

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui perbedaan pelaksanaan “Program Bapak Angkat” antara pola pembinaan dan pola dagang. Perbedaan tersebut meliputi omzet penjualan, keuntungan dan nilai tambah. Penelitian ini dilakukan pada perajin gerabah peserta “Program Bapak Angkat” di Kasongan, Desa Bangunjiwo, Kecamatan, Kasihan Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah kuesioner dan wawancara langsung dengan para perajin. Populasi dari penelitian ini adalah seluruh perajin peserta “Program Bapak Angkat”. Jumlah sampel sebanyak 30 perajin. Teknik analisis data adalah Test U Mann Whitney untuk mengetahui omzet penjualan, nilai tambah dan keuntungan yang diterima dan korelasi Rank Spearman untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara nilai tambah, omzet penjualan dan keuntungan.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan, nilai tambah dan keuntungan yang diterima perajin peserta “Program Bapak Angkat” dengan pola pembinaan lebih besar dibandingkan dengan perajin peserta “Program Bapak Angkat” dengan pola dagang.

ABSTRACT

**The Difference Between Guidance Pattern and Trade Pattern
Used in The Business Advisor Programme**

**A Case study : The Earthenware Craftsmen in Kasongan,
Bangunjiwo, Kasihan, Bantul, Yogyakarta**

**Agnes Winarti
Sanata Dharma University
Yogyakarta**

The objective of this research was to find out the difference between guidance patterns and trade patterns used in the business advisor programme. The differences included the sales turnover, profit and value added. The research was done on the earthenware craftsmen in Kasongan, Bangunjiwo, Kasihan, Bantul, Yogyakarta.

The research was a case study. The methods used for data gathering were a questionnaire and direct interviews with the craftsmen. The population consisted of the craftsmen who joined the business advisor programme. The sample was 30 craftsmen. The data analysis methods used were U Mann Whitney Test, Which was used to indicate the difference between the sales turnover, value added and profit, and the Rank Spearman Correlation to indicate whether there was a relationship between value added, the sales turnover and profit or not.

From the results, it could be concluded that the sales turnover, value added and profit gathered by the craftsmen who had joined the business advisor programme using a guidance pattern was higher than those who had joined the business advisor programme using trade pattern.