \mu_{Q1} \text{ atau } H_{0Q}: \mu_{DQ} \leq 0$$

$$H_{aQ}: \mu_{Q2} > \mu_{Q1} \text{ atau } H_{aQ}: \mu_{DQ} > 0$$

dimana:

$$\mu_{P2} = \text{Rata-rata harga genteng sesudah gempa bumi.}$$

$$\mu_{P1} = \text{Rata-rata harga genteng sebelum gempa bumi.}$$

$$\mu_{DP} = \mu_{P2} - \mu_{P1}$$

$$\mu_{Q2} = \text{Rata-rata volume penjualan genteng sesudah gempa bumi.}$$

$$\mu_{Q1} = \text{Rata-rata volume penjualan genteng sebelum gempa bumi.}$$

$$\mu_{DQ} = \mu_{Q2} - \mu_{Q1}$$

H_{0P} ditolak maka rata-rata harga genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata harga genteng sebelum gempa bumi. Apabila H_{0P} tidak ditolak maka rata-rata harga genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata harga genteng sebelum gempa bumi. Apabila H_{0Q} ditolak maka rata-rata volume penjualan genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata volume penjualan genteng sebelum gempa bumi. Sebaliknya jika H_{0Q} ditolak maka rata-rata volume penjualan genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata volume penjualan genteng sebelum gempa bumi.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian komparatif, yaitu membandingkan harga dan volume penjualan produk genteng, sebelum dan sesudah peristiwa gempa bumi 27 Mei 2006 yang melanda provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan sebagian wilayah provinsi Jawa Tengah.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di kecamatan Godean, kabupaten Sleman, provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada bulan September - Oktober 2008.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subyek penelitian ini adalah pemilik usaha genteng.
2. Obyek penelitian ini adalah volume penjualan dan harga genteng.

D. Data yang Dicari

1. Gambaran umum kecamatan Godean dan gambaran umum pengrajin genteng di kecamatan Godean.
2. Data volume penjualan dan harga produk genteng untuk periode sebelum gempa bumi 27 Mei 2006.

Data yang dimaksud adalah data volume penjualan dan harga bulanan selama lima bulan berturut-turut. Data volume penjualan dan harga produk genteng sebelum gempa bumi yaitu data mulai bulan Januari, Februari, Maret, April, dan bulan Mei tahun 2006. Data bulan Mei di masukan dalam kategori periode sebelum gempa bumi, karena pada bulan tersebut peristiwa gempa bumi terjadi pada akhir bulan yaitu pada tanggal 27 Mei 2006.

Data volume penjualan dan harga produk genteng untuk periode sesudah gempa bumi yang terjadi pada tanggal 27 Mei 2006, yaitu data bulanan mulai bulan Oktober 2006 sampai dengan bulan Februari 2007. Penentuan periode setelah gempa bumi dengan alasan bahwa masyarakat korban gempa menerima dana rekonstruksi pada tanggal 5 Oktober 2006. Sebelum menerima bantuan dana rekonstruksi untuk bangunan rumah yang rusak diasumsikan masyarakat korban gempa belum mampu secara finansial untuk membangun rumah mereka yang rusak.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan subyek penelitian. Data yang diperoleh melalui wawancara yaitu gambaran umum pengrajin genteng dan gambaran umum kecamatan Godean.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengamati serta menyalin dokumen atau catatan yang dimiliki para pengrajin genteng berkaitan dengan kegiatan usahanya. Data yang akan dikumpulkan yaitu dokumen-dokumen yang berkaitan dengan catatan akuntansi, yaitu data harga dan volume penjualan pada periode yang diteliti. Data yang akan didokumentasikan adalah data harga dan volume penjualan mulai periode sebelum dan sesudah terjadinya gempa bumi.

F. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah populasi perusahaan genteng yang ada di kecamatan Godean kabupaten Sleman, provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

2. Sampel Penelitian

Sampel yang digunakan dalam penelitian 40 responden atau pengrajin dari populasi pengrajin genteng yang ada di kecamatan

Godean, kabupaten Sleman, sesuai dengan pendapat Baley yang dikutip oleh Hasan (2002: 60), bahwa dalam sebuah penelitian sampel yang digunakan paling sedikit berjumlah 30 buah. Pemilihan sampel dilakukan secara acak karena masing-masing dari perusahaan memiliki karakteristik yang tidak jauh berbeda. Pengambilan sampel dilakukan menggunakan metode *Simple Random Sampel*.

G. Variabel Penelitian

1. Variabel harga sebelum peristiwa gempa bumi selanjutnya disebut P_1 .
2. Variabel harga sesudah peristiwa gempa bumi, selanjutnya disebut P_2 .
3. Variabel volume penjualan sebelum peristiwa gempa bumi selanjutnya disebut Q_1 .
4. Variabel volume penjualan sesudah peristiwa gempa bumi selanjutnya disebut Q_2 .

H. Teknik Analisis Data

Untuk menganalisis perbedaan sehingga dapat membandingkan harga dan volume penjualan periode sebelum dengan sesudah gempa bumi, penulis melakukan pengujian terhadap hipotesis yang telah dirumuskan. Uji Statistik dilakukan menggunakan Uji-t berpasangan (*Paired Sample t-test*) satu sisi (*one-tailed*) untuk sisi atas (*upper tailed*) untuk menjawab hipotesis. Dalam pengolahannya penulis menggunakan program SPSS versi 16 *for windows*.

Langkah-langkah untuk menguji apakah rata-rata harga dan volume penjualan genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata harga dan volume penjualan sebelum gempa bumi adalah sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Sebelum dianalisis terlebih dahulu dilakukan uji normalitas. Menurut Nugroho (1999: 93-94), distribusi normal sangat mendekati untuk menggambarkan frekuensi yang diperoleh dari hasil observasi pada berbagai bidang baik yang bersifat human seperti tinggi, berat, atau tingkat kecerdasan, hasil dari kegiatan yang bersifat fisik seperti produksi maupun ukuran-ukuran lain yang penting guna keperluan manajemen baik di bidang sosial maupun ilmu pengetahuan alam. Data yang baik dan layak digunakan untuk penelitian adalah data yang memiliki distribusi normal. Eksplorasi asumsi normalitas ini menggunakan uji normalitas *Lilliefors (Kolmogorof-Smirnov)* dengan bantuan program *SPSS for windows* versi 16. Menurut Uyanto (2006:35-26), bentuk hipotesis untuk uji normalitas adalah sebagai berikut:

H_0 : data tidak berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

H_1 : data tidak berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

Dalam pengujian hipotesis, kriteria untuk menolak atau tidak menolak atau tidak menolak H_0 berdasarkan *P-value* adalah sebagai berikut:

Jika *P-value* $\geq \alpha$, maka H_0 ditolak.

Jika *P-value* $< \alpha$, maka H_0 tidak dapat ditolak.

Dalam program SPSS digunakan istilah *Significance* (yang disingkat *Sig.*) untuk *P-value*; dengan kata lain $P\text{-value} = \text{Sig.}$ Serta $\alpha = 0,05$.

2. Uji Beda Mean

Melakukan pengujian secara statistik rata-rata harga per unit dan rata-rata volume penjualan produk genteng sebelum dan sesudah peristiwa gempa bumi. Selanjutnya membandingkan nilai mean hasil perhitungan sehingga dapat dilihat perbedaan rata-rata harga dan volume penjualan periode sebelum dengan sesudah gempa bumi. Periode sebelum gempa bumi yaitu bulan Januari sampai dengan Mei 2006. Periode sesudah gempa bumi adalah terhitung mulai bulan Oktober 2006 sampai dengan bulan Februari 2007.

3. Pengujian Hipotesis

Hipotesis menggunakan uji-t berpasangan (*paired sample t-test*) satu sisi untuk sisi atas (*upper tailed*) untuk pengambil keputusan menerima atau menolak H_0 . Untuk menjawab perumusan masalah penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

a. Hipotesis

H_{0P} : Harga jual genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dengan harga genteng sebelum gempa bumi.

H_{aP} : Harga jual genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dengan harga genteng sebelum gempa bumi.

H_{0Q} : Volume penjualan genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dengan volume penjualan sebelum gempa bumi.

H_{aQ} : Volume penjualan genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dengan volume penjualan sebelum gempa bumi.

Untuk uji-t berpasangan (*paired sample t-test*) satu sisi untuk sisi atas (*upper tailed*) hipotesis sebagai berikut:

$$H_{0P} : \mu_{P2} = \mu_{P1} \text{ atau } H_{0P} : \mu_{DP} = 0$$

$$H_{aP} : \mu_{P2} > \mu_{P1} \text{ atau } H_{aP} : \mu_{DP} > 0$$

$$H_{0Q} : \mu_{Q2} = \mu_{Q1} \text{ atau } H_{0Q} : \mu_{DQ} = 0$$

$$H_{aQ} : \mu_{Q2} > \mu_{Q1} \text{ atau } H_{aQ} : \mu_{DQ} > 0$$

di mana:

$$\mu_{P2} = \text{Rata-rata harga genteng sesudah gempa bumi.}$$

$$\mu_{P1} = \text{Rata-rata harga genteng sebelum gempa bumi.}$$

$$\mu_{DP} = \mu_{P2} - \mu_{P1}$$

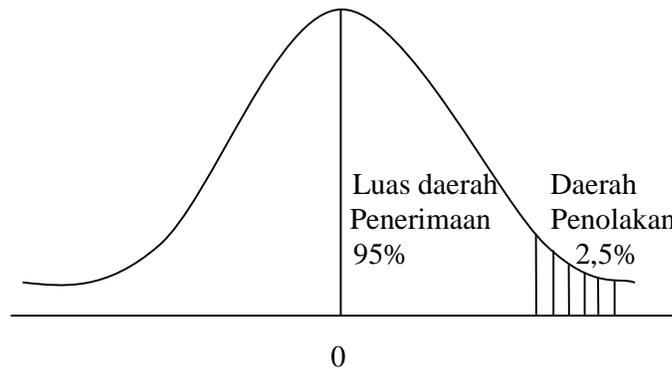
$$\mu_{Q2} = \text{Rata-rata volume penjualan genteng sesudah gempa bumi.}$$

$$\mu_{Q1} = \text{Rata-rata volume penjualan genteng sebelum gempa bumi.}$$

$$\mu_{DQ} = \mu_{Q2} - \mu_{Q1}$$

- b. Menentukan taraf signifikansi (*level of significance*) $\alpha = 5\%$ dengan tingkat kepercayaan (*level of confidence*) sebesar 95%, dan derajat kebebasan (*degree of freedom*) sebesar $n-1$.

Berikut adalah gambar daerah penerimaan dan penolakan H_0 uji-t berpasangan satu sisi untuk sisi atas atau sisi kanan.:



Gambar 2: Daerah Penerimaan dan Penolakan dengan Taraf Nyata 5% Uji-t Berpasangan Satu Sisi, untuk Sisi Atas.

c. Kriteria Keputusan

- 1) Jika P -value $< \alpha$, maka H_0 ditolak.
- 2) Jika P -value $\geq \alpha$, maka H_0 tidak dapat ditolak.

Menurut Uyanto (2006: 105), untuk pengujian hipotesis menggunakan uji t sampel berpasangan satu sisi nilai p -value harus dibagi dua sebelum dibandingkan dengan taraf signifikansi.

d. Penarikan kesimpulan

- 1) Apabila H_{0P} ditolak maka rata-rata harga genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata harga genteng sebelum gempa bumi. Apabila H_{0P} tidak ditolak maka rata-rata harga genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata harga genteng sebelum gempa bumi.

- 2) Apabila H_{0Q} ditolak maka rata-rata volume penjualan genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dengan rata-rata volume penjualan genteng sebelum gempa bumi. Sebaliknya jika H_{0Q} ditolak maka rata-rata volume penjualan genteng sesudah gempa bumi tidak lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata volume penjualan genteng sebelum gempa bumi.

BAB IV
GAMBARAN UMUM KECAMATAN GODEAN
KABUPATEN SLEMAN

A. Sejarah Administratif Kecamatan Godean

Secara sejarah administratif pemerintahan, kecamatan Godean telah mengalami berbagai macam perubahan. Berdasarkan Rijktsblad No. 11 tahun 1916, Godean merupakan distrik dibawah wilayah kabupaten Sleman yang terdiri dari 8 (delapan) onderdistrik dan 55 (lima puluh lima) kelurahan yang kemudian berubah dengan keluarnya Rijktsblad No. 1 tahun 1927 yang membuat Godean dan semua wilayah kabupaten Sleman masuk dalam wilayah kabupaten Yogyakarta. Pada tahun 1940, kembali terjadi perubahan yang membuat Godean kembali masuk dalam wilayah kabupaten Sleman. Pembagian wilayah tersebut tidak berlangsung lama, karena pada tahun 1942 dengan *Jogjakarta Kooti*, Godean kemudian menjadi wilayah kabupaten Bantul dengan status Kawedanan. Pada tanggal 8 April 1945 Sri Sultan Hamengkubuwono IX melakukan penataan kembali wilayah Kasultanan Yogyakarta melalui *Jogjakarta Koorei* angka 2 (dua) yang menempatkan wilayah Godean sebagai bagian dari kabupaten Sleman dengan status Kapanewon (*Son*). Meski demikian hingga sekarang beberapa wilayah Godean seperti Sedayu tetap masuk dalam wilayah kabupaten Bantul.

B. Geografi

1. Geografi

Kecamatan Godean adalah sebuah kecamatan di kabupaten Sleman, provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia. Kecamatan Godean berada di sekitar 10 kilometer sebelah barat daya dari ibukota kabupaten Sleman. Lokasi ibu kota kecamatan Godean di Jl. Godean Km.10, dan berada di 7,76774° LS dan 110,29336° BT. Ibu kota kecamatan berada pada ketinggian 144 meter di atas permukaan air laut. Suhu tertinggi yang tercatat adalah 32°C dengan suhu terendah 22°C. Bentangan wilayah di Kecamatan Godean berupa tanah yang datar dan sedikit berbukit.

2. Batas Wilayah

Kecamatan Godean memiliki batas wilayah sebagai berikut:

Utara : Kecamatan Mlati dan Kecamatan Seyegan.

Timur : Kecamatan Gamping.

Barat : Kecamatan Minggir dan Kecamatan Moyudan.

Selatan : Kecamatan Moyudan dan Kecamatan Sedayu (Kabupaten Bantul).

3. Luas Wilayah

Kecamatan Godean mempunyai luas wilayah 2.684 Ha yang terdiri dari 7 desa, dan 79 dusun. Tabel 1 berikut adalah berisi informasi tentang wilayah kecamatan Godean:

Tabel 1 Nama Desa, Jumlah Dusun, Jumlah RT, Jumlah RW dan Luas Desa Kecamatan Godean

No	Nama Desa	Jumlah Dusun	Jumlah RW	Jumlah RT	Luas Desa (Ha)
1	Sidoagung	8	17	56	323.8067
2	Sidomoyo	11	*	*	274.5300
3	Sidokarto	14	29	70	382.3010
4	Sidomulyo	11	24	49	275.1216
5	Sidoarum	7	26	84	323.8067
6	Sidoluhur	15	21	33	142.7440
7	Sidorejo	13	27	53	458.0555

Sumber : Data Primer Potensi Desa Kabupaten Sleman 2008.

Keterangan: *) Data tidak tersedia.

C. Kependudukan

Berikut adalah data berkaitan kependudukan yang disajikan dalam bentuk tabel.

Tabel 2 Jumlah Kepala Keluarga, WNA dan WNI Kecamatan Godean

No	Nama Desa	Jumlah Kepala Keluarga		Warga Negara Indonesia		Warga Negara Asing	
		Laki-laki	Perempuan	Laki-laki	Perempuan	Laki-laki	Perempuan
1	Sidoagung	2026	185	3973	4113	0	0
2	Sidoarum	2901	508	6097	6406	0	0
3	Sidokarto	2488	456	5931	5788	0	0
4	Sidoluhur	1321	586	5491	5723	0	0
5	Sidomulyo	1795	264	3657	3687	0	0
6	Sidorejo	1783	219	3447	3506	0	0

Sumber : Data Primer Potensi Desa Kabupaten Sleman 2008.

Tabel 3. Agama yang Dianut Penduduk Kecamatan Godean

No	Nama Desa	Islam	Kristen	Katholik	Hindu	Budha
1	Sidoagung	8075	82	137	0	0
2	Sidoarum	5346	193	399	10	12
3	Sidokarto	9837	610	244	0	2
4	Sidoluhur	2301	20	94	0	0
5	Sidomulyo	6721	413	210	0	0
6	Sidorejo	5753	142	621	0	0

Sumber : Data Primer Potensi Desa Kabupaten Sleman 2008

Tabel 4. Mutasi Penduduk Kecamatan Godean.

	Nama Desa	Kelahiran Hidup	Kematian	Migrasi Masuk	Migrasi Keluar
1	Sidoagung	8075	80	71	63
2	Sidoarum	155	96	119	137
3	Sidokarto	94	173	173	61
4	Sidoluhur	10	9	3	1
5	Sidomulyo	121	56	45	18
6	Sidorejo	62	37	23	10

Sumber : Data Primer Potensi Desa Kabupaten Sleman 2008

D. Perekonomian

1. Fasilitas Ekonomi

Tabel 5. Jumlah Fasilitas Ekonomi Kecamatan Godean

No	Nama Desa	Fasilitas Ekonomi (Jumlah)									
		a	b	c	d	e	f	g	i	j	
1	Sidoagung	1	9	37	41	5	29	0	2	40	
2	Sidoarum	-	-	40	70	0	50	3	25	74	
3	Sidokarto	2	-	69	77	7	17	1	5	94	
4	Sidoluhur	-	-	1	40	6	8	0	8	24	
5	Sidomulyo	-	-	30	30	4	19	0	3	34	
6	Sidorejo	-	-	-	45	3	4	1	7	48	

Sumber: Data Primer Potensi Desa Kabupaten Sleman 2008

Keterangan:

- a. Pasar Tradisional
- b. Pasar Modern/Supermarket/Mall
- c. Pertokoan
- d. Warung Kelontong
- e. Warung Telekomunikasi
- f. Warung Makan/Restoran
- g. Koperasi Unit Desa

- h. Koperasi Simpan Pinjam
- i. Kelompok Simpan Pinjam

2. Fasilitas Ekonomi

Tabel 6. Jumlah Fasilitas Ekonomi Kecamatan Godean

No	Nama Desa	Indus- tri Kera- jinan	Indus- tri Pakai- an	Indus- -tri Makan- an	Industri Rumah Tangga	Industri Bahan Bangun- an	Industri Alat Pertani- an	Usaha Warnet /Wartel
1	Sidoagung	115	0	88	27	250	0	1
2	Sidoarum	20	23	18	0	30	0	7
3	Sidokarto	45	9	9	16	16	1	7
4	Sidoluhur	0	0	0	17	0	12	0
5	Sidomulyo	31	2	2	0	12	0	1
6	Sidorejo	31	0	0	33	68	0	1

Sumber : Data Primer Potensi Desa Kabupaten Sleman 2008.

E. Pertanian

Pertanian adalah kegiatan usaha yang meliputi budidaya pangan dan hortikultura, perkebunan, perikanan, kehutanan, dan peternakan. Produksi pertanian padi mencapai sekitar 4905 ton per tahun, kacang tanah 48,8 ton per tahun, sayur-sayuran 12,5 ton, buah-buahan 698 ton, tembakau 20 ton, kelapa 625 kwintal, dan jagung 25,5 ton. Hasil peternakan per tahun meliputi sapi biasa 562 ekor, domba 300 ekor, kambing 350 ekor, kerbau 96 ekor. Unggas yang terbanyak adalah ayam buras 15.750 ekor, kemudian itik 9.100 ekor. Hasil perikanan diantaranya mujaer/nila mencapai 3990 kg per tahun, tombro 1400 kg per tahun, lele 10.800 kg per tahun, grass carp 1620 kg per tahun, kemudian gurameh 56.250 kg per tahun.

F. Gambaran Pengrajin Genteng di Kecamatan Godean

1. Sejarah Pengrajin Genteng di Kecamatan Godean

Pada awal tahun 1900 di desa Sidoluhur, tepatnya di dusun Berjo merupakan titik awal perkembangan industri genteng di kecamatan Godean kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pada awalnya genteng dibuat dengan pola yang ada pada cetakan yang terbuat dari kayu jati, dengan tulisan AG (*Astha Gina*), yang memiliki makna “buatan tangan”. Proses pembuatannya masih sederhana, sebelum di cetak bahan baku yang berupa tanah liat dicampur dengan pasir sungai dengan perbandingan (3:1) kemudian diinjak-injak dengan kaki (*diluluh*) hingga benar-benar menyatu, setelah itu di potong-potong dengan ukuran yang sama berbentuk seperti batu bata dan siap dicetak. Geteng yang baru dicetak karena masih basah kemudian diangin-anginkan di rak-rak yang telah disiapkan. Setelah genteng sudah tidak lunak dan tidak rusak ketika ditumpuk atau di pindahkan. Proses selanjutnya, genteng yang belum kering tersebut dijemur di terik matahari.

Proses pengeringan genteng tergantung pada terik matahari atau tergantung cuaca. Untuk mendapatkan genteng yang siap di bakar, waktu pengeringan dibutuhkan kurang lebih dua hari dengan kondisi cuaca yang cerah. Genteng yang sudah kering kemudian di masukan dalam tempat pembakaran (*tobong*) dan dibakar selama dua belas jam dengan bahan bakar kayu. Produk yang dihasilkan oleh masyarakat kecamatan Godean

biasa disebut *genteng kodhok* dengan ciri-ciri bentuknya lebih cekung dan lebih tipis dari pada *genteng paris*. Kualitas genteng kodhok terbukti hingga puluhan tahun tetap utuh menahan hujan dan panas matahari. Sejak tahun 1980 mulai muncul model *genteng paris*, yang merupakan inovasi dari model genteng yang sebelumnya. Bentuknya datar dan lebih tebal sehingga ketika sudah dipadang di atap bangunan tidak pecah ketika kita berjalan di atasnya, berbeda dibandingkan dengan genteng *kodhok* yang akan pecah ketika ada yang menginjaknya.

Meskipun genteng press *kodhok* memiliki keunggulan, namun hanya pas untuk rumah-rumah beratapkan *Joglo*, sedangkan rumah-rumah yang selainnya akan mengakibatkan air sering tumpah saat musim hujan tiba. Ditambah adanya perubahan minat konsumen, maka mulailah beralih ke genteng pres model *genteng paris* hingga sekarang.

Proses pengolahan tanah liat menjadi bahan yang siap dimasukan dalam mesin pres yang semula secara manual yaitu dengan cara diinjak-injak beralih menggunakan mesin molen. Karena kualitasnya yang lebih baik permintaan akan genteng kodok menurun karena konsumen lebih memilih genteng paris maka pengrajin genteng satu-persatu beralih mengganti mesin presnya dengan model *genteng paris* dan tidak lagi memproduksi *genteng kodok*. Industri genteng di kecamatan Godean kini telah berkembang dan bahkan jumlahnya sampai ratusan.

2. Struktur Organisasi

Sebagian besar industri genteng di kecamatan Godean merupakan industri rumah tangga yang lebih dikenal sebagai kerajinan genteng. Semua proses produksi sampai dengan pemasaran ditangani oleh pemilik dengan beberapa karyawan yang jumlahnya rata-rata 5 sampai 15 orang.

a. Pimpinan Perusahaan

Fungsi utama atau tugas pokok dari pimpinan perusahaan (industri genteng) adalah bertanggungjawab atas jalannya perusahaan secara keseluruhan.

b. Staf Administrasi

Fungsi utama atau tugas pokok dari staf administrasi adalah mengatur pemasukan dan pengeluaran keuangan perusahaan, serta mengatur stok (bahan baku, bahan penolong, jumlah barang jadi, setengah jadi). Dalam prakteknya, fungsi administrasi dan keuangan dipegang sendiri oleh pemilik.

c. Karyawan

Karyawan perusahaan di bagi sesuai dengan spesialisasi pekerjaanya;

- 1) Tukang pres genteng
- 2) Tukang jemur genteng
- 3) Tukang bakar genteng

3. Produksi

a. Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku pembuatan genteng adalah tanah liat. Untuk memproduksi genteng dengan kualitas yang baik harus menggunakan tanah liat yang banyak mengandung pasir besi dan diolah dua sampai tiga kali menggunakan mesin molen. Semakin lama proses pengolahan, semakin bagus pula kualitas genteng yang dihasilkan. Dalam proses pencetakan, supaya tanah liat tidak menempel di cetakan, setiap kali mencetak harus diolesi minyak tanah dicampur dengan solar.

Para pengrajin genteng di kecamatan Godean mengakui bahwa kualitas bahan baku sangat menentukan kualitas genteng yang dihasilkan. Kualitas tanah yang ada di kecamatan Godean kurang baik untuk membuat genteng, sehingga diperlukan proses pengolahan dengan mengkombinasikan berbagai jenis tanah dengan komposisi yang tepat. Untuk mendapatkan kombinasi tanah yang baik untuk membuat genteng, menyebabkan lokasi pengambilan bahan baku tidak dari satu tempat penggalian saja.

b. Peralatan Produksi

1) Mesin Molen

Mesin molen digunakan untuk mengolah tanah agar menjadi tanah liat yang siap di pres menjadi genteng.

2) Alat Pres Genteng

Alat pres genteng digunakan untuk membuat genteng dengan cara dipres sehingga menghasilkan genteng dengan ukuran yang sama dan sudah dibubuhi merek yang terdapat pada mesin pres.

3) Gerobak

Gerobak digunakan untuk memudahkan proses pemindahan genteng pada saat proses pengeringan dan sebelum atau sesudah proses pembakaran.

4) Tobong

Tobong adalah bangunan yang berfungsi seperti oven, tempat untuk membakar genteng yang sudah melewati proses pengeringan. Genteng yang sudah kering di masukan ke dalam tobong dan dibakar selama 12 jam menggunakan kayu bakar.

4. Pemasaran

Sebagian besar produk genteng yang dihasilkan dipasarkan di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta yang merupakan konsumen terbesar (95%), sisanya Semarang, Magelang, Purworejo, dan Klaten. Sejak tahun 1980 pihak pemerintah sudah mematenkan genteng produksi di kecamatan Godean. Satu buah genteng yang memiliki SNI yaitu genteng dengan kriteria, memiliki panjang 23,5 cm, dan tebal 1,3 cm.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Dalam penelitian ini data diperoleh dengan cara menyalin data yang dimiliki para pengrajin genteng yang ada di kecamatan Godean. Untuk memudahkan proses dokumentasi, penulis menyiapkan angket atau kuisisioner sehingga pengrajin genteng yang tidak melakukan pembukuan berkaitan dengan kegiatan usahanya tetap dapat memberikan informasi yang penulis butuhkan dalam penelitian. Data yang diperoleh penulis dalam penelitian adalah data jumlah penjualan setiap bulan serta harga per unitnya mulai bulan Januari 2006 sampai dengan Desember 2007. Sedangkan data yang akan dianalisis dikelompokkan dalam dua kategori, yaitu data harga dan volume penjualan sebelum gempa bumi dan data harga dan volume penjualan sesudah gempa bumi. Data sebelum gempa bumi adalah data bulanan mulai bulan Januari sampai dengan Mei 2006. Sedangkan data sesudah gempa bumi adalah data mulai bulan Oktober 2006 sampai dengan Februari 2007.

Selain itu data yang diperoleh melalui wawancara dengan responden. Data yang diperoleh melalui wawancara antara lain informasi tentang sejarah pendirian, proses produksi, pemasaran, serta bagaimana usaha yang dilakukan responden agar usahanya dapat terus bertahan mengingat semakin tingginya persaingan antar pengrajin yang satu dengan yang lain.

Berikut adalah deskripsi data rata-rata harga dan rata-rata volume penjualan produk genteng dari sampel yang telah diteliti.

Tabel 7 Rata-rata Harga dan Rata-rata Volume Penjualan Produk Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi

No	Nama Pemilik Perusahaan	Sebelum Gempa Bumi		Sesudah Gempa Bumi	
		Rata-rata harga Jual Per unit (P ₁) (Rp,00)	Rata-rata volume Penjualan (Q ₁) (Jumlah)	Rata-rata harga Jual Per unit (P ₂) (Rp,00)	Rata-rata volume Penjualan (Q ₂) (Jumlah)
1.	H. Wahono Warsito	535	21.000	545	18.000
2.	Wahid Santoso	510	11.600	610	11.400
3.	Suardi	455	4.360	535	5.100
4.	Juni Astuti	350	5.860	485	7.100
5.	Yulianto Dawud	367	8.700	545	8.800
6.	Zukriyah	430	6.360	505	7.000
7.	Sukiman	465	8.400	490	9.000
8.	Slamet Basuki	450	8.000	490	10.400
9.	Tugiyo	450	8.400	510	10.800
10.	Salimin Ngudiraharjo	390	7.200	510	9.800
11.	Sariyanto, ST	320	6.840	582	8.560
12.	Hendraswari	530	4.940	550	7.500
13.	Wisnu Nugroho	486	7.600	580	11.200
14.	Trimurniati	550	10.800	620	11.200
15.	Suroto	535	15.800	630	16.440
16.	Sunardi	450	13.100	570	11.700
17.	Suhadi Maryono	435	8.000	510	8.200
18.	Agus	390	7.400	525	7.200
19.	M. Nurdiswanta	395	9.400	555	9.000
20.	Dalhar	400	12.300	580	9.600
21.	Iwan Subroto	420	10.400	540	9.700
22.	Tri Harjant, SP	460	13.600	545	11.200
23.	Mulyadi Dahlan	440	11.800	575	10.600
24.	Binarso, B.,Sc	435	12.700	570	9.800
25.	Pido	476	12.600	579	14.600
26.	Ir. Ahmad Jazuli	460	10.940	576	10.500
27.	Winarto	430	9.840	500	10.000
28.	Endry Sudrajad	450	11.800	544	13.600
29.	Mohamad Daldiri	435	10.400	564	11.200

Tabel 7 Rata-rata Harga dan Rata-rata Volume Penjualan Produk Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi (lanjutan)

30.	Alupri	380	8.000	565	9.600
31.	Andani Yahyo	440	11.900	540	11.600
32.	Budi Wajono	440	10.240	535	12.100
33.	Dahuri	465	11.560	520	11.140
34.	Dalimah	385	9.000	480	10.600
35.	Giyanto	425	10.440	540	10.900
36.	Marinto	385	12.300	506	12.900
37.	Paingin	455	11.200	514	13.800
38.	Sugiyono	390	12.300	510	14.100
39.	Tri Purnomo	440	9.600	540	9.800
40.	Tri Santosa	401	12.450	575	13.900
Jumlah		17579	409130	21745	429.640

Sumber : Data primer diolah, 2008.

B. Analisis Data

1. Uji Normalitas Data

Uji kenormalan dilakukan untuk mengetahui apakah data yang akan dianalisis memiliki distribusi yang normal atau tidak. Hasil Uji normalitas Lilliefors (Kolmogorof-Smirnov) dengan Kriteria pengambilan keputusan *Kolmogorov Smirnov test* menggunakan program SPSS for windows versi 16 dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8 Hasil Uji Normalitas Data Menggunakan Program SPSS

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Rat-rata Harga Jual Genteng Sebelum Gempa Bumi (P ₁)	0,120	40	0,154	0,967	40	0,293
Rata-rata Harga Jual Genteng Sesudah Gempa Bumi (P ₂)	0,094	40	0,200	0,969	40	0,343
Rata-rata Volume Penjualan Genteng Sebelum Gempa Bumi (Q ₁)	0,111	40	0,200	0,942	40	0,040
Rata-rata Volume Penjualan Genteng Sesudah Gempa Bumi (Q ₂)	0,130	40	0,087	0,968	40	0,304
Rat-rata Harga Jual Genteng Sebelum Gempa Bumi (P ₁)	0,120	40	0,154	0,967	40	0,293

Sumber: Data primer diolah, 2008.

Kriteria keputusan dalam uji normalitas berdasarkan hipotesis untuk variabel P_1 , P_2 , Q_1 dan Q_2 sebagai berikut:

H_0 : Data tidak berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

H_1 : Data berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

Dari informasi pada tabel 8, untuk masing-masing variabel keputusan untuk menolak atau menerima hipotesis normalitas data adalah:

Jika $P\text{-value}$, maka H_0 ditolak.

Jika $P\text{-value} <$, maka H_0 tidak dapat ditolak.

Sehingga dari hasil uji normalitas menggunakan program SPSS dapat diambil keputusan sebagai berikut:

Nilai $P\text{-value } P_1 = 0,154 > 0,05$ maka H_0 ditolak

Nilai $P\text{-value } P_2 = 0,200 > 0,05$ maka H_0 ditolak

Nilai $P\text{-value } Q_1 = 0,200 > 0,05$ maka H_0 ditolak

Nilai $P\text{-value } Q_2 = 0,087 > 0,05$ maka H_0 ditolak

Keputusan hasil pengujian normalitas data untuk P_1 , P_2 , Q_1 dan Q_2 dinyatakan bahwa masing-masing data berasal dari data yang terdistribusi normal sehingga pada tahap selanjutnya dalam penelitian ini distribusi datanya memenuhi syarat untuk dianalisis menggunakan uji t.

2. Pengujian Hipotesis

Alat analisis statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah uji t dengan program SPSS *for windows* versi 16. Hipotesis yang telah dirumuskan adalah:

$$H_{0P} : \mu_{P2} = \mu_{P1} \text{ atau } H_{0P} : \mu_{DP} = 0$$

$$H_{aP} : \mu_{P2} > \mu_{P1} \text{ atau } H_{aP} : \mu_{DP} > 0$$

$$H_{0Q} : \mu_{Q2} = \mu_{Q1} \text{ atau } H_{0Q} : \mu_{DQ} = 0$$

$$H_{aQ} : \mu_{Q2} > \mu_{Q1} \text{ atau } H_{aQ} : \mu_{DQ} > 0$$

Kriteria Keputusan:

a) Jika P - value < α , maka H_0 ditolak.

b) Jika P - value $\geq \alpha$, maka H_0 tidak dapat ditolak.

Tabel 9 Hasil Analisis Uji t Harga Produk Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi dengan Program SPSS

Harga Jual	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 $P_1 - P_2$	-106,00	49,28	7,79	-121,76	-90,24	-13,60	39	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2008.

Tabel 9 menunjukkan hasil uji-t berpasangan satu sisi (*one-tailed test*) untuk sisi atas (*upper tailed*) dengan derajat kebebasan = $n-1 = 40 - 1 = 39$. *P-value* untuk uji dua sisi (*2-tailed*) = 0,000. Nilai *p-value* untuk uji satu sisi harus dibagi dua. karena nilainya 0,000 dan lebih kecil dari 0,05, sehingga merupakan bukti kuat menolak $H_{0P} : \mu_{P2} = \mu_{P1}$.

Tabel 10 Hasil analisis Uji t Volume Penjualan Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi dengan Program SPSS

Volume Penjualan	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 Q1 - Q2	-512,750	1584,858	250,588	-1019,612	-5,888	-2,046	39	0,048

Sumber: Data primer diolah 2008.

Tabel 10 menunjukkan informasi bahwa probabilitas hasil pengujian menunjukkan *p-value* sebesar 0,048. Karena pengujian satu sisi maka nilai *p-value* dibagi dua, hasilnya yaitu 0,024 dan nilai tersebut lebih kecil dari taraf nyata 0,05 sehingga keputusan yang diambil adalah menolak H_{0Q} .

Berdasarkan analisis statistik paired sample t-test dengan bantuan program SPSS, dihasilkan rata-rata harga jual dan volume penjualan produk genteng sebelum dan sesudah gempa bumi yang disajikan dalam tabel 11 dan tabel 12 sebagai berikut:

Tabel 11 Mean Harga Produk Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi

Harga Jual		Mean	N	Std. Deviasi	Std. Error Mean
Pair 1	P ₁	437,6250	40	50,70310	8,01686
	P ₂	543,6250	40	36,89186	5,83312

Sumber: Data primer diolah, 2008.

Berdasarkan tabel 11 diketahui bahwa rata-rata harga jual per unit produk genteng sebelum gempa bumi mengalami peningkatan, yaitu dari Rp437,6250 naik menjadi Rp543,6250 pada periode setelah gempa bumi.

Tabel 12 Mean Volume Penjualan Produk Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi

Harga Jual		Mean	N	Std. Deviasi	Std. Error Mean
Pair 1	Q ₁	10.228,25	40	3.072,502	485,805
	Q ₂	10.741,00	40	2.575,792	407,269

Sumber: Data primer diolah, 2008.

Dari informasi yang ada di tabel 12 diketahui bahwa rata-rata volume penjualan periode sebelum gempa bumi sebesar 10.228,25 unit meningkat menjadi 10.741 unit pada periode setelah gempa bumi.

C. Pembahasan

Pada tabel 9 dapat dilihat nilai t hitung sebesar -13,60 dan nilai batas bawah dan batas atas yaitu -121,76 sampai dengan -90,24 dan signifikansi pengujian satu sisi untuk sisi atas sebesar 0,00 dan nilai tersebut lebih kecil dari taraf nyata 0,05. Hal ini berarti H_{0P} ditolak. Dengan demikian harga genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan harga genteng sebelum gempa bumi. Nilai mean P_1 (rata-rata harga produk genteng sebelum gempa bumi) sebesar Rp437,6250 per unit, sedangkan pada periode setelah gempa bumi yang ditunjukkan oleh nilai mean P_2 (rata-rata harga produk genteng sesudah gempa bumi) naik menjadi Rp543,6250 per unit (lihat tabel 11).

Tabel 10 menunjukkan bahwa nilai t hitung sebesar -2,046 dan nilai batas bawah dan batas atas kepercayaan pengujian -1019,612 dan -5,888 dengan signifikansi pengujian satu sisi untuk sisi atas sebesar 0,024. Karena probabilitasnya lebih kecil dari taraf nyata 0,05 maka H_{0Q} ditolak.

Dengan demikian rata-rata volume penjualan produk genteng sesudah gempa bumi (Q_2) lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata volume penjualan sebelum gempa bumi (Q_1).

Rata-rata harga dan rata-rata volume penjualan produk genteng lebih tinggi pada periode setelah gempa bumi disebabkan permintaan akan produk genteng sebulan setelah peristiwa gempa bumi meningkat sehingga harga dan jumlah genteng yang terjual pun meningkat. Kenaikan rata-rata harga genteng sebesar Rp106,00 per unit dan rata-rata volume penjualan 512,75 unit pada periode setelah gempa bumi merupakan pengaruh dari permintaan akan produk genteng meningkat pada periode setelah peristiwa gempa bumi. Pada waktu itu para warga korban gempa mulai membangun kembali rumah-rumah mereka. Selain dengan biaya sendiri pemerintah juga memberikan bantuan dana rekonstruksi khusus untuk rehabilitasi rumah yang rusak. Pada periode setelah gempa bumi, kenaikan rata-rata volume penjualan jumlahnya hanya 512,75 unit genteng dikarenakan para pengrajin genteng tidak mampu memproduksi melebihi kapasitas produksinya. Faktor lain yang menyebabkan meningkatnya jumlah genteng yang diproduksi tidak mampu memenuhi permintaan konsumen dikarenakan terbatasnya sumber daya yang digunakan. Misalnya, belum diperbaikinya bangunan pabrik yang rusak akibat gempa bumi.

Berdasarkan informasi melalui wawancara dengan para pengrajin genteng di Godean, kenaikan harga genteng hanya sekitar dua bulan. Hal tersebut dikarenakan konsumen yang pada waktu itu sebagian besar adalah korban gempa di kabupaten Bantul dan Klaten juga membeli dari pengrajin genteng terdekat selain di kecamatan Godean. Daerah penghasil genteng dari luar DIY yang pada saat itu ikut memenuhi permintaan akan produk genteng antara lain kabupaten Kebumen dan kabupaten Temanggung dan kabupaten Klaten.

BAB VI

KESIMPULAN DAN PENUTUP

Bagian ini adalah bagian terakhir dari laporan penelitian. Pada bagian ini disampaikan kesimpulan, keterbatasan penelitian serta saran berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan oleh penulis.

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil pengujian untuk menjawab rumusan masalah pertama disimpulkan penolakan terhadap H_{0P} menunjukkan bahwa rata-rata harga genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata harga genteng sebelum terjadinya gempa bumi. Rata-rata harga jual genteng mengalami kenaikan pada periode sesudah gempa bumi sebesar Rp106,00 per unit.
2. Keputusan hasil pengujian untuk menjawab rumusan masalah kedua adalah menolak H_{0Q} . Disimpulkan bahwa rata-rata volume penjualan produk genteng sesudah gempa bumi lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata volume penjualan genteng sebelum terjadinya gempa bumi. Rata-rata volume penjualan genteng naik pada periode sesudah gempa bumi sebesar 512,75 unit.

B. Keterbatasan Penelitian.

Berikut ini adalah kelemahan atau keterbatasan penelitian yang diharapkan dapat diperbaiki oleh pihak yang tertarik untuk melakukan penelitian selanjutnya.

1. Periode pengamatan yang dilakukan adalah periode bulanan, yaitu lima bulan sebelum peristiwa gempa serta lima bulan sesudah peristiwa gempa, yaitu; Januari sampai dengan Mei 2006 dan Oktober sampai dengan Februari 2007.
2. Penentuan periode sesudah gempa bumi adalah mulai bulan Oktober, dengan alasan pada tanggal 5 Oktober 2006 dana bantuan rekonstruksi dibagikan, sehingga periode Juni sampai September 2006 data tidak dianalisis.
3. Keterbatasan waktu dan biaya, penelitian hanya dilakukan di desa yang menjadi sentra industri genteng yaitu desa Sidoluhur, desa Sidoarjo, dan desa Sidoagung.

C. Saran

1. Penelitian selanjutnya dapat dikembangkan dengan menambah jumlah sampel, variabel penelitian, dan alat analisisnya.
2. Bagi pengrajin genteng di kecamatan Godean disarankan untuk mempertahankan kualitas produk. Kenaikan harga tidak akan menimbulkan respon yang positif dari konsumen karena kualitasnya memuaskan, mengingat genteng produksinya sudah dikenal dan dipasarkan hingga ke luar daerah DIY.
3. Penggunaan merk dagang sendiri dengan memiliki hak paten, serta pemasaran langsung ke konsumen tanpa melalui tengkulak diharapkan kesejahteraan pengrajin genteng di kecamatan Godean akan meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiasih. 2000. Dampak Krisis Moneter Terhadap Penjualan Produk Nisan. *Skripsi*, Yogyakarta: Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma. Tidak diterbitkan.
- Budiyuwono, Nugroho. (1999). *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Djarwanto, Ps. 1998, Agustus. *Statistik Sosial Ekonomi*. Bagian Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Dumairy. 1999. *Matematika Terapan untuk Bisnis dan Ekonomi*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Hansen, Don R. dan Maryane, M. Mowen. 1999. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Keempat. Jakarta: Erlangga.
- Hasan, Iqbal. 2002. *Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Putra.
- Hatten, Timothy S. 1997. *Small Business Entrepreneurship and Beyond*. New Jersey: Prentice Hall.
- Mulyadi, 1991. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Tim Penyusun Panduan Penulisan dan Ujian Skripsi. 2007. *Panduan Penulisan dan Ujian Skripsi*. Yogyakarta: Program Studi Akuntansi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
- Pemerintah membangun 30 pasar untuk korban gempa DIY*. 2006, 5 September. Suara Merdeka, hal. 13.
- Supriyono, RA. 1993. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Spillane, James J. 2004. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Sriyadi. 1989, Oktober. *Pengantar Ilmu ekonomi Perusahaan Modern*. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Sugiono. 2001. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyono. 1999. *Akuntansi Biaya Buku I*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.

Swastha DH, Basu dan Irawan. 1985. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.

Tjiptono, Fandy. 1995. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.

Uyanto, Stanislaus S. 2006. *Pedoman Analisis Data dengan SPSS*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Wijaya. 2000. *Analisis Statistik dengan Program SPSS 10.0*. Bandung: Alfabeta.

Winardi. 1989. *Ilmu dan Seni Menjual (salesmanship)*. Bandung: Nova.

www.Sleman.go.id

www.kompas.com

LAMPIRAN I

Kuisisioner dan Pedoman Wawancara

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA**

Yogyakarta, 5 Oktober 2008

Kepada Yth :

Bpk/Ibu/Sdr pemilik usaha pabrik genteng
di tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian yang akan saya lakukan dalam rangka penyusunan skripsi sebagai tugas akhir yang berjudul “Harga dan Volume Penjualan Genteng Sebelum dan Sesudah Gempa pada Perusahaan Genteng di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman”, perkenankanlah saya memohon kesediaan dan kerelaan Bpk/Ibu/Sdr/I untuk mengisi kuesioner ini.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak gempa bumi yang melanda Daerah Istimewa Yogyakarta dan sebagian wilayah Jawa Tengah terhadap harga dan volume penjualan pada perusahaan genteng yang ada di kecamatan Godean. Dampak yang dimaksud dalam hal ini adalah terjadinya kenaikan atau penurunan volume penjualan dan harga genteng. Penelitian ini untuk kepentingan ilmiah dan kami akan menjamin kerahasiaan diri Bpk/Ibu/Sdr. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi kita bersama.

Atas kesediaan dan bantuan Bpk/Ibu/Sdr/I, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,
Agus Triwiyanto

KUISIONER

Nama Perusahaan :

Nama Pemilik :

Alamat :

Tahun Pendirian :

Hasil Produksi :

Demi kebenaran penelitian ini dimohon untuk menjawab setiap pernyataan sungguh-sungguh.

Data Volume Penjualan dan Harga Produk Genteng Tahun 2006

Bulan	Jumlah genteng yang terjual	Harga per unit (dalam rupiah)
Januari		
Februari		
Maret		
April		
Mei		
Juni		
Juli		
Agustus		
September		
Oktober		
November		
Desember		

Data Volume Penjualan dan Harga Produk Genteng Tahun 2007

Bulan	Jumlah genteng yang terjual	Harga per unit (dalam rupiah)
Januari		
Februari		
Maret		
April		
Mei		
Juni		
Juli		
Agustus		
September		
Oktober		
November		
Desember		

Godean,.....September 2008

Nama dan tanda tangan pengrajin genteng.

(.....)

Pedoman Wawancara

1. Bagaimaimana sejarah industri genteng di kecamatan Godean?
2. Sejak kapan anda berprofesi sebagai pengrajin genteng?
3. Apa alasan anda memilih profesi menjadi pengrajin genteng?
4. Seperti apakah proses produksi genteng?
5. Bagaimana pengaruh gempa bumi 27 Mei 2006 terhadap usaha industri genteng?
6. Permasalahan apa saja yang dihadapi oleh pengrajin genteng di kecamatan Godean?

LAMPIRAN 2

Data Harga dan Volume Penjualan
Sebelum dan Sesudah Gempa Bumi

Tabel 13 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng Sebelum Gempa Bumi

No.	Nama Pemilik Perusahaan	Periode Penjualan		Harga Jual Per Unit (Rp,00)	Volume Penjualan (Jumlah)
		Bulan	Tahun		
1.	H. Wahono Warsito	Januari	2006	500	15.000
		Februari	2006	500	15.000
		Maret	2006	525	20.000
		April	2006	550	25.000
		Mei	2006	600	30.000
2.	Wahid Santoso	Januari	2006	500	9.000
		Februari	2006	500	9.000
		Maret	2006	500	12.000
		April	2006	550	12.000
		Mei	2006	500	16.000
3.	Suwardi	Januari	2006	450	3.500
		Februari	2006	450	4.800
		Maret	2006	475	4.000
		April	2006	450	5.000
		Mei	2006	450	4.500
4.	Juni Astuti	Januari	2006	350	6.000
		Februari	2006	350	6.000
		Maret	2006	350	5.800
		April	2006	350	6.000
		Mei	2006	350	5.500
5.	Yulianto Dawud	Januari	2006	350	6.000
		Februari	2006	375	6.000
		Maret	2006	375	9.000
		April	2006	360	12.000
		Mei	2006	375	10.500
6.	Zukriyah	Januari	2006	450	6.000
		Februari	2006	450	8.000
		Maret	2006	400	8.000
		April	2006	400	4.800
		Mei	2006	450	5.000

**Tabel 13 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sebelum Gempa Bumi (lanjutan)**

7.	Sukiman	Januari	2006	450	7.500
		Februari	2006	450	7.500
		Maret	2006	450	9.000
		April	2006	475	9.000
		Mei	2006	500	9.000
8.	Slamet Basuki	Januari	2006	450	5.000
		Februari	2006	450	5.000
		Maret	2006	450	10.000
		April	2006	450	10.000
		Mei	2006	450	10.000
9.	Tugiyono	Januari	2006	450	5.000
		Februari	2006	450	5.000
		Maret	2006	450	10.000
		April	2006	450	10.000
		Mei	2006	450	12.000
10.	Salimin Ngudiraharjo	Januari	2006	350	5.500
		Februari	2006	350	5.000
		Maret	2006	400	8.000
		April	2006	400	7.500
		Mei	2006	450	10.000
11.	Sariyanto, ST	Januari	2006	400	1.500
		Februari	2006	400	14.000
		Maret	2006	400	2.500
		April	2006	0	0
		Mei	2006	400	16.200
12.	Hendraswari	Januari	2006	500	4.800
		Februari	2006	500	4.800
		Maret	2006	550	4.800
		April	2006	550	4.800
		Mei	2006	550	5.500
13.	Wisnu Nugroho	Januari	2006	450	5.000
		Februari	2006	450	5.000
		Maret	2006	480	10.000
		April	2006	500	10.000
		Mei	2006	550	8.000

**Tabel 13 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sebelum Gempa Bumi (lanjutan)**

14.	Trimurniati	Januari	2006	550	9.000
		Februari	2006	550	9.000
		Maret	2006	550	14.000
		April	2006	550	14.000
		Mei	2006	550	8.000
15.	Suroto	Januari	2006	500	14.000
		Februari	2006	525	16.000
		Maret	2006	550	18.000
		April	2006	550	15.000
		Mei	2006	550	16.000
16.	Sunardi	Januari	2006	425	11.000
		Februari	2006	450	11.000
		Maret	2006	450	14.500
		April	2006	450	14.500
		Mei	2006	450	14.500
17.	Suhadi Maryono	Januari	2006	400	5.000
		Februari	2006	425	5.000
		Maret	2006	450	10.000
		April	2006	450	10.000
		Mei	2006	450	10.000
18.	Agus	Januari	2006	350	5.000
		Februari	2006	350	5.000
		Maret	2006	400	9.000
		April	2006	400	9.000
		Mei	2006	450	9.000
19.	M. Nurdiswanta	Januari	2006	375	5.000
		Februari	2006	400	7.000
		Maret	2006	400	7.000
		April	2006	400	14.000
		Mei	2006	400	14.000
20.	Dalhar	Januari	2006	400	9.000
		Februari	2006	400	9.000
		Maret	2006	400	14.500
		April	2006	400	14.500
		Mei	2006	400	14.500

**Tabel 13 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sebelum Gempa Bumi (lanjutan)**

21.	Iwan Subroto	Januari	2006	400	8.000
		Februari	2006	400	8.000
		Maret	2006	425	12.000
		April	2006	425	12.000
		Mei	2006	450	12.000
22.	Tri Harjant, SP	Januari	2006	450	12.000
		Februari	2006	450	12.000
		Maret	2006	450	16.000
		April	2006	475	14.000
		Mei	2006	475	14.000
23.	Mulyadi Dahlan	Januari	2006	400	9.000
		Februari	2006	450	9.000
		Maret	2006	450	13.500
		April	2006	450	13.500
		Mei	2006	450	14.000
24.	Binarso, B.,Sc	Januari	2006	425	9.500
		Februari	2006	425	11.500
		Maret	2006	425	14.000
		April	2006	450	14.000
		Mei	2006	450	14.500
25.	Paido	Januari	2006	470	12.000
		Februari	2006	470	9.000
		Maret	2006	480	14.000
		April	2006	480	14.000
		Mei	2006	480	14.000
26.	Ir. Ahmad Jazuli	Januari	2006	450	9.000
		Februari	2006	450	11.000
		Maret	2006	475	8.700
		April	2006	475	12.000
		Mei	2006	450	14.000
27.	Winarto	Januari	2006	400	8.000
		Februari	2006	400	8.000
		Maret	2006	450	8.700
		April	2006	450	11.000
		Mei	2006	450	13.500

**Tabel 13 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sebelum Gempa Bumi (lanjutan)**

28.	Endry Sudrajad	Januari	2006	450	9.000
		Februari	2006	450	12.000
		Maret	2006	450	16.000
		April	2006	450	10.000
		Mei	2006	450	12.000
29.	Mohamad Daldiri	Januari	2006	425	8.000
		Februari	2006	425	8.000
		Maret	2006	425	12.000
		April	2006	450	12.000
		Mei	2006	450	12.000
30.	Alupri	Januari	2006	375	6.000
		Februari	2006	350	6.000
		Maret	2006	375	8.000
		April	2006	400	8.000
		Mei	2006	400	12.000
31.	Andani Yahyo	Januari	2006	400	9.000
		Februari	2006	450	9.000
		Maret	2006	450	16.000
		April	2006	450	13.000
		Mei	2006	450	12.500
32.	Budi Wajono	Januari	2006	425	8.000
		Februari	2006	425	8.000
		Maret	2006	450	11.500
		April	2006	450	14.000
		Mei	2006	450	9.700
33.	Dahuri	Januari	2006	450	12.000
		Februari	2006	450	12.000
		Maret	2006	475	9.800
		April	2006	475	12.000
		Mei	2006	475	12.000
34.	Dalimah	Januari	2006	350	6.000
		Februari	2006	400	9.000
		Maret	2006	400	9.000
		April	2006	375	9.000
		Mei	2006	400	12.000

**Tabel 13 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sebelum Gempa Bumi (lanjutan)**

35.	Giyanto	Januari	2006	425	8.000
		Februari	2006	400	8.500
		Maret	2006	425	12.000
		April	2006	425	12.000
		Mei	2006	450	11.700
36.	Marinto	Januari	2006	375	10.500
		Februari	2006	350	12.000
		Maret	2006	400	16.000
		April	2006	400	9.000
		Mei	2006	400	14.000
37.	Paingin	Januari	2006	450	9.000
		Februari	2006	450	9.000
		Maret	2006	450	12.000
		April	2006	475	12.000
		Mei	2006	450	14.000
38.	Sugiyono	Januari	2006	375	12.000
		Februari	2006	375	12.000
		Maret	2006	400	13.500
		April	2006	400	12.000
		Mei	2006	400	12.000
39.	Tri Purnomo	Januari	2006	425	8.000
		Februari	2006	425	8.000
		Maret	2006	450	12.000
		April	2006	450	9.000
		Mei	2006	450	11.000
40.	Tri Santosa	Januari	2006	380	9.500
		Februari	2006	400	12.000
		Maret	2006	400	12.000
		April	2006	425	14.000
		Mei	2006	400	15.200

Sumber: Data primer diolah, 2008.

**Tabel 14 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sesudah Gempa Bumi**

No.	Nama Pemilik Perusahaan	Periode Penjualan		Harga Jual Per Unit (Rp,-)	Volume Penjualan (Jumlah)
		Bulan	Tahun		
1.	H. Wahono Warsito	Oktober	2006	525	20.000
		November	2006	525	15.000
		Desember	2006	550	15.000
		Januari	2007	550	20.000
		Februari	2007	575	20.000
2.	Wahid Santoso	Oktober	2006	700	12.000
		November	2006	650	12.000
		Desember	2006	600	9.000
		Januari	2007	550	12.000
		Februari	2007	550	12.000
3.	Suwardi	Oktober	2006	600	7.000
		November	2006	550	5.000
		Desember	2006	525	5.000
		Januari	2007	500	4.000
		Februari	2007	500	4.500
4.	Juni Astuti	Oktober	2006	500	7.000
		November	2006	500	6.000
		Desember	2006	525	6.000
		Januari	2007	450	7.500
		Februari	2007	450	9.000
5.	Yulianto Dawud	Oktober	2006	650	10.000
		November	2006	650	9.000
		Desember	2006	525	9.000
		Januari	2007	450	7.000
		Februari	2007	450	9.000
6.	Zukriyah	Oktober	2006	550	10.000
		November	2006	550	6.000
		Desember	2006	525	5.000
		Januari	2007	450	6.000
		Februari	2007	450	8.000
7.	Sukiman	Oktober	2006	550	12.000
		November	2006	500	7.500
		Desember	2006	500	7.500
		Januari	2007	450	9.000

**Tabel 14 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sesudah Gempa Bumi (lanjutan)**

		Februari	2007	450	9.000
8.	Slamet Basuki	Oktober	2006	550	12.000
		November	2006	500	12.000
		Desember	2006	500	7.000
		Januari	2007	450	12.000
		Februari	2007	450	9.000
		Oktober	2006	550	12.000
9.	Tugiyono	November	2006	550	9.000
		Desember	2006	550	9.000
		Januari	2007	450	12.000
		Februari	2007	450	12.000
		Oktober	2006	550	13.000
10.	Salimin Ngudiraharjo	November	2006	550	10.500
		Desember	2006	550	8.000
		Januari	2007	450	7.500
		Februari	2007	450	10.000
		Oktober	2006	500	12.000
11.	Sariyanto, ST	November	2006	550	13.000
		Desember	2006	560	8.500
		Januari	2007	650	7.000
		Februari	2007	650	2.300
		Oktober	2006	600	12.000
12.	Hendraswari	November	2006	600	9.000
		Desember	2006	550	5.000
		Januari	2007	500	4.500
		Februari	2007	500	7.000
		Oktober	2006	700	12.000
13.	Wisnu Nugroho	November	2006	650	8.000
		Desember	2006	550	10.000
		Januari	2007	500	14.000
		Februari	2007	500	12.000
		Oktober	2006	700	12.000
14.	Trimurniati	November	2006	600	9.000
		Desember	2006	650	9.000
		Januari	2007	600	15.000
		Februari	2007	550	11.000

Tabel 14 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng Sesudah Gempa Bumi (lanjutan)

15.	Suroto	Oktober	2006	800	18.000
		November	2006	700	20.000
		Desember	2006	650	14.500
		Januari	2007	500	15.700
		Februari	2007	500	14.000
16.	Sunardi	Oktober	2006	600	14.500
		November	2006	600	11.000
		Desember	2006	550	11.000
		Januari	2007	550	11.000
		Februari	2007	550	11.000
17.	Suhadi Maryono	Oktober	2006	550	13.000
		November	2006	550	8.000
		Desember	2006	500	5.000
		Januari	2007	500	5.000
		Februari	2007	450	10.000
18.	Agus	Oktober	2006	600	9.000
		November	2006	550	6.000
		Desember	2006	500	5.000
		Januari	2007	525	8.000
		Februari	2007	450	8.000
19.	M. Nurdiswanta	Oktober	2006	750	12.000
		November	2006	550	7.000
		Desember	2006	500	7.000
		Januari	2007	525	5.000
		Februari	2007	450	14.000
20.	Dalhar	Oktober	2006	700	14.000
		November	2006	700	7.000
		Desember	2006	500	7.000
		Januari	2007	500	9.000
		Februari	2007	500	11.000
21.	Iwan Subroto	Oktober	2006	650	14.000
		November	2006	650	7.500
		Desember	2006	500	7.000
		Januari	2007	450	9.000
		Februari	2007	450	11.000

**Tabel 14 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sesudah Gempa Bumi (lanjutan)**

22.	Tri Harjanto, SP	Oktober	2006	600	16.000
		November	2006	600	8.000
		Desember	2006	550	8.000
		Januari	2007	525	12.000
		Februari	2007	450	12.000
23.	Mulyadi Dahlan	Oktober	2006	650	14.000
		November	2006	650	9.000
		Desember	2006	600	9.000
		Januari	2007	525	9.000
		Februari	2007	450	12.000
24.	Binarso, B.,Sc	Oktober	2006	600	14.000
		November	2006	600	7.000
		Desember	2006	550	7.000
		Januari	2007	550	9.000
		Februari	2007	550	12.000
25.	Paido	Oktober	2006	700	18.000
		November	2006	650	14.000
		Desember	2006	550	12.000
		Januari	2007	525	15.000
		Februari	2007	470	14.000
26.	Ir. Ahmad Jazuli	Oktober	2006	650	14.000
		November	2006	650	9.000
		Desember	2006	500	9.500
		Januari	2007	500	8.000
		Februari	2007	580	12.000
27.	Winarto	Oktober	2006	550	14.000
		November	2006	550	8.000
		Desember	2006	500	8.000
		Januari	2007	450	8.000
		Februari	2007	450	12.000
28.	Endry Sudrajad	Oktober	2006	600	18.000
		November	2006	570	14.000
		Desember	2006	550	12.000
		Januari	2007	500	10.000
		Februari	2007	500	14.000

**Tabel 14 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sesudah Gempa Bumi (lanjutan)**

29.	Mohamad Daldiri	Oktober	2006	650	14.000
		November	2006	570	12.000
		Desember	2006	550	9.000
		Januari	2007	525	9.000
		Februari	2007	525	12.000
30.	Alupri	Oktober	2006	600	12.000
		November	2006	600	9.000
		Desember	2006	550	6.000
		Januari	2007	575	9.000
		Februari	2007	500	12.000
31.	Andani Yahyo	Oktober	2006	550	14.000
		November	2006	550	12.000
		Desember	2006	550	9.000
		Januari	2007	550	9.500
		Februari	2007	500	13.500
32.	Budi Wajono	Oktober	2006	650	16.000
		November	2006	575	9.000
		Desember	2006	500	9.500
		Januari	2007	500	12.000
		Februari	2007	450	14.000
33.	Dahuri	Oktober	2006	550	14.000
		November	2006	550	12.000
		Desember	2006	525	8.700
		Januari	2007	500	9.000
		Februari	2007	475	12.000
34.	Dalimah	Oktober	2006	500	14.000
		November	2006	500	12.000
		Desember	2006	500	9.000
		Januari	2007	450	6.000
		Februari	2007	450	12.000
35.	Giyanto	Oktober	2006	600	14.000
		November	2006	550	8.000
		Desember	2006	550	8.000
		Januari	2007	500	12.500
		Februari	2007	500	12.000

**Tabel 14 Harga Jual dan Volume Penjualan Produk Genteng
Sesudah Gempa Bumi (lanjutan)**

36.	Marinto	Oktober	2006	580	16.000
		November	2006	550	13.500
		Desember	2006	500	9.000
		Januari	2007	450	12.000
		Februari	2007	450	14.000
37.	Paingin	Oktober	2006	650	18.000
		November	2006	570	10.000
		Desember	2006	450	9.000
		Januari	2007	450	18.000
		Februari	2007	450	14.000
38.	Sugiyono	Oktober	2006	550	15.500
		November	2006	550	16.500
		Desember	2006	550	14.000
		Januari	2007	450	12.500
		Februari	2007	450	12.000
39.	Tri Purnomo	Oktober	2006	625	15.000
		November	2006	550	8.000
		Desember	2006	550	8.000
		Januari	2007	500	10.000
		Februari	2007	475	8.000
40.	Tri Santosa	Oktober	2006	650	17.000
		November	2006	575	13.500
		Desember	2006	550	12.000
		Januari	2007	550	12.000
		Februari	2007	550	15.000

Sumber: Data primer diolah, 2008.

LAMPIRAN 3

Hasil Uji Normalitas

```

EXAMINE VARIABLES=P1 P2 Q1 Q2
/PLOT BOXPLOT NPLOT
/COMPARE GROUP
/STATISTICS DESCRIPTIVES
/CINTERVAL 95
/MISSING LISTWISE

/NOTOTAL.

```

Explore

Notes		
Output Created		01-Feb-2009 00:51:21
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	40
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values for dependent variables are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any dependent variable or factor used.
Syntax		EXAMINE VARIABLES=P1 P2 Q1 Q2 /PLOT BOXPLOT NPLOT /COMPARE GROUP /STATISTICS DESCRIPTIVES /CINTERVAL 95 /MISSING LISTWISE /NOTOTAL.
Resources	Processor Time	00:00:04.328
	Elapsed Time	00:00:04.578

[DataSet0]

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
P1	40	100.0%	0	.0%	40	100.0%
P2	40	100.0%	0	.0%	40	100.0%
Q1	40	100.0%	0	.0%	40	100.0%
Q2	40	100.0%	0	.0%	40	100.0%

Descriptives

			Statistic	Std. Error
P1	Mean		437.6250	8.01686
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	421.4094	
		Upper Bound	453.8406	
	5% Trimmed Mean		437.5000	
	Median		440.0000	
	Variance		2570.804	
	Std. Deviation		50.70310	
	Minimum		320.00	
	Maximum		550.00	
	Range		230.00	
	Interquartile Range		63.75	
	Skewness		.215	.374
	Kurtosis		.254	.733
P2	Mean		543.6250	5.83312
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	531.8264	
		Upper Bound	555.4236	
	5% Trimmed Mean		542.5000	
	Median		542.0000	
	Variance		1361.010	
	Std. Deviation		36.89186	
	Minimum		480.00	
	Maximum		630.00	
	Range		150.00	
	Interquartile Range		63.75	

	Skewness		.307	.374
	Kurtosis		-.345	.733
Q1	Mean		10228.25	485.805
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	9245.62	
		Upper Bound	11210.88	
	5% Trimmed Mean		10084.17	
	Median		10400.00	
	Variance		9440271.218	
	Std. Deviation		3072.502	
	Minimum		4360	
	Maximum		21000	
	Range		16640	
	Interquartile Range		4200	
	Skewness		.856	.374
	Kurtosis		2.725	.733
	Q2	Mean		10741.00
95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	9917.22	
		Upper Bound	11564.78	
5% Trimmed Mean		10641.67		
Median		10600.00		
Variance		6634706.667		
Std. Deviation		2575.792		
Minimum		5100		
Maximum		18000		
Range		12900		
Interquartile Range		2525		
Skewness		.554	.374	
Kurtosis		.979	.733	

Tests of Normality

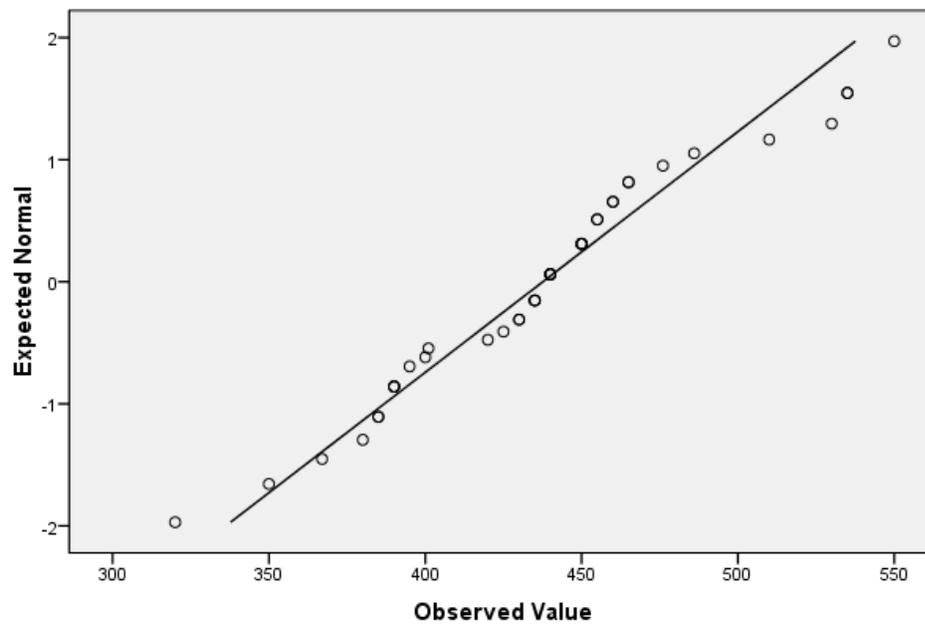
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
P1	.120	40	.154	.967	40	.293
P2	.094	40	.200*	.969	40	.343
Q1	.111	40	.200*	.942	40	.040
Q2	.130	40	.087	.968	40	.304

a. Lilliefors Significance Correction

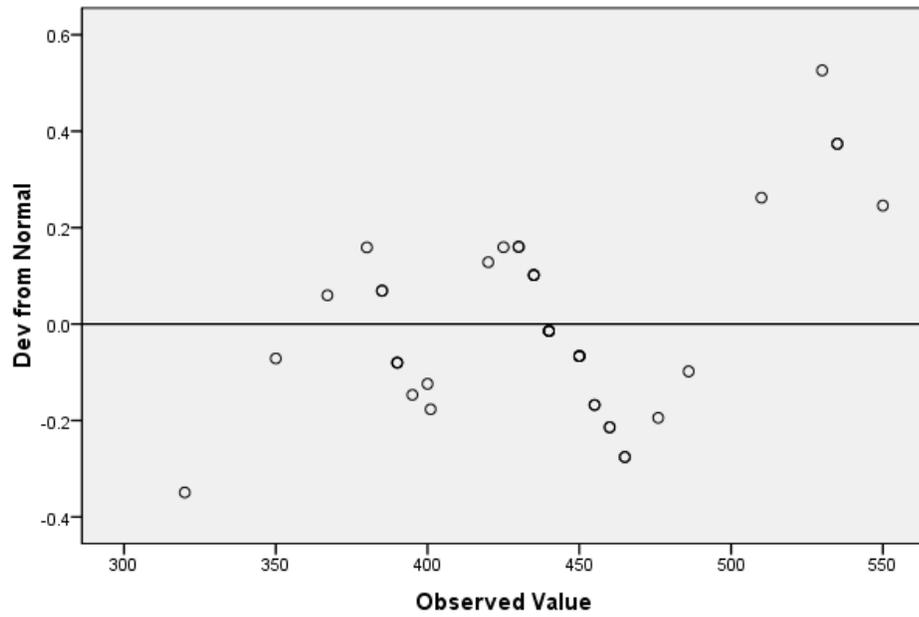
*. This is a lower bound of the true significance.

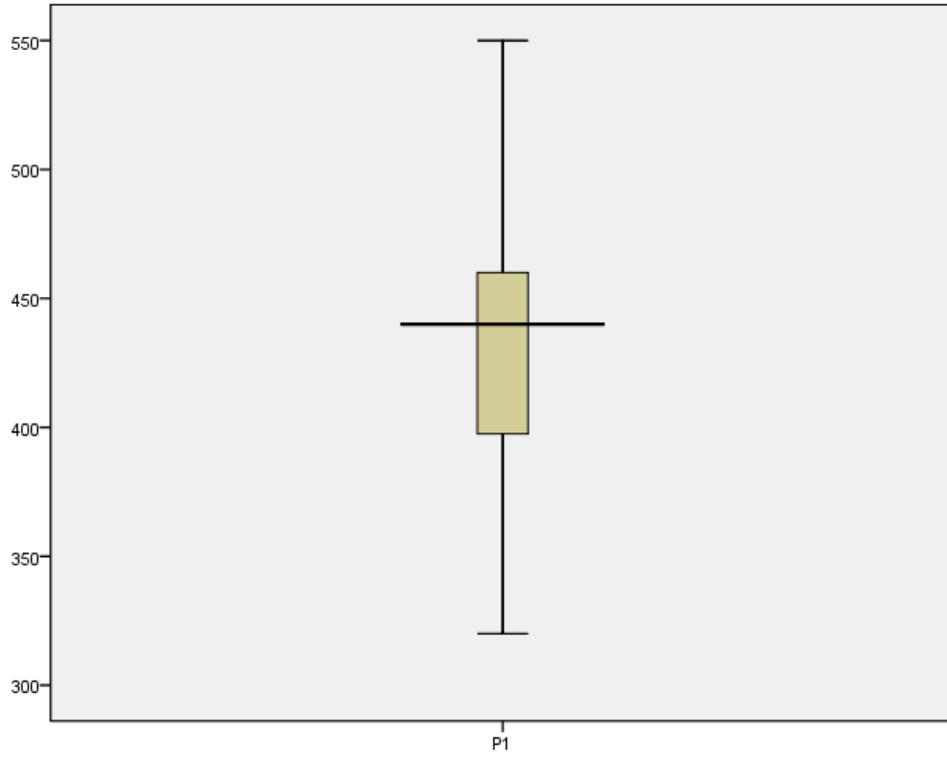
P1

Normal Q-Q Plot of P1

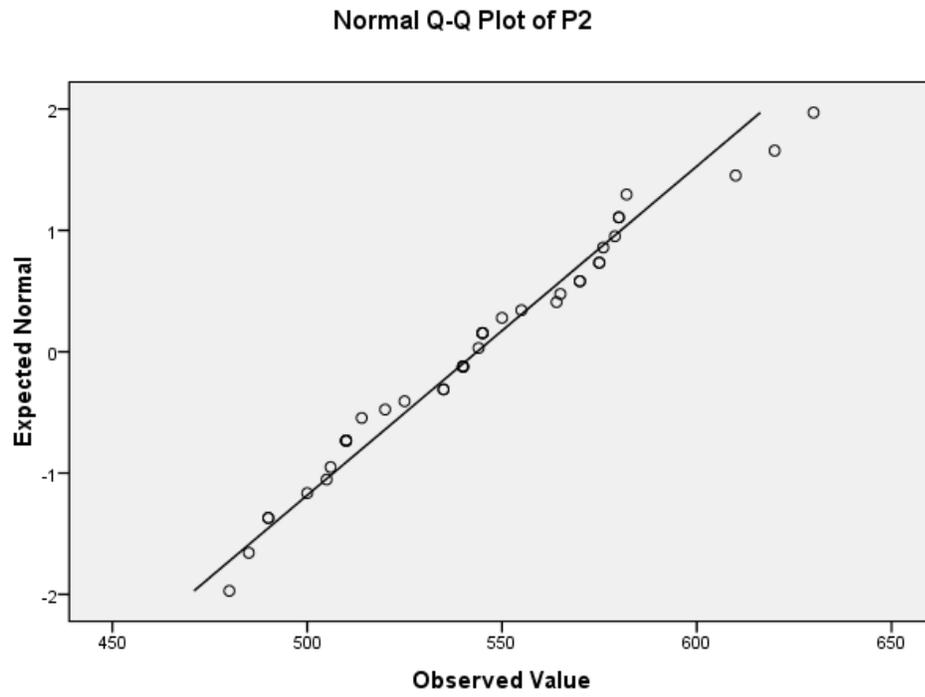


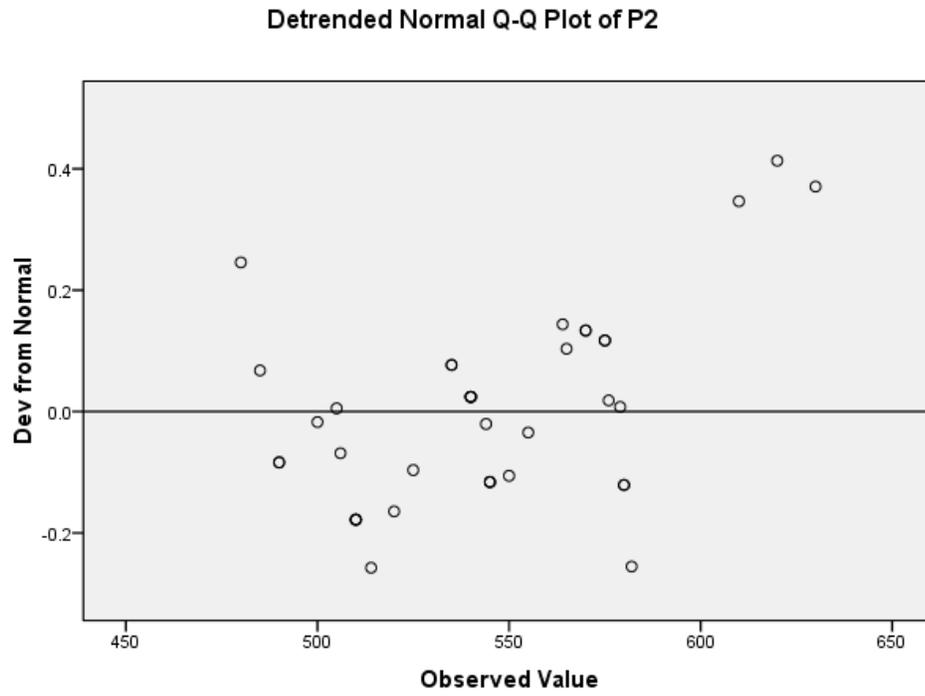
Detrended Normal Q-Q Plot of P1

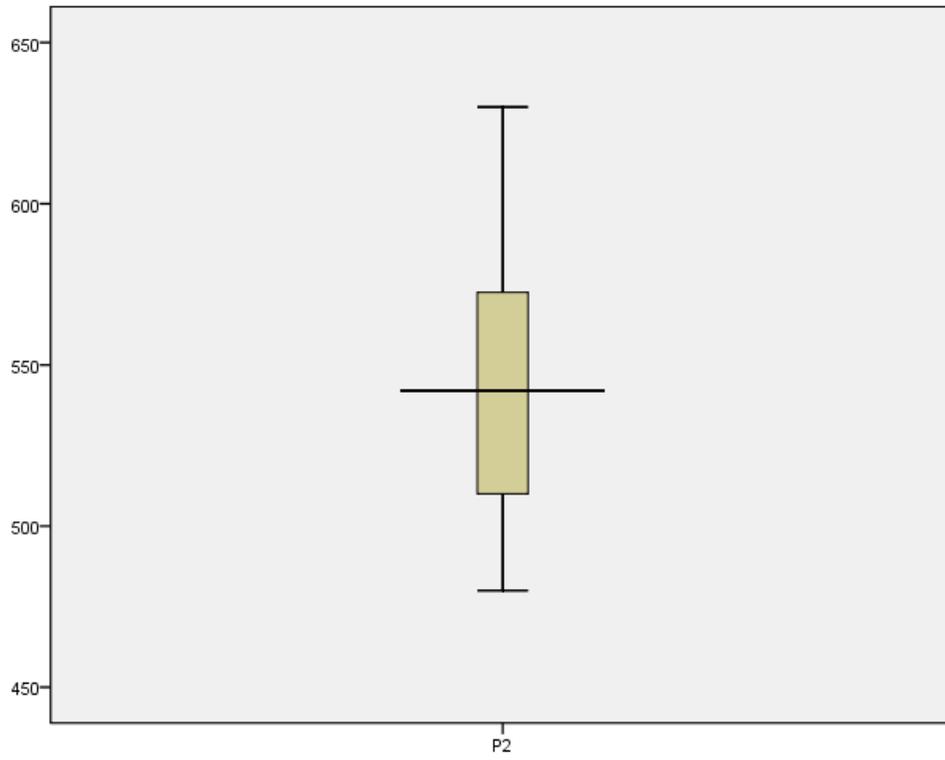




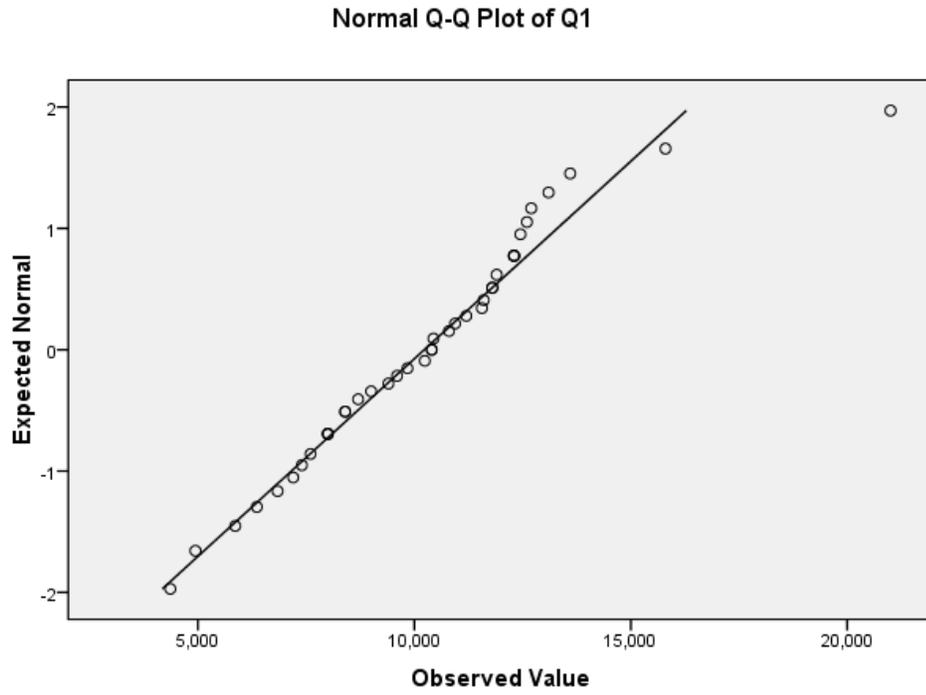
P2

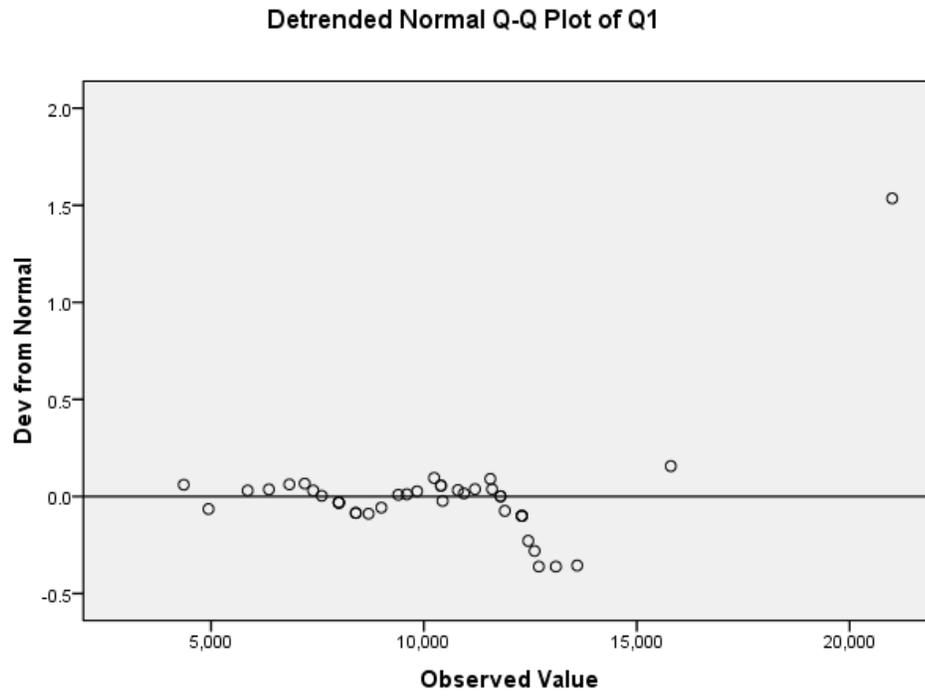


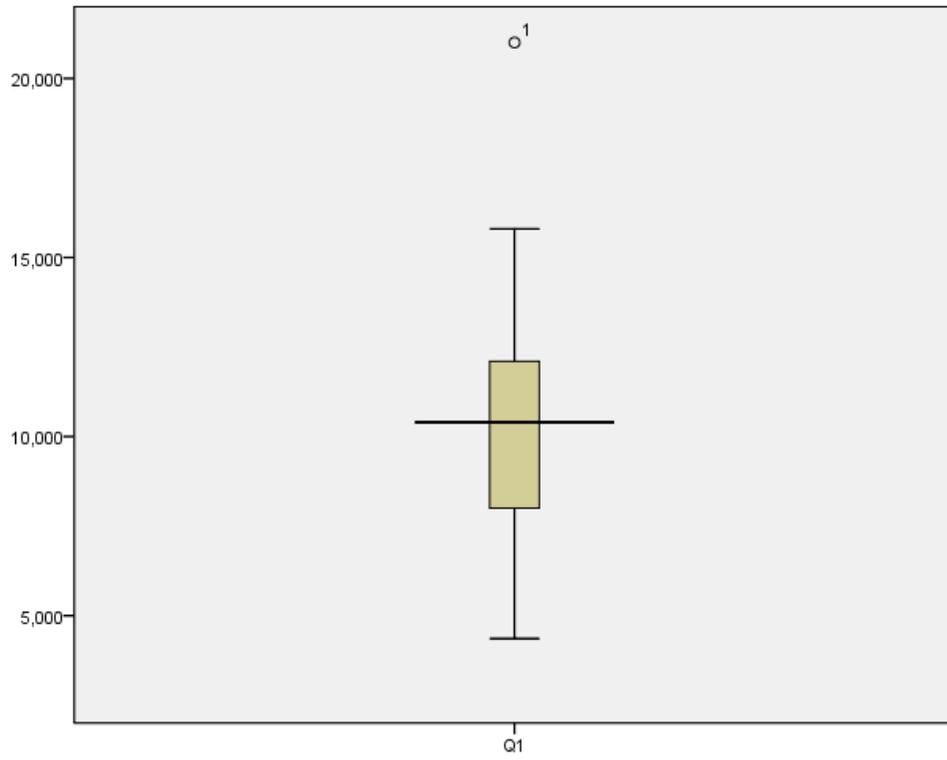




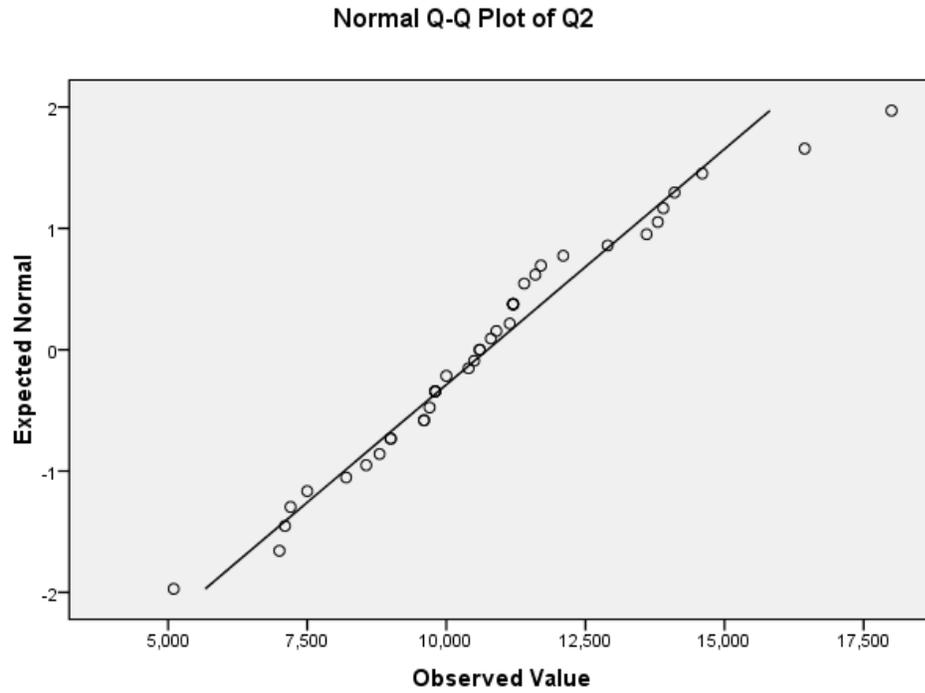
Q1



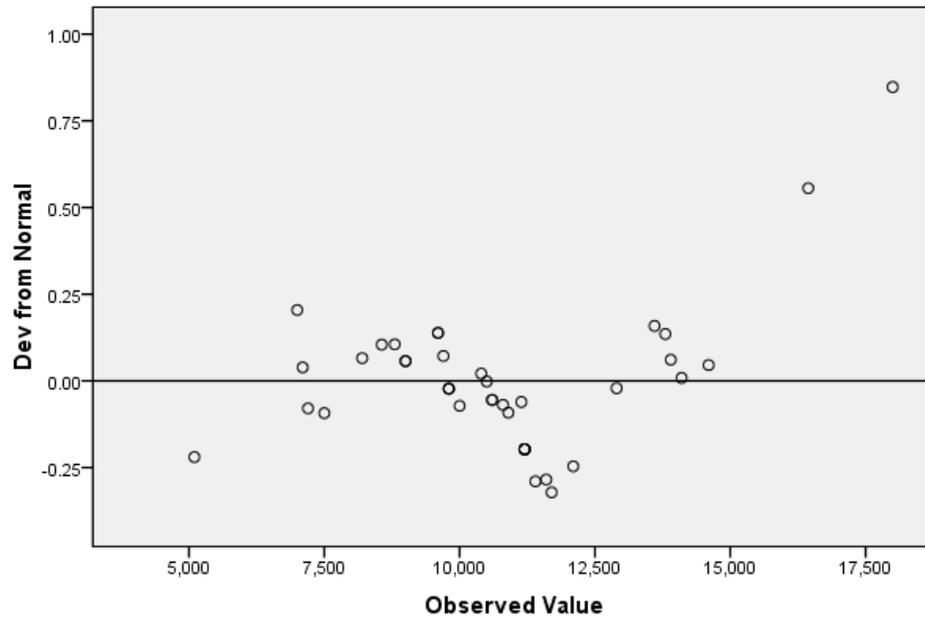


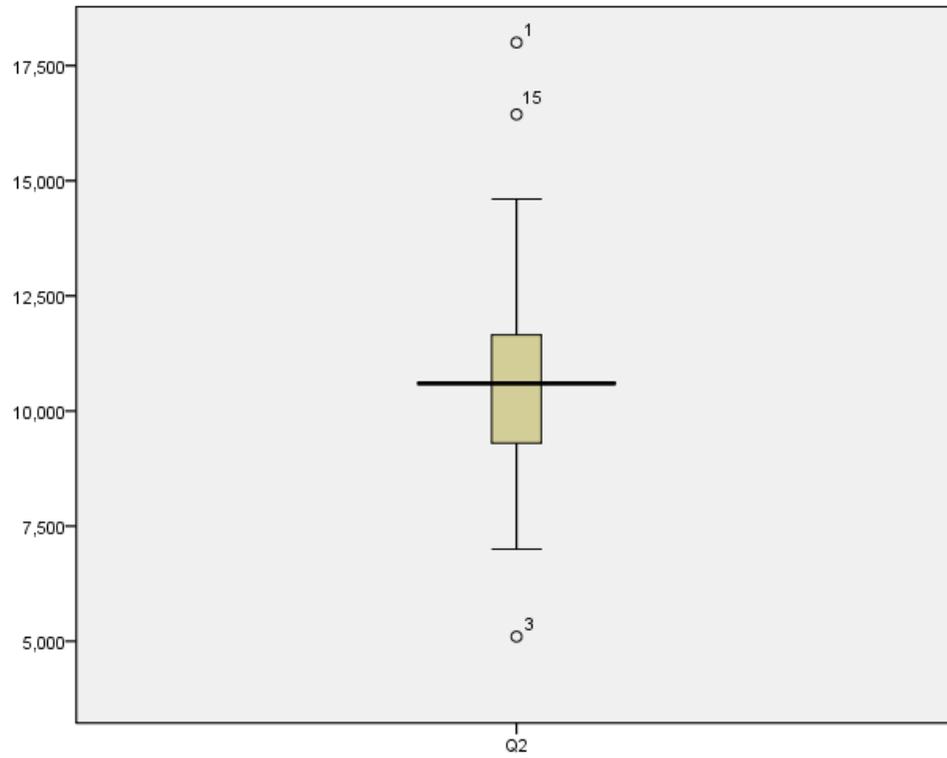


Q2



Detrended Normal Q-Q Plot of Q2





```
SAVE OUTFILE='E:\agus\bener\SAMPEL 40, NORMAL.sav'
```

```
/COMPRESSED.
```

LAMPIRAN 4

Hasil Uji Paired Sample t-Test

GET

FILE='E:\agus\bener\SAMPEL 40, NORMAL.sav'.
 DATASET NAME DataSet0 WINDOW=FRONT.
 T-TEST PAIRS=P₁ WITH P₂ (PAIRED)
 /CRITERIA=CI(.9500)
 /MISSING=ANALYSIS.

T-Test

Notes		
Output Created		31-Jan-2009 04:27:13
Comments		
Input	Data	E:\agus\bener\SAMPEL 40, NORMAL.sav
	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	40
Missing Value Handling	Definition of Missing	User defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis.
Syntax		T-TEST PAIRS=P ₁ WITH P ₂ (PAIRED) /CRITERIA=CI(.9500) /MISSING=ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00.000
	Elapsed Time	00:00:00.078

[DataSet1] E:\agus\bener\SAMPEL 40, NORMAL.sav

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	P ₁	437.6250	40	50.70310	8.01686
	P ₂	543.6250	40	36.89186	5.83312

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	P ₁ & P ₂	40	.402	.010

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 P ₁ - P ₂	-106.00000	49.28046	7.79193	-121.76066	-90.23934	-13.604	39	.000

T-TEST PAIRS=Q₁ WITH Q₂ (PAIRED)
 /CRITERIA=CI(.9500)
 /MISSING=ANALYSIS.

T-Test

Notes

Output Created		31-Jan-2009 04:27:58
Comments		
Input	Data	E:\agus\bener\SAMPEL 40, NORMAL.sav
	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	40
Missing Value Handling	Definition of Missing	User defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis.
Syntax		T-TEST PAIRS=Q ₁ WITH Q ₂ (PAIRED) /CRITERIA=CI(.9500) /MISSING=ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00.047
	Elapsed Time	00:00:00.062

[DataSet1] E:\agus\bener\SAMPEL 40, NORMAL.sav

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Q ₁	10228.25	40	3072.502	485.805
	Q ₂	10741.00	40	2575.792	407.269

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Q ₁ & Q ₂	40	.857	.000

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 Q ₁ - Q ₂	-512.750	1584.858	250.588	-1019.612	-5.888	-2.046	39	.048

LAMPIRAN 5

Surat Ijin Penelitian



**PEMERINTAH PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
BADAN PERENCANAAN DAERAH
(B A P E D A)**

Kepatihan, Danurejan, Yogyakarta - 55213
Telepon : (0274) 589583, 562811 (Psw. : 209-219, 243-247) Fax. : (0274) 586712
Website <http://www.bapeda@pemda-diy.go.id>
E-mail : bapeda@bapeda.pemda-diy.go.id

SURAT KETERANGAN / IJIN

Nomor : 070 / 5213

Membaca Surat : Dekan Fak. Ekonomi-USD yk No : 31/kaprodi Akt/315/IX/2008
: Tanggal: 18 September 2008 Perihal : Ijin Penelitian

Mengingat : 1. Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 61 Tahun 1983 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pelaksanaan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri.
2. Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta No. 38 / 12 /2004 tentang Pemberian Ijin Penelitian di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Dijijinkan kepada :

Nama : AGUS TRIWIYANTO No. Mhsw : 022114145
Alamat Instansi : Jln. Mrican Yogyakarta
Judul : HARGA DAN VOLUME PENJUALAN SEBELUM DAN SESUDAH GEMPA BUMI PADA PERUSAHAAN GENTENG DI KECAMATAN GODEAN KABUPATEN SLEMAN

Lokasi : Kabupaten Sleman

Waktunya : Mulai tanggal 22 September 2008 s/d 22 Desember 2008

1. Terlebih dahulu menemui / melaporkan diri Kepada Pejabat Pemerintah setempat (Bupati / Walikota) untuk mendapat petunjuk seperlunya;
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat;
3. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta (Cq. Kepala Badan Perencanaan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta);
4. Ijin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah;
5. Surat ijin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan;
6. Surat ijin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan - ketentuan tersebut di atas.

Tembusan Kepada Yth. :

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta (Sebagai Laporan)
2. Bupati Sleman c.q Ka. Bappeda;
3. Dekan FE-USD Yk;
4. Yang bersangkutan.

Dikeluarkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 22 September 2008

A.n. GUBERNUR
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
KEPALA BAPEDA PROVINSI DIY



N. SEPTOSO BARDJOWISASTRO
NIP. 110 025 913



**PEMERINTAH PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
BADAN PERENCANAAN DAERAH
(B A P E D A)**

Kepatihan, Danurejan, Yogyakarta - 55213
Telepon : (0274) 589583, 562811 (Psw. : 209-219, 243-247) Fax. : (0274) 586712
Website <http://www.bapeda@pemda-diy.go.id>
E-mail : bapeda@bapeda.pemda-diy.go.id

SURAT KETERANGAN / IJIN

Nomor : 070 / 5213

Membaca Surat : Dekan Fak. Ekonomi-USD yk
: Tanggal: 18 September 2008
No : 31/kaprodi Akt/315/IX/2008
Perihal : Ijin Penelitian

Mengingat : 1. Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 61 Tahun 1983 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pelaksanaan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri.
2. Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta No. 38 / I 2 /2004 tentang Pemberian Izin Penelitian di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Dijinkan kepada :

Nama : AGUS TRIWIYANTO No. Mhsw : 022114145
Alamat Instansi : Jln. Mrican Yogyakarta
Judul : HARGA DAN VOLUME PENJUALAN SEBELUM DAN SESUDAH GEMPA BUMI PADA PERUSAHAAN GENTENG DI KECAMATAN GODEAN KABUPATEN SLEMAN

Lokasi : Kabupaten Sleman
Waktunya : Mulai tanggal 22 September 2008 s/d 22 Desember 2008

1. Terlebih dahulu menemui / melaporkan diri Kepada Pejabat Pemerintah setempat (Bupati / Walikota) untuk mendapat petunjuk seperlunya;
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat;
3. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta (Cq. Kepala Badan Perencanaan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta);
4. Ijin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah;
5. Surat ijin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan;
6. Surat ijin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan - ketentuan tersebut di atas.

Tembusan Kepada Yth. :

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta (Sebagai Laporan)
2. Bupati Sleman c.q Ka. Bappeda;
3. Dekan FE-USD Yk;
4. Yang bersangkutan.

Dikeluarkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 22 September 2008

A.n. GUBERNUR
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
KEPALA BAPEDA PROVINSI DIY



N. SETIYO HARDJOWISASTRO
NIP. 110 025 913