

LAMPIRAN



**Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**

Kampus Terpadu UMY Jl.Lingkar Selatan Tamantirto, Bantul, Yogyakarta
55183 Tlp. (0274) 387656 Fax. (0274) 387646 psw. 186 Website:
<http://www.umy.ac.id> E-mail: rektorat@umy.ac.id/info_mmumy@yahoo.com

Kepada Yth. Bapak/Ibu

Di Tempat

Saya mahasiswa tingkat akhir jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan (IESP), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta sedang melakukan penelitian dengan judul : *“Determinan Produktivitas Tenaga Kerja Pada Sentra Industri Kerajinan Genteng Di Desa Talesan, Kecamatan Purwanto, Kabupaten Wonogiri”*. Kuesioner ini dibuat sebagai sarana dalam rangka mendukung pembuatan skripsi syarat untuk menyelesaikan studi saya. Dengan segenap kerendahan hati demi kelancaran pelaksanaan penelitian ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini atau daftar pertanyaan yang ada di bawah ini sesuai dengan keadaan yang sebenar-benarnya. Terimakasih atas waktu dan kesediaannya untuk berpartisipasi dalam penelitian ini.

Hormat Saya

Miftahul Jannah Rahmasari

KUESIONER RESPONDEN

(KARYAWAN)

Pengantar :

- Hasil dari daftar pertanyaan ini akan digunakan sebagai bahan penulisan skripsi.
- Keterangan yang Bapak/Ibu berikan akan saya jaga kerahasiaannya.
- Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu atas perhatian dan waktu yang diberikan karena telah menjawab pertanyaan-pertanyaan.

Petunjuk :

- Sebelum mengisi pertanyaan, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk membaca dengan teliti setiap pertanyaan yang telah disediakan.
- Pilihlah satu jawaban yang paling sesuai dengan keadaan Bapak/Ibu, lalu berikan tanda “Check list” (√) untuk menjawab setiap pertanyaan.
- Keterangan :
 - SS : Sangat Setuju
 - S : Setuju
 - N : Netral/Ragu-ragu
 - TS : Tidak Setuju
 - STS : Sangat Tidak Setuju

Tanggal:.....

IDENTITAS RESPONDEN

A. Latar Belakang Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : [] Laki-laki
[] Perempuan
3. Alamat :
4. Upah per- bulan :
5. Pengalaman Kerja : Tahun
6. Jumlah Tanggungan Keluarga :
7. Produktivitas : Biji Per- bulan

B. Kuesioner Upah (X1)						
No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Pendapatan yang saya terima membuat saya nyaman bekerja.					
2.	Kemampuan genteng dalam memberikan upah sudah wajar.					
3.	Pendapatan yang saya terima selama ini sudah sesuai dengan apa yang saya korbankan selama bekerja.					
4.	Pendapatan yang saya terima sudah cukup menjamin kelangsungan hidup saya.					
5.	Pendapatan yang saya terima sudah sesuai dengan tingkat upah minimal.					

C. Kuesioner Pengalaman Kerja (X2)						
No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
6.	Semakin lama saya bekerja, maka pengalaman yang saya miliki semakin bertambah.					
7.	Saya dapat menguasai peralatan kerja yang disediakan oleh perusahaan.					
8.	Semakin lama saya bekerja, maka saya dapat memberikan usulan untuk memperkecil atau menghilangkan penyebab kesalahan dalam bekerja.					
9.	Pengalaman kerja yang saya miliki membantu saya dalam bekerja.					
10.	Saya bekerja sesuai dengan tahap kerja yang berlaku.					

D. Jumlah Tanggungan Keluarga (X3)						
No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
11.	Penghasilan yang saya terima sudah mencukupi kebutuhan keluarga saya sehari-hari.					
12.	Semakin banyak jumlah tanggungan keluarga saya, maka motivasi atau semangat saya dalam bekerja akan semakin meningkat.					
13.	Saya bersedia menanggung kebutuhan hidup dari semua jumlah keluarga saya dirumah.					

14.	Semakin bertambahnya usia saya saat ini, jumlah tanggungan keluarga masih dibebankan kepada saya.					
15.	Dengan adanya industri kerajinan genteng ini saya mampu memenuhi kebutuhan keluarga.					

E. Kuesioner Produktivitas (Y)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
16.	Ketepatan kerja saya sangat diutamakan dalam bekerja dan mendapat perhatian dari atasan.					
17.	Saya selalu melakukan pekerjaan dengan baik dan sungguh-sungguh karena pekerjaan ini penting bagi saya maupun terhadap industri kerajinan genteng.					
18.	Saya berani mengambil risiko supaya pekerjaan saya lebih baik.					
19.	Semakin banyak produk yang dihasilkan maka semakin meningkatkan produktivitas karyawan.					

LAMPIRAN 1
HASIL REKAP KUESIONER

Responden	p1	p2	p3	p4	p5	∑ X1	p6	p7	p8	p9	p10	∑ X2	p11	p12	p13	p14	p15	∑ X3	p16	p17	p18	p19	∑ Y
1	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	2	5	15
2	4	4	4	2	4	18	4	4	4	4	4	20	2	4	2	2	2	12	2	4	4	4	14
3	4	4	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
4	5	4	5	4	4	22	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
5	4	4	4	2	2	16	4	2	2	4	1	13	4	4	2	4	4	18	4	2	4	2	12
6	5	4	5	4	4	22	5	5	4	4	4	22	4	4	5	4	5	22	5	4	4	4	17
7	4	4	4	2	4	18	4	5	5	4	4	22	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	17
8	4	4	2	2	4	16	5	5	4	4	5	23	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	17
9	4	4	2	2	4	16	5	5	4	4	5	23	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	17
10	5	4	5	4	5	23	4	5	4	5	1	19	5	4	5	1	5	20	4	5	5	5	19
11	4	4	4	4	5	21	5	4	4	5	5	23	4	5	5	2	5	21	5	5	1	5	16
12	4	4	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
13	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	4	18	4	4	2	2	4	16	4	4	4	4	16
14	4	4	4	2	4	18	4	4	4	4	4	20	2	4	2	2	2	12	2	4	4	4	14
15	5	5	4	5	5	24	5	2	2	5	5	19	4	5	4	4	4	21	5	5	5	5	20
16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	14

17	4	4	5	4	4	21	2	5	5	5	4	21	4	5	4	4	4	21	5	4	4	4	17
18	4	4	4	4	4	20	2	4	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
19	4	4	4	4	4	20	2	4	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	5	4	5	22	4	4	4	4	16
21	4	4	2	2	4	16	5	5	4	4	5	23	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	17
22	4	4	4	2	4	18	2	4	4	4	4	18	2	4	2	4	4	16	4	4	4	4	16
23	4	4	5	2	4	19	2	4	4	4	4	18	4	4	5	5	4	22	4	4	5	4	17
24	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	4	18	2	4	4	4	2	16	4	4	4	4	16
25	4	2	2	2	4	14	4	4	4	4	2	18	1	1	1	1	1	5	2	4	2	4	12
26	4	2	2	2	4	14	4	4	4	4	2	18	2	4	4	2	4	16	2	4	2	4	12
27	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	2	4	18	2	4	4	4	14
28	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	5	2	5	22	5	5	4	4	18
29	4	4	4	4	4	20	2	4	4	2	4	16	4	4	4	2	4	18	4	4	4	4	16
30	4	4	4	4	5	21	5	4	5	4	4	22	4	5	4	4	5	22	5	4	4	4	17
31	4	4	4	4	4	20	5	4	5	4	4	22	4	4	4	2	4	18	4	4	4	4	16
32	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
33	4	5	5	5	5	24	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
34	4	4	5	4	5	22	5	5	4	4	4	22	5	5	4	4	5	23	5	5	5	5	20
35	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	4	18	4	4	2	2	4	16	4	4	4	4	16

36	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
37	4	4	4	4	2	18	4	4	4	4	4	20	4	4	2	2	4	16	4	4	5	4	17
38	4	4	4	4	2	18	4	4	4	4	4	20	4	4	2	2	4	16	4	4	4	4	16
39	5	5	5	4	4	23	4	4	4	5	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
40	4	4	4	4	4	20	5	4	4	4	4	21	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	16
41	4	4	4	4	4	20	5	5	2	4	4	20	4	5	4	4	4	21	4	5	4	4	17
42	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21	4	5	4	5	18
43	4	4	4	4	4	20	2	4	4	4	4	18	4	5	2	2	4	17	4	4	2	4	14
44	4	4	2	2	5	17	5	2	4	5	4	20	5	2	2	2	4	15	5	5	4	4	18
45	4	4	4	4	4	20	4	4	4	5	4	21	4	2	4	4	4	18	4	5	4	5	18
46	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	4	24	4	4	4	4	4	20	5	5	4	5	19
47	5	5	4	4	4	22	5	4	4	4	4	21	4	5	4	4	5	22	4	4	4	5	17
48	5	5	5	4	4	23	5	4	4	4	4	21	4	5	4	4	5	22	4	4	4	5	17
49	4	4	4	4	4	20	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	5	17
50	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	14
51	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	14
52	5	4	5	4	4	20	5	5	4	4	4	22	4	4	4	2	4	20	5	5	4	5	19
53	4	5	5	4	5	20	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	4	20	4	4	5	5	18
54	4	5	5	4	5	20	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	4	20	4	4	5	5	18

55	4	5	5	4	5	20	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	4	20	4	4	5	5	18
56	5	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	5	20	4	4	4	5	17
57	5	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	5	20	4	4	4	5	17
58	4	4	4	4	4	20	4	4	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	5	4	4	4	17
59	4	4	4	4	4	20	4	4	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	5	4	4	4	17
60	4	4	4	4	5	20	4	4	4	4	5	21	5	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
61	5	4	4	4	5	20	4	4	4	4	5	21	5	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
62	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
63	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
64	4	4	4	2	2	20	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	5	20	4	5	4	2	15
65	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
66	4	4	4	4	4	20	2	4	2	4	4	16	4	4	4	2	4	20	4	4	4	4	16
67	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
68	4	4	5	5	5	20	4	5	5	4	5	23	4	5	4	4	4	20	5	4	4	5	18
69	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	2	5	4	4	4	20	4	4	2	4	14
70	4	4	4	4	4	20	5	4	4	5	4	22	4	4	4	2	4	20	4	5	4	4	17
71	4	4	2	2	4	20	5	4	4	4	4	21	4	5	4	4	4	20	4	5	4	4	17
72	4	5	4	4	5	20	5	4	4	4	4	21	4	5	4	4	4	20	5	4	4	5	18
73	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21	2	5	4	4	4	20	4	5	4	4	17

74	4	5	4	4	4	20	5	4	4	4	4	21	4	5	2	2	4	20	4	5	4	4	17
75	4	4	2	2	4	20	4	4	4	4	4	20	2	4	4	2	2	20	4	4	4	4	16
76	4	4	4	5	4	20	5	4	4	5	4	22	4	5	2	2	4	20	4	5	2	5	16
77	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16

LAMPIRAN 2

Hasil Uji Validitas

(Olah data SPSS 23.0)

a) Variabel Upah (X1)

		Correlations					Upah
		p1	p2	p3	p4	p5	
p1	Pearson Correlation	1	,577**	,380*	,249	,129	,560**
	Sig. (2-tailed)		,001	,038	,184	,496	,001
	N	30	30	30	30	30	30
p2	Pearson Correlation	,577**	1	,785**	,640**	,152	,896**
	Sig. (2-tailed)	,001		,000	,000	,424	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p3	Pearson Correlation	,380*	,785**	1	,635**	,065	,852**
	Sig. (2-tailed)	,038	,000		,000	,731	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p4	Pearson Correlation	,249	,640**	,635**	1	,017	,784**
	Sig. (2-tailed)	,184	,000	,000		,931	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p5	Pearson Correlation	,129	,152	,065	,017	1	,373*
	Sig. (2-tailed)	,496	,424	,731	,931		,043
	N	30	30	30	30	30	30
Upah	Pearson Correlation	,560**	,896**	,852**	,784**	,373*	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000	,000	,043	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b) Variabel Pengalaman Kerja (X2)

Correlations

		p6	p7	p8	p9	p10	Pengalaman Kerja
p6	Pearson Correlation	1	,246	,209	,483**	,180	,738**
	Sig. (2-tailed)		,190	,267	,007	,341	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p7	Pearson Correlation	,246	1	,204	,115	,300	,544**
	Sig. (2-tailed)	,190		,279	,546	,107	,002
	N	30	30	30	30	30	30
p8	Pearson Correlation	,209	,204	1	,276	,210	,621**
	Sig. (2-tailed)	,267	,279		,140	,265	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p9	Pearson Correlation	,483**	,115	,276	1	,300	,671**
	Sig. (2-tailed)	,007	,546	,140		,107	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p10	Pearson Correlation	,180	,300	,210	,300	1	,573**
	Sig. (2-tailed)	,341	,107	,265	,107		,001
	N	30	30	30	30	30	30
Pengalaman Kerja	Pearson Correlation	,738**	,544**	,621*	,671**	,573*	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,002	,000	,000	,001	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

c) Variabel Jumlah Tanggungan Keluarga (X3)

Correlations

		p16	p17	p18	p19	p20	Jumlah Tanggungan Keluarga
p11	Pearson Correlation	1	,423*	,435*	,280	,747**	,724**
	Sig. (2-tailed)		,020	,016	,134	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p12	Pearson Correlation	,423*	1	,509**	,405*	,686**	,769**
	Sig. (2-tailed)	,020		,004	,027	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p13	Pearson Correlation	,435*	,509**	1	,635**	,498**	,814**
	Sig. (2-tailed)	,016	,004		,000	,005	,000
	N	30	30	30	30	30	30
p14	Pearson Correlation	,280	,405*	,635**	1	,373*	,731**
	Sig. (2-tailed)	,134	,027	,000		,042	,000
	N	30	30	30	30	30	30
P15	Pearson Correlation	,747**	,686**	,498**	,373*	1	,826**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,005	,042		,000
	N	30	30	30	30	30	30
Jumlah Tanggungan Keluarga	Pearson Correlation	,724**	,769**	,814**	,731**	,826**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

d) Variabel Produktivitas (Y)

Correlations

		p21	p22	p23	p24	Produktivitas
P16	Pearson Correlation	1	,521*	,522*	,338	,824**
	Sig. (2-tailed)		,003	,003	,067	,000
	N	30	30	30	30	30
P17	Pearson Correlation	,521*	1	,365*	,524**	,716**
	Sig. (2-tailed)	,003		,048	,003	,000
	N	30	30	30	30	30
P18	Pearson Correlation	,522*	,365*	1	,365*	,818**
	Sig. (2-tailed)	,003	,048		,048	,000
	N	30	30	30	30	30
P19	Pearson Correlation	,338	,524*	,365*	1	,643**
	Sig. (2-tailed)	,067	,003	,048		,000
	N	30	30	30	30	30
Produktivitas	Pearson Correlation	,824*	,716*	,818*	,643**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

LAMPIRAN 3

Hasil Uji Reliabilitas

(Olah data SPSS 23.0)

a) Variabel Upah (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,731	5

b) Variabel Pengalaman Kerja (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,611	5

c) Variabel Jumlah Tanggungan Keluarga (X3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,824	5

d) Variabel Produktivitas (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,722	4

LAMPIRAN 4

Hasil Analisis Deskriptif

(Olah data Eviews 10.0)

Date: 11/15/17				
Time: 16:35				
Sample: 1 77				
	X1	X2	X3	Y
Mean	19.88312	20.67532	19.42857	16.44156
Median	20.00000	21.00000	20.00000	16.00000
Maximum	25.00000	25.00000	25.00000	20.00000
Minimum	14.00000	13.00000	5.000000	12.00000
Std. Dev.	1.898573	2.173050	2.778814	1.681897
Skewness	-0.574424	-0.375331	-2.271153	-0.332425
Kurtosis	5.213967	4.255117	11.91115	3.809216
Jarque-Bera	19.96065	6.862029	320.9654	3.519081
Probability	0.000046	0.032354	0.000000	0.172124
Sum	1531.000	1592.000	1496.000	1266.000
Sum Sq. Dev.	273.9481	358.8831	586.8571	214.9870
Observations	77	77	77	77

LAMPIRAN 5

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

(Olah data Eviews 10.0)

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 11/15/17 Time: 16:01
Sample: 1 77
Included observations: 77

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.978965	1.802777	1.652431	0.1027
X1	0.214019	0.093867	2.280008	0.0255
X2	0.303374	0.072306	4.195718	0.0001
X3	0.151060	0.068623	2.201290	0.0309
R-squared	0.483564	Mean dependent var		16.44156
Adjusted R-squared	0.462341	S.D. dependent var		1.681897
S.E. of regression	1.233255	Akaike info criterion		3.307741
Sum squared resid	111.0270	Schwarz criterion		3.429497
Log likelihood	-123.3480	Hannan-Quinn criter.		3.356443
F-statistic	22.78449	Durbin-Watson stat		1.798922
Prob(F-statistic)	0.000000			

LAMPIRAN 6

Hasil Uji F-Statistik

(Olah data Eviews 10.0)

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 11/15/17 Time: 16:01
Sample: 1 77
Included observations: 77

R-squared	0.483564	Mean dependent var	16.44156
Adjusted R-squared	0.462341	S.D. dependent var	1.681897
S.E. of regression	1.233255	Akaike info criterion	3.307741
Sum squared resid	111.0270	Schwarz criterion	3.429497
Log likelihood	-123.3480	Hannan-Quinn criter.	3.356443
F-statistic	22.78449	Durbin-Watson stat	1.798922
Prob(F-statistic)	0.000000		

LAMPIRAN 7

Uji t-statistik

(Olah data Eviews 10.0)

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 11/15/17 Time: 16:01
Sample: 1 77
Included observations: 77

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.978965	1.802777	1.652431	0.1027
X1	0.214019	0.093867	2.280008	0.0255
X2	0.303374	0.072306	4.195718	0.0001
X3	0.151060	0.068623	2.201290	0.0309

LAMPIRAN 8

Hasil Uji R^2 (Koefisien Determinasi)

(Olah data Eviews 10.0)

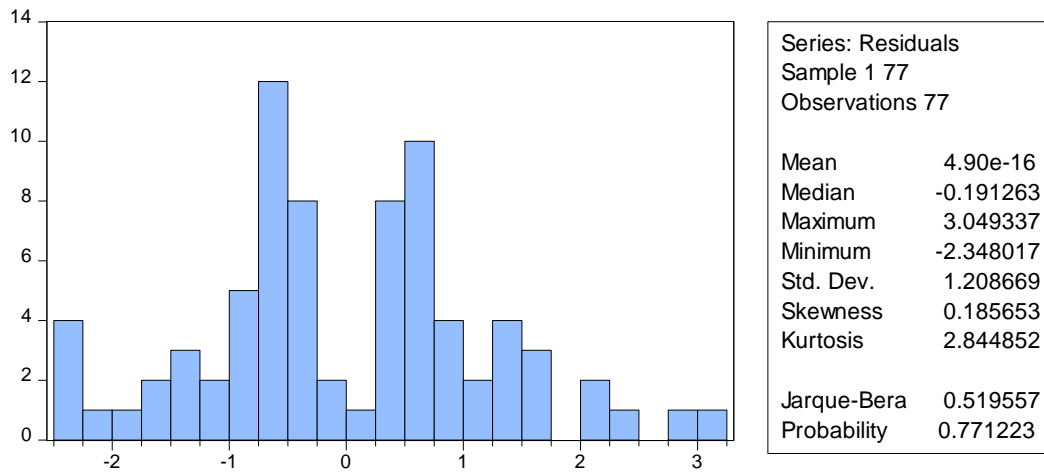
Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 11/15/17 Time: 16:01
Sample: 1 77
Included observations: 77

R-squared	0.483564	Mean dependent var	16.44156
Adjusted R-squared	0.462341	S.D. dependent var	1.681897
S.E. of regression	1.233255	Akaike info criterion	3.307741
Sum squared resid	111.0270	Schwarz criterion	3.429497
Log likelihood	-123.3480	Hannan-Quinn criter.	3.356443
F-statistic	22.78449	Durbin-Watson stat	1.798922
Prob(F-statistic)	0.000000		

LAMPIRAN 9

Hasil Uji Normalitas

(Olah data Eviews 10.0)



LAMPIRAN 10

Hasil Uji Multikolinearitas

(Olah data Eviews 10.0)

	X1	X2	X3
X1	1.000000	0.268146	0.608184
X2	0.268146	1.000000	0.435177
X3	0.608184	0.435177	1.000000

LAMPIRAN 11

Hasil Uji Heteroskedastisitas

(Olah data Eviews 10.0)

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	1.007875	Prob. F(3,73)	0.3943
Obs*R-squared	3.062457	Prob. Chi-Square(3)	0.3821
Scaled explained SS	2.539018	Prob. Chi-Square(3)	0.4683

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 11/18/17 Time: 20:15

Sample: 1 77

Included observations: 77

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.515643	1.486965	1.019287	0.3114
X1^2	0.004998	0.003840	1.301829	0.1971
X2^2	-0.003000	0.002921	-1.027320	0.3077
X3^2	-0.002002	0.003378	-0.592711	0.5552
R-squared	0.039772	Mean dependent var	1.441909	
Adjusted R-squared	0.000311	S.D. dependent var	1.971320	
S.E. of regression	1.971014	Akaike info criterion	4.245523	
Sum squared resid	283.5974	Schwarz criterion	4.367280	
Log likelihood	-159.4527	Hannan-Quinn criter.	4.294225	
F-statistic	1.007875	Durbin-Watson stat	1.565557	
Prob(F-statistic)	0.394286			

LAMPIRAN 12

Hasil Uji Autokorelasi

(Olah data Eviews 10.0)

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.318077	Prob. F(2,71)	0.7286
Obs*R-squared	0.683788	Prob. Chi-Square(2)	0.7104

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 11/18/17 Time: 20:17

Sample: 1 77

Included observations: 77

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.009939	1.826150	0.005443	0.9957
X1	-0.000875	0.094814	-0.009223	0.9927
X2	-0.004756	0.074164	-0.064125	0.9491
X3	0.005406	0.070036	0.077186	0.9387
RESID(-1)	0.091061	0.119009	0.765157	0.4467
RESID(-2)	0.020008	0.121287	0.164961	0.8694

R-squared	0.008880	Mean dependent var	4.90E-16
Adjusted R-squared	-0.060917	S.D. dependent var	1.208669
S.E. of regression	1.244939	Akaike info criterion	3.350769
Sum squared resid	110.0410	Schwarz criterion	3.533403
Log likelihood	-123.0046	Hannan-Quinn criter.	3.423821
F-statistic	0.127231	Durbin-Watson stat	1.979744
Prob(F-statistic)	0.985771		

LAMPIRAN 13

Tabel F-Statistik

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilitas = 0,05															
df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80

LAMPIRAN 14

Tabel t-statistik

Titik Persentase Distribusi t (df = 61 – 80)

Pr \ df	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

LAMPIRAN 15

Tabel Durbin Watson

Tabel Durbin-Watson (DW), $\alpha = 5\%$

n	k=1		k=2		k=3		k=4		k=5	
	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU
71	1.5865	1.6435	1.5577	1.6733	1.5284	1.7041	1.4987	1.7358	1.4685	1.7685
72	1.5895	1.6457	1.5611	1.6751	1.5323	1.7054	1.5029	1.7366	1.4732	1.7688
73	1.5924	1.6479	1.5645	1.6768	1.5360	1.7067	1.5071	1.7375	1.4778	1.7691
74	1.5953	1.6500	1.5677	1.6785	1.5397	1.7079	1.5112	1.7383	1.4822	1.7694
75	1.5981	1.6521	1.5709	1.6802	1.5432	1.7092	1.5151	1.7390	1.4866	1.7698
76	1.6009	1.6541	1.5740	1.6819	1.5467	1.7104	1.5190	1.7399	1.4909	1.7701
77	1.6036	1.6561	1.5771	1.6835	1.5502	1.7117	1.5228	1.7407	1.4950	1.7704
78	1.6063	1.6581	1.5801	1.6851	1.5535	1.7129	1.5265	1.7415	1.4991	1.7708
79	1.6089	1.6601	1.5830	1.6867	1.5568	1.7141	1.5302	1.7423	1.5031	1.7712
80	1.6114	1.6620	1.5859	1.6882	1.5600	1.7153	1.5337	1.7430	1.5070	1.7716

LAMPIRAN 16
HASIL WAWANCARA
(PEMILIK USAHA)

No	Nama Responden	Pertanyaan	Hasil Wawancara	Kesimpulan
1	Ibu Warsi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Ya ada. Ya sangat memengaruhi mbak.	Hasil wawancara penulis dengan Ibu Warsi dapat disimpulkan bahwa menurut Ibu Warsi produktivitas tenaga kerja sangat memengaruhi usaha gentengnya. Jam kerja tenaga kerja dimulai dari jam 06.00 pagi sampai dengan 17.00 WIB. Tenaga kerja yang dimiliki oleh Ibu Warsi merupakan tenaga kerja tetap. Menurut Ibu Warsi usaha genteng yang sudah dimulai sejak lama ini sudah menjadi selera konsumen masyarakat. Untuk pemasarnya pembeli datang sendiri ke rumah Ibu Warsi dengan harga yang tergantung pasaran pada saat itu. Kendala usaha genteng Ibu Warsi yaitu cuaca. Modal awal untuk pembangunan genteng tersebut Ibu Warsi utang dari bank BRI tetapi untuk usaha genteng ini Ibu Warsi tidak melakukan Pembukuan
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada kriteria mbak. Keterampilan menyesuaikan, belajar lama-lama menjadi pintar. Jam kerjanya sehari penuh, jam 06.00 – 17.00 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Tetap mbak.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah	Sudah, kalau tidak begitu tidak laku.	

		sesuai dengan selera konsumen?		keuangan. Harga bahan baku tanahnya per- engkel 1 dam bias mencapai Rp 425.000,00 dan berasalh dari Desa Talesan. Menurut Ibu Warsi sampai saat ini pemerintah belum membantu dalam kegiatan pengembangan usaha gentengnya dan masih menggunakan tenaga manual yaitu mesin press untuk mencetak gentengnya. Untuk pembeli sendiri Ibu Warsi sudah mempunyai langganan.
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Pembeli langsung mencari sendiri kerumah mbak. Jauh-jauh dari jawa timur-an membeli genteng kesini. Kadang genteng ditaruh di toko-toko bangunan.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Naik turun tergantung pasaran. Tergantung musim juga tergantung pasaran mbak.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Ya yang paling menguntungkan tadi mbak, konsumen mencari sendiri kerumah lah mbak. Kalau yang merugikan ya tidak ada, kalau murah-murah ya nanti bangkrut, ya harus standar.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu	Kendalanya ya hujan tidak ada panas, bisa mencetak tapi tidak bisa menjemur.	

		ini?		
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Modal ya utang BRI. Modal dari orangtua tidak ada karena sudah meninggal mbak.	
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Halah tidak. Tidak telaten mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Tanahnya kalau satu engkel satu dam itu Rp 425.000,00. Bahan bakunya dari desa sini saja. Dari luar daerah juga tapi yang lokasinya dekat.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak mbak. Tidak memberikan bantuan gitu kok. Kalau dulu pernah mbak, sudah beberapa tahun yang lalu, sudah lama waktu genteng harganya masih Rp 200.000,00.	
		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern	Tidak mbak. Hidrolik itu jarang, lebih enak manual.	

		seperti mesin press hidrolik?		
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Halah tidak apa-apa. Biasa mbak kan rezeki sudah sendiri-sendiri, orang sama-sama usaha kok.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak mbak, kalau sudah langganan ya sudah tahu dan cocok barangnya.	
2	Ibu Narmi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Memengaruhi. Jadi kalau untuk saya memberikan motivasi kepada karyawan itu sangat diperlukan.	Hasil wawancara penulis dengan Ibu Narmi yaitu dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja sangat memengaruhi usaha gentengnya. Ibu Narmi selaku pemilik usaha berusaha untuk selalu memotivasi karyawannya dalam melakukan pekerjaannya sehingga produktivitasnya akan semakin meningkat. Dalam merekrut karyawannya Ibu Narmi tidak memberikan criteria apapun dan sampai saat ini karyawannya tetap semua. Untuk memasarkan gentengnya Ibu Narmi menjualnya ke toko-toko material dan harganya berkisar antara Rp 1.000.000,00 sampai dengan Rp 1.100.000,00. Untuk harga bahan baku
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada kriteria mbak. Kalau lama jam kerja itu ya semuanya karyawan soalnya borongan. Kalau disini biasanya paling jam 05.30 sudah mulai sampai jam 16.00 WIB. Jadi kalau borongan itu kerjanya sesukanya gitu. Kalau pengen hasil gentengnya banyak ya	

			mulainya pagi sampai sore, kalau pengennya sedikit ya mulainya agak siang gitu mbak.	genteng mulai dari tanahnya 1 engkel kecil itu Rp 240.000,00 kalau untuk per-dam Rp 400.000,00. Untuk mesin Ibu Narmi lebih memilih menggunakan mesin press manual daripada mesin press hidrolik, alasannya yaitu mesin press hidrolik lebih lama daripada manual. Tanggapan Ibu Narmi tentang ancaman industri sejenis yaitu Ibu Narmi merasa bersyukur karena walaupun banyak industry sejenis tetapi genteng miliknya tetap laku dan sudah memiliki banyak langganan.
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Itu tergantung yang kerja mbak kalau betah. Itu yang kerja disini sudah betah mbak, kadang kalau tidak betah itu paling cuma 10 hari, 1 bulan terus pindah gitu.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah. Ini yang disukai pembeli itu ya, istilahnya itu garuda, sudah senang.	
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Dulu itu Bapak ke toko-toko ya ada, kadang pembeli datang terus nanti sebelah-sebelahnya juga ikut beli gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Itu mbak kalau harga itu ya tergantung yang punya, kalau keburu butuh ya Rp 1.000.000,00 dikasih,	

			kalau tidak keburu butuh ya Rp 1.100.00,00 dikasih kayak gitu.
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Gimana ya mbak. Ya itu sama aja mbak, kalau pembeli datang sendiri ya agak lumayan, kadang harganya bisa dinaikkan gitu. Kalau yang merugikan tidak ada mbak.
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya itu ya cuma dapat hasil sedikit yang tidak memuaskan, sama kalau musim hujan ini sulit dapat panasnya, jadi agak lama mbak. He he he.
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Modal awal itu kaya city kaya gitu mbak, kalau tidak punya uang ya dipinjami yang punya mobil city itu. Nanti dikasih dulu, kalau habis bakar nanti dikasih gitu. Paling

			bayar separunya gitu mbak. He he he.
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak mbak.
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Seumpamanya city itu yang engkel kecil 1 rit Rp 240.000,00, kalau yang dam itu Rp 400.000,00. Soalnya city itu ada 2 jenis loh mbak, dikasih dam nanti dicampur sama engkel gitu. Sekarang itu kalau 1 city itu tidak memuaskan jadi dicariin campuran gitu biar bagus. Bahan bakunya beli mbak, dari daerah sini saja tidak pernah ke luar daerah.
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak ada mbak. Seumpama ada operasi untuk pinjaman tukang genteng gitu juga tidak ada mbak. Tidak tau,

			tidak ada yang mengajukan mbak. He he he.	
		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tidak mbak. Sini dulu juga ada lho mbak, didaerah sini tapi sudah dijual. Bagus saja kalau disini. Banyak yang bikin, tapi ya alhamdulillah semua itu ya laku . He he he.	
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Bagus saja kalau disini. Banyak yang bikin, tapi ya alhamdulillah semua itu ya laku . He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak mbak kalau pembeli itu. Kalau sudah beli kesini ya saudaranya beli ya dikasih tau kesini. Kalau tetangganya ada yang betah ya dikasih tau juga kesini. Bapak itu kalau ke daerah Magetan, Jawa Timur itu kalau ada yang beli paling ya di telepon.	

3	Bapak Larto	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Memengaruhi mbak.	<p>Hasil wawancara penulis dengan Bapak Larto dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng. Untuk kriteria Bapak Larto tidak menetapkan kriteria khusus untuk merekrut tenaga kerjanya yang penting bias mencetak dan tenaga kerjanya sampai saat ini masih tetap. Jam kerja dari jam 07.00 pagi sampai jam 17.00 WIB. Cara menetapkan harga genteng Bapak Larto lebih mengikuti kepada standar pasarnya dan untuk bahan baku tanah litany bias mencapai Rp1.400.000,00 untuk 7 ritnya. Tetapi Bapak Larto tidak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha gentengnya. Dan untuk pembeli sendiri sudah memiliki langganan, jadi pembeli datang sendiri ke tempat Bapak Larto.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada mbak, yang penting bisa mencetak. Lama bekerja itu ya jam 07.00 pagi sampai jam 17.00 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap terus mbak. Tapi ya kadang ada libur juga.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah mbak.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Disini itu mbak, penjual-penjual itu yang bawa. Kayak makelar gitu sudah ada yang ngambilin gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Cara menetapkan ya nurut pasaran nurut temannya. Maksudnya	

			ya standarnya segini ya nurut temannya gitu.
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya kalau yang menguntungkan harganya mahal ya sudah untung. He he he. Kalau yang merugikan harganya turun ya rugi. Kalau musim hujan ya harganya turun.
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Ya hujan mbak mendung. Kalau laku ya tetap laku mbak.
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Halah utang-utangan dulu mbak. He he he.
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak itu mbak.
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Halah banyak mbak tidak bisa dihitung. Kalau 7 rit ya bisa Rp 1.400.000,00. Bahan bakunya dari sini saja mbak, lingkungan sini,

			tidak luar daerah.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak ini mbak. Sendiri.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Kalau gratis ya beralih. He he he. Maksudnya kalau dibantu dari pemerintah terus cuma nebus berapa gitu ya mau, tapi kalau disuruh beli ya mahal. Kalau modalnya ada ya pakai hidrolik mbak, soalnya enak dipakai.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tidak ada ancaman mbak. Kalau banyak gini malah senang. Kalau bersaing itu semakin banyak semakin lancar, tapi kalau sedikit kan tidak lancar. Misalnya saya di daerah sini terkenal terus saya buka di daerah lain itu nanti malah tidak terkenal	

			mbak, mesti larinya kesini mbak. Jadi kalau temannya tidak bisa itu pengen biar bisa gitu.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak mbak. Ya pembeli itu cari yang bagus yang pasti.	
4	Ibu Parti	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Ya memengaruhi dek.	<p>Hasil wawancara penulis dengan Ibu Parti dapat disimpulkan yaitu produktivitas tenaga kerja pada industry Ibu Parti memengaruhi usaha gentengnya. Untuk kriteria Ibu Parti tidak menentukan kriteria khusus untuk karyawannya yang ingin bekerja dan sampai saat ini karyawannya masih tetap. Produk genteng yang diproduksi oleh Ibu Parti sudah sesuai dengan selera konsumen hal ini dapat dilihat bahwa Ibu Parti sudah mempunyai langganan. Untuk modal awalnya Ibu Parti pinjam ke Danamon. Mesin pencetak gentengnya juga masih menggunakan mesin manual.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada. Lama kerja itu tergantung pekerja.	
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Kadang-kadang masuk, tapi ya pekerjanya tetap.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Ya sudah dek. He he he.	
		Bagaimana Ibu memasarkan	Pemasaran itu ya	

		produk genteng?	kadang-kadang kan itu ada orang mencari kesini. Nanti ada orang yang pesan dari toko gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya sesuai itu lingkungan. Sama.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Menguntungkan ya orang yang cari sendiri kesini dek. Ya kalau merugikan ya ada nanti kalau hujan.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Lha nanti kalau hujan, nanti pemasarannya kan juga turun.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Dari danamon dulu dek pinjam.	
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak dek.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Per- 1000 tidak mesti tergantung musimnya sama harga pasaran. Bahan baku dari daerah	

			sini saja.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Belum.	
		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Ya pengen coba dulu dek. Tapi ya belum pernah pakai, masih pakai manual.	
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Ya ini kan sama-sama. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Ya biasanya tidak dek. Sudah langganan.	
5	Bapak Sarji	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya ada pengaruhnya mbak. Semakin baik produktivitasnya semakin bagus keuntungan dari usaha genteng saya.	Hasil Wawancara penulis dengan Bapak Sarji dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja mempunyai pengaruh terhadap usaha gentengnya karena semakin baik produktivitas tenaga kerjanya maka semakin bagus pula keuntungan dari usaha genteng tersebut. Kriteria untuk merekrut tenaga
		Apakah ada kriteria khusus dalam	Tidak ada mbak. Lama jam kerja kan sistemnya borongan mbak,	

		merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	sesuka karyawan berangkatnya.	kerja tidak ada dan karyawannya tetap semua. Untuk produk genteng Bapak Sarji ini sudah sesuai dengan selera konsumen, tetapi untuk pemasarannya masih dipasarkan sendiri atau mencari pasaran sendiri. Untuk kendalanya yaitu bahan baku yang tidak bagus sehingga dapat menghasilkan genteng yang rusak dan harga bahan bakunya untuk tanah 1 ritnya Rp 250.000,00. Mesin yang digunakan Bapak Sarji masih manual, karena mesin press hidrolik menurut Bapak Sarji malah merugikan.
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap semua mbak.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Ya sebagian ya sudah selera, sebagian ya belum.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Disini itu masih dipasarkan sendiri mbak. Jadi masih cari pasaran sendiri.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Kalau harga produk itu tidak sama, masih acak-acakan. Pokoknya yang butuh uang ya agak murah gitu.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Yang menguntungkan ya dijual agak mahal, jadi biar ada sisa banyak gitu. Kalau yang merugikan yang bahannya jelek, kan banyak yang pecah. Begitu.	
		Kendala apa saja	Kendalanya yang pasti	

		yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	ya bahannya itu mbak, kalau bahannya dapat yang jelek ya rusak, itu kan ruginya banyak. Kan beda sama bata itu, kalau bata tidak ada kerusakannya. Kalau genteng rusak tidak bisa diolah lagi, ya paling dijual separuh harga tidak ada. Kan sekarang paling tidak harganya Rp 1.100.000,00, nanti kalau sudah ada yang pecah paling-paling tinggal Rp 300.000,00 atau Rp 350.000,00 kayak gitu.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	O.. dari sendiri. Pokoknya berdiri sendiri. Tidak dari orangtua.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak ada.	
		Berapa harga bahan baku	Itu per- rit nya mobil itu	

		genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Rp 250.000,00. Bahan bakunya hanya dari sekitar Desa Talesan, dari luar daerah juga tapi ya cuma beda kelurahan gitu.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Dulu ada. Tapi sekarang tidak ada.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Kalau hidrolik itu saya tidak pengaruh mbak. Soalnya rugi, orang dapatnya juga sama saja, kalau hanya 1 orang tidak bisa kok mbak, soalnya pakai solar, solarnya dobel ada disel sama yang buat ngelap itu masih sama saja. Rugi buat saya kalau pakai hidrolik.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri	Tidak ada ancaman, biasa saja . Yang pasti kalau yang lain laku ya biarin, kalau saya	

		sejenis?	belum ya biarin saja gitu. Kalau saya pemasarannya sampai tandon gitu jarang.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Biasanya saya juga tidak. Jadinya kalau sudah ada orang kesini ya sudah langganan.	
6	Bapak Harso Sidi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ada mbak kalau pengaruhnya. Kan keterampilannya harus dilatih.	<p>Hasil wawancara penulis dengan Bapak Harso Sidi dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha gentengnya, karena keterampilan karyawan dalam bekerja harus dilatih. Untuk kriteria tenaga kerja tidak ada dan jam kerja menggunakan system borongan jadi sesuka karyawannya ingin bekerja dari jam berapa sampai jam berapa. Pemasarannya, konsumen mencari sendiri kerumah Bapak Harso dan harganya bias mencapai Rp 1.000.000,00. Kendala dalam usaha genteng Bapak Harso ini yaitu terkadang mendapat tanah yang kurang bagus, sehingga harga jualnya dapat berkurang. Tetapi untuk pembeli Bapak Harso sudah memiliki langganan.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada mbak. Lama jam kerja ya sesukanya karyawannya soalnya sistem borongan.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Ya kadang tetap kadang tidak mbak. Kalau tidak betah ya ganti. Yang tetap ya hanya kita sendiri. He he he.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan	Ya sudah, orang selernya juga seperti itu. Dari tahun 1985 saya mbak langsung	

		selera konsumen?	press ini.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Memasarkannya ya orang-orang yang cari itu kok. Mencari sendiri, lha gimana saya tidak punya langganan toko. Kalau teman-teman sebagian ya punya langganan tapi saya yang duluan buka genteng ini malah tidak punya, soalnya saya kan itungannya laris kan mbak jadi banyak yang kesini gitu. Tidak mesti mbak. Cara menetapkan kalau ramai ya naik kalau sepi turun. Cuma gitu tok, tidak bisa menetapkan harga. Lha gimana kalau ditetapkan ya tidak laku, terus tidak bisa makan, tidak jalan.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Tidak mesti mbak. Cara menetapkan kalau ramai ya naik kalau sepi turun. Cuma gitu tok,	

			tidak bisa menetapkan harga. Lha gimana kalau ditetapkan ya tidak laku, terus tidak bisa makan, tidak jalan.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya kalau untungnya kalau harga bisa Rp 1.000.000,00 naik ya untung mbak, tapi kalau Rp 1.000.000,00 turun ya tetap rugi.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Halah ya dulu saya tidak sampai utang Bank kok mbak. Ya cuma jalan sedikit demi sedikit buat modal. Kalau seperti saya ini orang lama kok mbak jadi sedikit demi sedikit.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Halah ya dulu saya tidak sampai utang Bank kok mbak. Ya cuma jalan sedikit demi sedikit buat modal. Kalau seperti saya ini orang lama kok mbak jadi sedikit demi	

			sedikit.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	1 rit itu Rp 250.000,00 atau Rp 240.000,00 kayak gitu. Rata-rata ya Rp 250.000,00 kalau tanahnya bagus 1 engkel. Tidak mesti mbak bahan bakunya, sedapatnya mbak, yang paling sering ya masih di daerah Talesan masih banyak.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Kalau dulu pernah dibantu mbak. Sudah lama dari tahun berapa ya, lupa mbak sudah lama. Dulu pernah dibantu pembuatan tungku perdukuk satu-satu, tapi sekarang sudah bubar. Sekarang ya tidak dibantu membuat genteng. Dulu pernah ada mbak 70 juta dijadikan 4 kelurahan, dukuh Jajar, Kengkeng, Nadi, sama Talesan.	
		Apakah Bapak	Tidak mbak, tidak	

		akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	jalan. Penyebabnya itu mbak lama, imbang cepat sama yang manual, hasilnya juga imbang, malah kadang hasilnya banyak yang manual.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tidak mbak, ancaman apa. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak mbak. Sudah langganan. Pokoknya langganan saya itu ya cuma penjual kecil-kecil itu mbak.	
7	Bapak Sardi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya memengaruhi.	Hasil wawancara dengan Bapak Sardi dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha gentengnya. Untuk tenaga kerjanya tetap semua dan bekerja dari jam 07.00 sampai jam 16.00 WIB. Pemasaran genteng Bapak Sardi ini dipasarkan sendiri, jadi lebih menguntungkan. Harga bahan bakunya 1 engkel mencapai Rp 240.000,00 dan berasal dari Dusun Nadi, Talesan. Untuk mesin, Bapak
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada mbak. Jam kerja ya jam 07.00 sampai 16.00 WIB.	

		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap mbak kalau ini.	Sardi ingin menggunakan mesin yang lebih modern yaitu mesin press hidrolik. Jadi, menurut Bapak Sardi karyawan akan lebih nyaman dengan mesin modern daripada mesin manual sehingga bias meningkatkan produktivitas karyawannya.
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah mbak.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Kalau itu gini mbak pemasarannya ya kerjasama dengan teman-temannya.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Harganya ya tetap Rp 1.000.000,00.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Caranya yang menguntungkan ya memasarkan sendiri mbak. Kalau yang merugikan ya ada mbak waktu hujan menurunkan harga.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Walah.. kendalanya banyak ini mbak. Ya asalnya dari tanah yang tidak bisa dibuat mbak jadi nanti gentengnya jelek.	

		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Awalnya ya dari pribadi mbak.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak mbak. He he he.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Bahannya itu 1 engkel Rp 240.000,00 per-ritnya. Bahannya dari sini saja dari Nadi, Talesan.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Dulu dibantu mbak, sekarang tidak.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Pengennya beralih mbak, sudah tidak jenak. Mungkin kalau diganti mesin hidrolik produktivitas karyawan dapat meningkat. He he he.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri	Tidak ada ancaman mbak, biasa saja.	

		sejenis?		
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Kalau disini sudah ada langganan mbak.	
8	Ibu Riyani	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Kalau mempengaruhi ya pasti memengaruhi mbak. Misalnya pada saat upah dinaikkan maka produktivitas karyawan meningkat dan berpengaruh terhadap usaha genteng saya juga.	<p>Hasil wawancara penulis dengan Ibu Riyani dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha gentengnya, hal ini dapat dijelaskan bahwa pada saat upah karyawan naik maka produktivitas akan meningkat sehingga berdampak positif pada usaha genteng Ibu Riyani. Untuk merekrut karyawan, Ibu Riyani tidak menentukan kriteria apapun dan karyawan yang saat ini ada tetap semua. Produk gentengnya sudah termasuk selera konsumen dan sudah mempunyai langganan. Untuk menetapkan harga Ibu Riyani melihat konsumen pada saat membeli, jadi apabila semakin banyak pembeli maka semakin tinggi harga gentengnya. Untuk harga tanahnya 1 mobil engkel Rp 250.000,00.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada mbak. Ini kan tidak di jam-jam harus jam 07.00 gitu tidak mbak. Kalau sudah capek ya kadang jam 15.00 jam 16.00 gitu sudah istirahat.	
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Tetap mbak.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah	Sudah mbak.	

		sesuai dengan selera konsumen?		
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Kadang kan ya ada orang yang pesan kesini mbak. Kadang ya di blantik (makelar).	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Harganya ya tergantung itu mbak, maksudnya tergantung yang cari. Kalau semakin banyak yang cari kan otomatis genteng harganya naik.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Yang paling menguntungkan ya kalau ada orang yang mencari kesini. Kalau yang merugikan tidak ada, tapi kadang mepet gitu.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya itu mbak kadang tanahnya yang kurang bagus, itu kalau dijemur banyak yang rusak.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Modal awalnya dari tabungan mbak. Sebagian ya dari utang, tidak dari orangtua, tapi	

			usaha sendiri.
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak lah mbak.
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Tanahnya kalau 1 mobil engkel itu Rp 250.000,00. Bahan bakunya dari Talesan sini.
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak mbak. He he he.
		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Emmm, soalnya harganya tinggi mbak. He he he. Sebenarnya pengennya ya yang canggih mbak, tapi gara-gara harganya tinggi jadinya kan lebih baik pakai manual.
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Kalau menurut saya tidak ada ancaman mbak. Rezeki kan sudah ada yang ngatur, kalau dasarnya sudah rezeki ya caranya kesini

			gitu. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Ini kan sudah langganan mbak. Kalau sudah tahu kualitasnya kan ya sudah langganan. He he he.	
9	Bapak Agus	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Pengaruh positif ya ada, pengennya ya produktivitasnya meningkat.	<p>Hasil wawancara dengan Bapak Agus dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja berpengaruh positif terhadap usaha genteng. Untuk jam kerja karyawan tidak mesti dan karyawannya semua tetap. Untuk pemasaran pembeli datang langsung ke penjual dan harganya minimal Rp 1.100.000,00. Pemasaran yang menguntungkan menurut Bapak Agus adalah genteng dikirim sendiri ke konsumen, sehingga apabila melalui makelar itu akan merugikan perusahaan. Harga bahan bakunya dapat mencapai Rp 250.000,00 itu per- rit tanahnya dan berasal dari Desa Talesan. Untuk teknologi pembuat genteng tergantung mana yang lebih cepat sehingga dapat meningkatkan produktivitasnya.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada. Jam kerjanya tidak mesti. Kadang jam kerjanya tidak pasti, kadang jam 06.00 , ada yang jam 07.00, tapi maksimalnya sore jam 16.00 sampai 16.30 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Ya tetap.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah	Ya mestinya iya mbak.	

		sesuai dengan selera konsumen?		
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Kalau memasarkan saya tidak memasarkan mbak, soalnya pembeli itu datang kesini.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Caranya ya pandai-pandainya menawar. Tapi ya minimal Rp 1.100.00,00.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Menguntungkan itu kirim sendiri. Kalau merugikan itu di blantik (makelar).	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Kendalanya pertama ada dibahan, kedua tenaga kerja, ketiga cuaca.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Dari utang. Jujur kok. He he he.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Kalau melakukan pembukuan jarang.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana	1 ritnya Rp 250.000,00. Bahan bakunya dari wilayah sini.	

		bahan baku tersebut didapatkan?		
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Belum. Pengennya ya dibantu.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tapi kalau lebih cepat itu saya ya Inshaallah ya beralih. Tapi kalau sama yang manual cepat yang manual saya tidak beralih.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Kalau kaya gitu tiap musim kemarau itu habis semua, satu wilayah habisnya bareng semua. Ancamannya ya tidak ada.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Jarang mbak. Sudah langganan.	
10	Bapak Reboanto	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi	Ya berpengaruh mbak. Dari faktor pengalaman kerjanya itu bisa memengaruhi, faktor	Hasil wawancara dengan Bapak Reboanto dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng, hal tersebut dapat

		usaha genteng Bapak?	kompensasi juga seperti itu.	dijelaskan bahwa dari faktor pengalaman kerjanya maupun dari faktor kompensasinya. Untuk merekrut tenaga kerja Bapak Reboanto tidak menentukan kriteria khusus dan jam kerjanya dari jam 08.00 pagi. Sedangkan produk gentengnya sudah sesuai dengan selera konsumen, hal ini dapat dibuktikan bahwa Bapak Reboanto sudah memiliki langganan. Harga bahan baku genteng 1 ritnya Rp 240.000,00 dan diambil dari daerah sekitar. Sampai saat ini pemerintah belum membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng, oleh karena itu pemerintah perlu ikut campur dalam proses pengembangan industry genteng disini.
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada mbak. Mulainya ya tidak mesti mbak. Kadang habis subuh kadang jam 08.00, kadang ya jam 07.00 sampai jam 11.00 ditinggal dulu cari rumput. Terus mulai lagi jam 13.00 lagi.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap semua mbak. He he he. Kadang ya dikerjakan sama istri, anak, sama saya ,jadi sekeluarga gitu mbak.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Ya alhamdulillah ya sesuai selera mbak.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Kalau pemasaran ini ya kadang ke toko material ada yang beli kesini, nanti kalau ada kekurangan ngambil ke tetangga yang masih punya stok, seperti itu	

			mbak pemasarannya.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya nanti tinggal kalau harga itu tidak pasti. Kadang harganya Rp 1.000.000,00 . Kalau yang beli toko material ya harganya Rp 1.000.000,00, tapi kalau dari pembeli ya Rp 1.100.000,00.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Menguntungkan ya pembeli datang kesini. Merugikan tidak ada.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Kendalanya itu ya itu angin. Gampangnya kalau panasnya terik terus tiba-tiba mendung ya hasilnya tidak bagus.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Ini mandiri mbak. Dulu anak cowok saya itu saya suruh kerja di Jakarta tapi dia pengennya lebih baik membuka usaha industri genteng di rumah seperti yang lainnya mbak, terus ya saya layani mbak	

			sampai saat ini. He he he. Modal awalnya ya dari jual sapi. Ini tanahnya tanah sendiri mbak tapi juga dicampur sama tanah yang lain.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	1 ritnya itu Rp 240.000,00 itu kalau ambil 1 engkel. Kalau bahan bakunya itu acak mbak, itu dari Purwantoro ada, Giriharjo ada, Watubonang Badegan juga ada. Tapi saya carinya di luar daerah di Bakalan. Itu nanti dicampur mbak, 3 tanah dicampur.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan	Belum mbak. Kemungkinan belum mengajukan proposal.	

		pengembangan industri genteng?	Ini saya juga baru 3 tahun buat genteng.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tidak mbak. Tapi kalau dapat bantuan ya mau. Sebenarnya pakai hidrolik itu hasilnya lumayan tapi ya itu mbak masih enak pakai manual.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tidak ada ancaman mbak. Disini itu kalau misal menggilas itu gantian mbak. Jadi gantian mbak, saya sama ponakan saya juga gantian.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak mbak. Sudah ada langganan.	
11	Bapak Suparyadi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Kalau memengaruhi itu iya mbak. Bisa dari faktor jumlah tanggungan keluarga, faktor masa kerja itu mempengaruhi.	Hasil wawancara dengan Bapak Suparyadi dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja dapat memengaruhi usaha genteng, bias dilihat bahwa faktor jumlah tanggungan keluarga dan juga factor masa kerja karyawan. Hal ini dijelaskan bahwa jam kerja karyawan dari pagi sampai sore,
		Apakah ada kriteria	Kalau ada orang kesini bilang	

		khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	mencari kerja ya saya terima tanpa syarat mbak, paling syaratnya cuma mau kerja gitu dan tekun. He he he. Jam kerja tergantung yang kerja mbak, mau kerja dari pagi sampai sore ya tidak apa-apa. Itu kan sistemnya kejar target, mencetak ribuan genteng.	karena sistemnya kejar target. Untuk merekrut karyawan Bapak Suparyadi tidak menentukan kriteria apapun, hanya saja karyawan tersebut harus rajin bekerja dan tekun. Untuk menetapkan harga produk khusus untuk langganan sebesar Rp 1.000.000,00 dan apabila bukan langganan harganya bias mencapai Rp 1.100.000,00 atau Rp 1.200.000,00. Sedangkan untuk kendala yaitu pada saat musim hujan dan untuk harga bahan tanahnya per- ritnya Rp 280.000,00 untuk satu engkel, untuk dam truk Rp 460.000,00. Untuk pembeli itu sendiri yaitu tergantung selera, jadi apabila tidak sesuai selera pembeli akan berpindah perusahaan.
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap mbak.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Alhamdulillah mbak. Kalau konsumen belum begitu banyak, tapi ya sudah jalan gitu mbak. He he he. Ini kan usaha saya masih baru, pelan-pelan gitu mbak. Ibaratnya kan saya dagang mangkal gitu.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Memasarkan produk genteng itu peminat sudah mencari sendiri kesini mbak. Jadi, misalnya pembeli itu mau cari genteng di daerah lain terus disana	

			<p>pas telat nanti larinya kesini, nanti kalau disini tidak ada ya larinya ke yang lain gitu. Jadi sistemnya jaringan mbak, dicari mana yang ada. Kalau menetapkan harga genteng itu kadang tergantung pembeli. Kalau pembeli itu langganan saya kasih harga Rp 1.000.000,00, tapi kalau itu oranglain belum pernah langganan ya harganya bisa lebih, misalnya Rp 1.100.000,00 atau Rp 1.200.000,00 gitu mbak. Jadi tidak bisa ditetapkan.</p>	
		<p>Bagaimana menetapkan harga produk genteng?</p>	<p>Kalau menetapkan harga genteng itu kadang tergantung pembeli. Kalau pembeli itu langganan saya kasih harga Rp 1.000.000,00, tapi kalau</p>	

			itu ornglain belum pernah langganan ya harganya bisa lebih, misalnya Rp 1.100.000,00 atau Rp 1.200.000,00 gitu mbak. Jadi tidak bisa ditetapkan.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya itu tadi dari pembeli. Kalau orang itu bukan langganan dan kesini langsung itu harganya bisa naik. Ya tergantung pintarnya pedagang menawarkan sama peminat dari yang mau beli itu srek sama cocok harganya. Kayaknya kalau yang merugikan itu tidak ada mbak, jadi misalnya keuntungan itu ada sedang, ada lebih, terus ada pas-pasan, tapi kalau keuntungan itu sepertinya tidak bisa dipastikan, bisa jadi turun naik.	

		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Kendala waktu membuat genteng itu ya pas musim hujan. He he he. Mau jemur halamannya becek, terus lembab, terus keadaan mendung gitu tenaganya terkuras.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Modalnya macam-macam mbak. He he he. Terutama modalnya paling utama itu niat dan tekad, tapi kalau modal uang itu ya biasa mbak utang-utangan gitu mbak.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Belum mbak. Masalahnya baru mulai mbak belum ada 1 tahun. He he he.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Harga tanahnya per- rit truk itu mbak ada yang Rp 280.000,00 1 engkel, kalau dam truk kayak gitu ada yang Rp 460.000,00. Kalau tanah itu dari daerah	

			Talesan sini.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Belum, masih mandiri mbak. He he he.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Kalau mesin hidrolik itu kalau saya sepertinya malah kurang cepat, malah lebih cocok tenaga manusia. Tapi kalau ada yang perhatian dari atasan, dari dinas perhubungan ekonomi itu misalnya saya ada yang mengajukan ini tentang ada usaha genteng yang asalnya masih mandiri sepertinya masih kocak-kacir kayak gitu siapa tahu ada yang mau bantu ya alhamdulillah. He he he. Tapi ya saya lebih srek sama yang manual mbak. Kalau hidrolik itu saya pernah	

			<p>ngalami buat, malah pendapatannya kecil mbak. Jadi hidrolik itu sistemnya lama, asalnya kan dari setrum terus angin, kalau pakai manual hanya ditekan langsung jadi.</p>	
		<p>Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?</p>	<p>Tidak ada ancaman mbak. Kalau wilayah Talesan ini sesama pekerja menyadari, jadi tidak ada sistem saingan. Tanggapan saya ya baik mbak, tidak ada kendala apa-apa. Tapi kalau batas-batas orang lain tidak tahu mbak kan batas-batas seperti itu tidak bisa diketahui. He he he. Dari yang sudah bertahun-tahun juga tidak ada kendala apa-apa. Sehat-sehat aja gitu lah.</p>	
		<p>Apakah pembeli mudah berpindah</p>	<p>Kadang pembeli itu lihat-lihat dulu mbak,</p>	

		perusahaan dalam membeli genteng?	harganya sekian. Nanti jalan-jalan dulu, kalau disana harganya tidak cocok nanti kesini lagi. Jadi tidak tetap mbak, tidak menentukan pembeli datang kesini terus langsung minat beli genteng di tempat saya ini itu tidak. Saya menyadari kalau tukang genteng itu tidak hanya saya di daerah sini. Kalau mau cari disana ya silakan gitu. He he he.	
12	Bapak Wanto	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Kalau pengaruh itu banyak lho mbak. Ya misalkan dari unsur tenaga kerjanya itu sendiri, gaji, peralatan dan lain-lain.	Hasil wawancara dengan Bapak Wanto dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja dapat memengaruhi usaha genteng, misalkan dari unsure tenaga kerjanya itu sendiri, dari gaji, dari peralatan dan lain sebagainya. Untuk merekrut tenaga kerja, Bapak Wanto tidak menentukan criteria, tetapi walaupun tidak mempunyai keahlian yang terpenting adalah mau bekerja. Harga produk genteng ditempat Bapak Wanto ini mencapai Rp 1.300.000,00.
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Kalaupun tidak punya keahlian yang penting mau kerja. Lama kerja ya terserah tenaganya, kalau pengen hasilnya banyak ya dari pagi, sistemnya borongan mbak.	
		Apakah tenaga	Tergantung mbak.	

		kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Kalau punya utang itu tetap, kalau tidak ya acak mbak.	Sedangkan untuk pembukuan keuangan Bapak Wanto belum membuat. Harga bahan baku tanah 1 engkel bias mencapai Rp 250.000,00 dan berasal dari daerah Talesan. Menurut Bapak Wanto mesin press hidrolik bagus dan tidak masalah apabila digunakan, sehingga dengan adanya teknologi yang modern produktivitas karyawan akan meningkat.
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Kayaknya sudah. Soalnya macam-macam ya ada, macamnya tidak hanya satu.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Kalau internet tidak pakai, soalnya sudah keblokir. Ya cuma orang datang sama langganan-langganan itu, biasanya sopir-sopir itu kadang bawa waktu kirim terus nanti tetangganya pengen ya bilang mau pesan gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Tergantung pasaran mbak. Maksudnya kalau pasaran turun ya turun, tergantung banyak tidaknya yang cari. Kadang kan musim kayak gini ramai, tapi biasanya satu bulan itu dapat Rp 1.300.000,00 ya ada.	

		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Itu mbak kalau pembeli langsung datang kerumah. Kalau yang merugikan ya penjual, maksudnya itu yang makelar mbak, itu kan ada makelarnya gitu.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Kendalanya cuaca. Kalau bahan itu ya pilihannya banyak, bahan bakar ya banyak.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Modal awalnya itu ikut dari orangtua mbak.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak. Pembukuannya susah itu mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	1 engkel tanah itu Rp 250.000,00. Bahan bakunya dari sekitar sini.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak.	

		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Hidrolik ya tergantung mbak, nanti hidrolik itu kan hanya pembuatannya saja, tapi kan penggunaannya masih manual sama saja. Kecuali kalau langsung jadi itu ya minat. Kalau menurut saya ya kalau ada tidak apa-apa. Untuk teknologi yang lebih modern seperti itu mungkin dapat meningkatkan produktivitas.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tidak ada ancaman.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak. Sudah langganan, rata-rata fanatik merk mbak.	
13	Bapak Katmo	Apakah produktivitas tenaga kerja	Memengaruhi.	Hasil wawancara penulis dengan Bapak Wanto dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi

		memengaruhi usaha genteng Bapak?		usaha genteng. Tenaga kerja yang sudah bekerja merupakan tenaga kerja yang sudah tetap. Untuk produknya sudah selera konsumen, ini berarti produk yang dihasilkan oleh karyawan maupun pemilik usaha sudah maksimal. Harga bahan baku tanah liat 1 ritnya seharga Rp 250.000,00 dan berasal dari Talesan. Bapak Katmo lebih memilih mesin manual daripada mesin press hidrolik, hal itu disebabkan karena mesin manual lebih cepat daripada hidrolik. Sedangkan untuk pembeli, Bapak Katmo sudah mempunyai langganan pembeli dan biasanya pembeli datang langsung ketempat Bapak Katmo.
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Kalau kriteria tidak ada sih. Lama jam kerja ya pagi sampai sore, jam 06.00 sampai jam 17.00 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Kalau karyawan ya tidak tetap.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah banyak, pasaran sudah dari mana-mana.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Biasanya ya ditawarkan ke toko material.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Menetapkan harga ya ikut temannya, pasaran gitu.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Yang paling menguntungkan ya pembeli langsung kesini. Kalau merugikan tidak ada.	
		Kendala apa saja	Kendalanya ya cuaca.	

		yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?		
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Modal sendiri.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Belum mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Tanah liat 1 rit Rp 250.000,00. Bahan bakunya dari sekitar Talesan sini.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tidak.	
		Bagaimana Bapak menanggapi	Tidak ada ancaman mbak, biasa saja.	

		banyaknya ancaman industri sejenis?		
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Sudah langganan.	
14	Ibu Karsi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Ya kalau itu sih memengaruhi mbak.	<p>Hasil wawancara dengan Ibu Karsi dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja dapat memengaruhi usaha genteng. Untuk merekrut tenaga kerja Ibu Karsi tidak menentukan kriteria dan lama jam kerja karyawan dari jam 07.00 sampai 16.30 WIB. Produk genteng Ibu Karsi ini sudah sesuai dengan selera konsumen, hal ini dapat dilihat bahwa Ibu Karsi sudah mempunyai langganan pembeli. Untuk pembukuan keuangan Ibu Karsi belum melakukannya, alasannya yaitu karena tidak telaten. Harga bahan baku tanah liat 1 engkel Rp 250.000,00. Sedangkan pemerintah sendiri belum membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng, jadi perlu adanya pembinaan dari pemerintah untuk perkembangan industri dan sekaligus peningkatan produktivitas karyawan.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada mbak. Lama jam kerja ya dari pagi sampai jam jam 16.30 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Tetap.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Ya sudah.	
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Ya sebagian sudah langganan. Sudah ada	

			pembeli yang kesini, kadang sudah ada yang bawa.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Harganya ya ikut temannya. Kadang tinggi kadang rendah. He he he. Ya tidak tetap.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Ya ini mbak kadang pembeli kesini, kadang sudah ada yang bawa. Kalau yang merugikan tidak ada.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya ya kalau hujan. He he he.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Modalnya ya dari sendiri. Sudah lama, sudah puluhan tahun.	
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak. Tidak telaten. He he he.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana	Bahan bakunya 1 engkel Rp 250.000,00.	

		bahan baku tersebut didapatkan?	Bahan bakunya ya dari lingkungan sini.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak.	
		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Ya tidak tahu, belum perah lihat. He he he.	
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tidak ada ancaman mbak. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Ya tidak mesti kalau pembelinya itu. Kalau langganan ya sudah ada.	
15	Ibu Rustiah	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Ya masalah itu memengaruhi mbak. Mulai dari tingkat upah itu kan harus diperhatikan supaya produktivitas karyawan meningkat.	Hasil wawancara dengan Ibu Rustiah dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja dapat memengaruhi usaha genteng, mulai dari tingkat upah harus diperhatikan supaya produktivitas karyawan meningkat. Jam kerja karyawan dari jam 08.00 sampai 16.00,

		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak. Kalau jam kerja ini kan tenaga kerjanya kadang lembur kadang tidak, biasanya dari jam 08.00 sampai jam 16.00 WIB, kalau lembur kadang sampai jam 21.00 sampai jam 22.00, tergantung semaunya yang kerja.	untuk lembur bias sampai jam 22.00. Untuk memasarkan produk genteng ini Ibu Rustiah menawarkan kepada sejumlah konsumen yang datang kerumahnya dan harga yang ditawarkan biasanya menurut pasar.Modal yang digunakan dari awal Ibu Rustiah menggunakan modal usaha pinjaman. Sedangkan harga bahan baku kayu mencapai Rp 900.000,00 dan untuk tanahnya Rp 130.000,00 per- ritnya.
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Iya tetap.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah.	
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Ya itu misalnya kalau ada orang cari gitu, sini ditawar-tawarkan gitu tidak, biasanya orang cari atau penjual, misalkan orang cari genteng nanti lewat calo. Tapi ya tidak pasti, kadang ada 2	

			orang cari ya langsung habis, kadang kalau masih utuh ya dibawa calo semua gitu, jadi tidak pasti.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Menurut pasar. Kan kalau kayak gini kan musim hujan, banyak orang yang tidak cari genteng, jadi harganya rendah. Tapi kalau misalnya kemarau itu banyak orang bangun rumah itu kan banyak orang yang cari genteng, jadi harganya tinggi gitu. Jadi harganya tidak setara terus gitu tidak, jadi mengikuti pasar. Jadi kalau sepi gitu menurut kebutuhan kita, kalau misalnya kita membutuhkan harga rendah pun ya dikasih, yang penting kita jalan gitu lho mbak. Jadi memproduksi tiap hari.	

		<p>Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?</p>	<p>Menguntungkan ya kalau orang cari per-orang. Per-orang cari lebih menguntungkan daripada calo/makelar. Misalnya per-orang pribadi kayak gitu 1000 nya Rp 1.200.000,00, tapi kalau makelar paling cuma 1.050.000,00. Jadi lebih untung orang cari kesini, daripada kita lewat calo/makelar kayak gitu. Ya yang merugikan ya lewat calo, soalnya kan calo cari untung mbak, dia kan nyari uang juga, misalnya ada orang cari genteng terus lewat calo itu ya harganya di rendahin dari sini, soalnya dia cari untung berapa persen gitu. Tapi kalau misalkan dari pihak pribadi yang nyari kesini itu kan</p>	
--	--	---	--	--

			tidak, sini misalkan Rp 1.200.000,00 ya tetap Rp 1.200.000,00 langsung dibayar, jadi orang itu kan tidak nyari untung, untungnya kan ke kita sendiri gitu.
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya ya kalau hujan gitu kan tidak bisa jemur, jadi kan kalau kayak gini tidak cepat kering, kalau hujan itu 2 hari belum bisa diambil mbak dari nampan kayak gitu. Jadi kan kalau basah tidak bisa diambil kan nanti kalau musim kemarau cepat keringnya, misalnya hari ini cetak besok sudah bisa jemur gitu.
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Modal usaha ya pinjaman.
		Apakah Ibu melakukan pembukuan	Tidak. Soalnya kan ini cuma diputar kan mbak, misalnya dapat uang

		<p>keuangan untuk usaha genteng ini?</p>	<p>dari bakar ini sudah laku kan langsung buat beli tanah, beli kayunya, buat bayar yang kerja, jadi kan muter tidak sampai buat pembukuan, soalnya uangnya pas terus kan, kalau sisa-sisa paling cuma buat harian gitu kan, jadi ya jalan terus. Misal sedikit-sedikit disimpan kalau sebelum bakar lagi kan belum dapat uang lagi, Bahan baku kayunya Rp 900.000,00, kalau tanahnya itu habisnya 1 rit Rp 130.000,00. Bahan bakunya dari sekitar sini, pokoknya ya dari daerah sini lah. itu lho.</p>	
		<p>Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?</p>	<p>Bahan bakunya kalau 1 bakar itu kayunya Rp 900.000,00, kalau tanahnya itu habisnya 1 rit Rp 130.000,00.</p>	

			Bahan bakunya dari sekitar sini, pokoknya ya dari daerah sini lah.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Lha itu tergantung kecepatannya, kalau cepat pembuatannya kan mbak, kalau tidak ya sama saja. Lha kan modalnya tambah solar, terus itu paling tidak sehari dapat 1000 biar mencukupi sama dananya.	
		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Lha itu tergantung kecepatannya, kalau cepat pembuatannya kan mbak, kalau tidak ya sama saja. Lha kan modalnya tambah solar, terus itu paling tidak sehari dapat 1000 biar mencukupi sama dananya.	
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tanggapannya ya tidak apa-apa, kan ya sendiri-sendiri. Maksudnya ini kan tidak masalah kalau banyak yang buat	

			genteng, tidak khawatir, tidak apa-apa gitu.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Kalau itu ya cocokan. Biasanya kan saya ke Kismantoro, misalkan nanti ngasih nomornya, nanti tetangganya ya nanti telepon saya, kecuali saya tidak ada ya saya pindahkan ke oranglain gitu. Jadi ya sudah ada langganan tapi ya tidak mesti.	
16	Ibu Rusmini	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Ya memengaruhi mbak. He he he.	Hasil wawancara dengan Ibu Rusmini dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng. Selain itu, jumlah penduduk juga mempengaruhi usaha genteng, karena semakin banyak konsumen yang ingin membeli genteng. Untuk merekrut tenaga kerja, Ibu Rusmini tidak menentukan kriteria khusus dan waktu jam kerja dimulai dari jam 06.00 sampai jam 15.30 WIB. Sedangkan untuk memasarkan genteng yaitu lewat toko-toko material atau terkadang pembeli langsung datang ketempat. Cara menetapkan harga mencapai Rp
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada. Lama jam kerja itu tidak tentu, kadang ya jam 06.00 sudah mulai gitu, kadang sampai jam 15.30 ya sudah istirahat gitu. Ya kalau targetnya sudah dapat segitu ya sudah gitu.	
		Apakah tenaga	Tidak tetap mbak.	

		kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?		1.000.000,000. Harga bahan baku tanah 1 engkel Rp 230.000,00. Untuk pembeli produk genteng di tempat Ibu Rusmini ini mudah berpindah perusahaan karena pembeli mengutamakan selera.
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah.	
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Memasarkan ya lewat toko-toko, kadang ya ada pembeli kesini, tapi lebih banyak ke took.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya tidak menentu mbak, kadang ya lebih dari Rp 1.000.000,00 kadang ya Rp 1.000.000,00. Ya naik turun mbak, ya standar. Kalau pembeli ya kadang harganya tinggi, kalau penjual ya tetap Rp 1.000.000,00.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Cara yang menguntungkan ya pembeli langsung itu, kalau lewat toko kan ya beda, kan harganya juga tidak bisa langsung cair	

			kalau toko, kalau dari pembeli langsung cair. He he he.
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya ya stok tanahnya tidak ada, kadang kan tidak bisa di tandon gitu.
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Dulu dari simbah. Ini kan generasi penerus ya. He he he. Dulu kan masih genteng biasa, terus punya modal beli press gitu.
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak.
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Tanah 1 engkel Rp 230.000,00. Bahan bakunya disini saja mbak lokal.
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Tidak. Dulu ya cuma di data tapi ya tidak ada bantuan dan informasi lagi.

		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tidak mbak. Manual saja. He he he.	
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Ya tidak apa-apa mbak. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Ya kalau pembeli ya banyak yang pindah-pindah gitu. He he he. Ya kalau langganan ya cuma toko-toko kayak gitu sama pembeli itu pesan lewat telepon gitu.	
		Menurut Ibu apakah jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi usaha genteng Ibu?	Iya mbak. Kalau penduduknya banyak ya semakin banyak yang beli. Ya mempengaruhi.	
17	Ibu Prihati	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi	Ya memengaruhi mbak. He he he.	

		usaha genteng Ibu?		jumlah penduduk yang meningkat tidak memengaruhi usaha gentengnya. Untuk merekrut tenaga kerja, Ibu Prihati tidak menentukan kriteria khusus dan waktu jam kerja sampai jam 15.30. Pemasaran produk genteng tersebut melalui toko material, terkadang pembeli mencari sendiri ke perusahaan. Harga bahan baku tanah 1 engkel Rp 250.000,00 dan berasal dari Talesan. Sedangkan untuk pembeli tidak pernah berpindah perusahaan lain karena sudah mempunyai langganan sendiri. Industri genteng ditempat Ibu Prihati ini masih menggunakan mesin manual daripada hidrolik karena menurut Ibu Prihati mesin hidrolik terlalu boros dilihat dari bahan bakarnya.
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak. He he he. Lama kerja ya tidak mesti mbak, kadang ya ada istirahat jam 14.00 ada yang 15.30 gitu, jadi tidak pasti. Kan banyak mbak jadi istirahatnya tidak bareng.	
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Tetap mbak. Tapi tiap minggu ya libur.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah mbak.	
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Kalau memasarkan itu gini mbak dari pembeli kesini gitu, jadi tidak memasarkan. Ada juga di toko-toko gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya tinggal pemasaran toko mbak. Kalau toko naik ya naik, turun ya turun.	
		Bagaimana cara pemasaran	Menguntungkan ya	

		yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	pembeli kesini, cuma telepon gitu. Merugikan ya tidak ada.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya ya tanah mbak.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Dulu saya merantau ke Jakarta mbak, ya modal dari sendiri tidak dari pinjaman gitu. Kan buat sendiri modalnya dari sendiri sedikit-sedikit gitu, beli cetakan sendiri gitu, pokoknya merintis. He he he.	
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Ya bikin mbak. He he he.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	1 engkel itu ya Rp 250.000,00 mbak. Bahan bakunya dari Talesan sini saja.	
		Apakah pemerintah membantu dalam	Tidak ada e mbak. He he he.	

		kegiatan pengembangan industri genteng?		
		Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Ya tergantung boros apa tidak mbak. He he he. Kalau ini masih manual. Soalnya sini pernah ada tapi tidak laku, terus tidak jalan. Tapi perasaan saya ya enak manual mbak daripada hidrolik. Modal 20 juta untuk hidrolik tapi sehari hanya dapat 500 genteng, kelihatannya pakai solar tapi boros daripada manual.	
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Ya saya ini mbak ibaratnya ya saya biasa-biasa saja. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Kalau tempat saya tidak mbak. Ya sudah ada langganan, yang beli ya cuma itu-itulah saja perasaan saya. He he	

			he.	
		Menurut Ibu apakah jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi usaha genteng Ibu?	Tidak. He he he. Maksudnya ya biasa-biasa saja dan lancar-lancar saja.	
18	Bapak Lardi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya otomatis memengaruhi mbak.	<p>Hasil wawancara penulis dengan Bapak Lardi dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng. Selain itu jumlah penduduk yang meningkat dapat memengaruhi usaha genteng pula karena semakin banyak penduduk maka permintaan genteng juga ikut meningkat. Tidak ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan lama kerja dari jam 07.00 pagi. Untuk harga produk genteng ditempat Bapak Lardi ini tidak bias ditetapkan atau masih berubah-ubah. Harga bahan baku tanah yaitu Rp 230.000,00 dan berasal dari daerah Talesan. Sedangkan untuk pembeli lebih mencari harga genteng yang lebih murah daripada harga yang tinggi.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada. Lama jam kerja paling ya jam 07.00, ya sesukanya mbak.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah.	
		Bagaimana Bapak memasarkan	Ini kan sudah	

		produk genteng?	diambil sama penjual- penjual kesini gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Kalau harganya itu ya tidak tetap, tidak bisa tetap.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya yang paling menguntungkan ya pembeli yang kesini. He he he. Kalau yang merugikan tidak ada.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Ya kalau pas macet pas musim hujan gitu.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Awalnya ya dari saya sendiri.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Kalau harga bahan tanah ini ya tidak pasti juga. Ya yang standar Rp 230.000,00. Bahan bakunya ya dari lingkungan sini juga.	

		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Kalau dulu sudah tapi tidak jadi. Sekarang ya cuma pribadi. He he he.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tidak. Enak manual. He he he. Lha sudah ada bukti yang pakai tapi tidak jalan.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tidak ada ancaman kayaknya mbak. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Kalau pembeli itu kan nurut saingannya gitu, ibaratnya kalau disini harganya lebih rendah terus yang lain tinggi ya lebih memilih kesini. He he he.	
		Menurut Bapak apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi	Ya mempengaruhi mbak.	

		usaha genteng Ibu?		
19	Bapak Carimin	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya ada pengaruhnya.	<p>Hasil wawancara penulis dengan Bapak Carimin dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng. Tetapi menurut Bapak Carimin jumlah penduduk yang meningkat tidak memengaruhi usaha gentengnya. Untuk karyawannya yang bekerja tetap semua dan lama kerja dari jam 07.00 sampai jam 16.00 WIB. Produk sudah sesuai dengan selera konsumen, ini berarti produk genteng sudah mempunyai kualitas yang baik. Harga produk gentengnya Rp 1.000.000,00. Harga bahan bakunya dari tanah 1 engkel Rp 230.000,00 dan untuk kayunya Rp 900.000,00. Bapak Carimin lebih memilih teknologi manual daripada yang lebih modern yaitu hidrolik karena manual lebih cepat dan bias mempengaruhi produktivitas karyawan.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada mbak. Lama jam kerja jam 07.00 sampai jam 16.00 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Ya ada yang tetap ada yang tidak. Soalnya yang satu itu sudah 7 tahun.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Ya standar itu Rp 1.000.000,00, kalau itu lihat musim-musim ya. Kalau musim kemarau itu ya agak tinggi.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya standar itu Rp 1.000.000,00, kalau itu	

			lihat musim-musim ya. Kalau musim kemarau itu ya agak tinggi.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya yang paling menguntungkan ya kalau pembeli langsung kesini. Kalau merugikan ya tidak ada.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Cuaca mbak.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Dari jadi buruh itu ditabung sedikit-sedikit gitu.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Melakukan mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Kalau tanah itu Rp 230.000,00, kalau kayu Rp 900.000,00. Itu satu engkel semua. Bahan baku ya dari lokal sini saja.	
		Apakah pemerintah	Tidak ada ini.	

		membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?		
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Kalau hidrolik tidak minat kayaknya. Manual lebih cepat dan bias mempengaruhi produktivitas karyawannya.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tidak ada ancaman mbak.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Ya sebagian mbak. Kalau langganan ya sudah ada. Kalau soal pindah itu ya kadang-kadang ini kan kalau pas cari disini tidak ada ya otomatis pindah gitu. He he he.	
		Menurut Bapak apakah jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi	Sangat memengaruhi mbak.	

		usaha genteng Bapak?		
20	Bapak Rasyid	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ada.	<p>Hasi wawancara penulis dengan Bapak Rasyid dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja ada pengaruhnya terhadap usaha genteng. Selain itu jumlah penduduk yang meningkat secara otomatis akan memengaruhi usaha genteng. Tenaga kerja yang digunakan tetap semua dan lama kerja dari jam 07.00 sampai jam 16.00 WIB. Untuk pemasarannya pembeli datang sendiri ditempat dan cara menetapkan harga variatif. Sedangkan untuk pembeli lebih memilih kualitas produk genteng yang bagus.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Ya sebagian mbak. Kalau langganan ya sudah ada. Kalau soal pindah itu ya kadang-kadang ini kan kalau pas cari disini tidak ada ya otomatis pindah gitu. He he he.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Cara memasarkan ya konsumen datang sendiri.	
		Bagaimana menetapkan harga	Harga variatif.	

		produk genteng?	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya yang paling menguntungkan ya dari pembeli datang kesini. Yang merugikan tidak ada.
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Kendalanya cuaca.
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Modal dari BRI.
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak.
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Harga bahan baku genteng kalau dirinci secara detail mungkin dari tanah 7 juta baru jalan. Kalau satu mobil Rp 250.000,00 untuk tanah. Bahan bakunya dari Talesan.
		Apakah pemerintah membantu dalam	Sama sekali tidak mbak kalau kaitannya dengan

		kegiatan pengembangan industri genteng?	pemerintah. Jadi individu.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tidak.	
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Tanggapan sih biasa-biasa saja.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak. Ya tergantung kualitas sih, kualitas yang lain seperti apa sama kualitas yang lainnya.	
		Menurut Bapak apakah jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya pasti otomatis memengaruhi.	
21	Ibu Maryam	Apakah produktivitas	Ya memang ada. He he he.	Hasil wawancara penulis dengan Ibu Maryam dapat disimpulkan bahwa

		tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?		<p>produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng. Tetapi jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi usaha genteng Ibu Maryam. Tidak ada kriteria khusus dalam merekrut karyawan dan jam kerja mulai dari jam 06.00 sampai 16.00 sore. Pemasarannya dibawakan oleh penjual-penjual genteng dan menetapkan produk genteng tersebut mempunyai kesamaan dengan industry genteng lainnya. Untuk pembukuan keuangan dilakukan oleh Ibu Maryam. Sedangkan untuk harga bahan baku tanah 1 truk Rp 250.000,00, untuk kayu Rp 1.400.000,00 dan bahan baku tersebut diperoleh dari Talesan dan Gunung Kidul. Untuk pembeli sudah langganan ditempat produksi genteng tersebut.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak. Lama jam kerja satu hari jam 06.00 sampai jam 16.00 sore.	
		Apakah tenaga kerja yang Ibu gunakan pekerja tetap semua?	Insyallah tetap.	
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Ya belum begitu. He he he. Cuma dibawa penjual terus di order sama orang yang cari gitu.	
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Ya dibawa sama penjual-penjual gitu lho mbak. Ya kadang pembeli kesini kalau ada.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya mayoritas sama kalau harga.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Ya yang paling menguntungkan ya kadang langganan, kadang kalau ada orang	

			lewat ya mampir kesini gitu.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya cuaca, kadang ya tanah. Kadang kan tanah rusak kalau dibuat.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Modal awal saya itu modal sendiri.	
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Iya melakukan.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Harga tanah 1 truk Rp 250.000,00, kalau kayu Rp 1.400.000,00. Bahan baku kayu dari Nawangan, Gunung Kidul, kalau tanah dari sekitar Talesan sini.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Sepertinya pemerintah belum membantu.	
		Apakah Ibu akan beralih teknologi	Tidak tahu. He he he. Lama kayaknya,	

		yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	seharusnya sudah dapat 3 buah itu baru ngiris. He he he.	
		Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Ya rileks mbak kalau saya. He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Pembelinya ya tidak berpindah mbak kalau langganan, ada yang langganan ada yang tidak.	
		Menurut Ibu apakah jumlah penduduk yang meningkat mempengaruhi usaha genteng Ibu?	Memengaruhi mbak. Soalnya kan kalau produktivitas karyawannya meningkat, pendapatan dari hasil genteng meningkat.	
22	Bapak Kimo	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Memengaruhi mbak. Dari metode kerjanya, pengalamannya itu mempengaruhi.	
		Apakah ada kriteria khusus	Tidak mbak. Lama jam kerja ya jam	Hasil wawancara penulis dengan Bapak Kimo dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng, dilihat dari metode kerjanya dan pengalamannya. Selain itu, jumlah penduduk yang meningkat yang pasti akan memengaruhi usaha genteng. Perekrutan karyawan tidak ada

		dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	06.00 sampai jam 18.00.	<p>kriteria dan lama jam kerja dimulai dari jam 06.00 sampai 18.00 WIB. Pemasarannya pembeli datang langsung ketempat dan sudah menjadi langganan dan produknya sudah sesuai selera pembeli, hal tersebut berarti produk genteng ditempat Bapak Kimo ini sudah mempunyai kualitas yang bagus. Harga bahan baku tanah 1 ritnya Rp 230.000,00, untuk kayunya Rp 1.000.000,00 dan bahan baku tersebut berasal dari Talesan dan luar daerah Talesan.</p>
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Ya sebagian mbak. Yang tetap ya keluarga sendiri. He he he.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	O... sudah.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Cara memasarkan itu gini mbak, pokoknya kalau ada yang cari itu ada penjual kesini terus beli gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya kadang kalau waktu hujan itu agak berkurang, kalau musim kemarau ya agak tinggi gitu.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya pembeli datang kesini. Kalau merugikan tidak ada.	
		Kendala apa saja yang sangat	Kalau hujan. Kalau waktu hujan kan	

		memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	orangnya yang cari agak sulit gitu.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Awal ya dari sini mbak.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	1 rit ini ya pokoknya beli semua mbak, harganya Rp 230.000,00. Kalau kayunya Rp 1.000.000,00 satu engkel. Bahan bakunya kayu dari Pakis, kalau city nya itu dari sini saja, kanan kiri sini.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Ya belum mbak, sebenarnya ya ngasih musyawarah untuk dipinjami gitu. He he he.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang	Ya Insyallah mbak. He he he.	

		lebih modern seperti mesin press hidrolik?		
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Ya mudah-mudahan ya bisa berlaku. Ini kan yang baru-baru banyak, yang buat banyak. Ya kalau sini kan usaha kecil mbak, He he he.	
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Tidak mbak. Langganan.	
		Menurut Bapak apakah jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya yang pasti memengaruhi mbak.	
23	Bapak Curin	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya tentu memengaruhi mbak. Dilihat dari komponen upah, dari beban tanggungan keluarga juga mempengaruhi.	Hasil wawancara penulis dengan Bapak Curin dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng, dilihat dari komponen upah dan beban tanggungan keluarga juga akan berpengaruh. Selain itu, jumlah penduduk yang meningkat akan memengaruhi usaha genteng karena
		Apakah ada kriteria khusus dalam	Tidak ada. Lama jam kerja itu tidak pasti	

		merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	mbak. Kan disini mulainya jam 06.00, soalnya kan borongan, jadi kerjanya ya sampai capek. Ya gampangnya kadang jam 07.00 sampai jam 16.00 lah.	semakin hari semakin ramai membeli genteng. Lama jam kerja karyawan dari jam 07.00 sampai 16.00 WIB dan karyawan yang digunakan adalah karyawan tetap. Produk genteng ditempat Bapak Curin ini sudah sesuai dengan selera konsumen, ini berarti kualitas produk genteng sudah bagus. Untuk harga bahan baku tanah 1 engkel Rp 250.000,00 dan berasal dari lokal. Bapak Curin lebih memilih menggunakan mesin manual karena hasil dari mesin hidrolik tidak memuaskan dan itu sangat berpengaruh terhadap produktivitas karyawannya.
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Ada 3 mbak. Tetap. Alhamdulillah sudah 3 tahun tidak pernah ganti. Ya termasuknya betah mbak disini, ya sudah lebih 5 tahun kayaknya.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Alhamdulillah mbak, kalau saya sudah langganan. Pesanannya langganan sama pembeli ya banyak langganan.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Memasarkan ya orang per- orang mbak. Kan misalnya ada yang beli, terus tetangganya juga ikut beli kayak gitu. Ya istilahnya sini sudah ada nama kok mbak dari dulu.	

		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Harganya ya pasaran gitu lho mbak.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya saya yang paling menguntungkan ya langganan, toko-toko bangunan kesini gitu, kalau pembeli kesini jarang. Harganya lebih murah tapi kan itu yang sudah pasti gitu. He he he. Kalau pembeli kan Cuma musiman. Kalau merugikan sebenarnya tidak ada, kalau rugi itu ya kalau salah memilih tanah gitu gampangnya, kadang rusak gitu.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Kendalanya ya waktu pemasaran, ya pokoknya musim hujan kayak gini mbak. Bulan januari, february gitu mesti sepi mbak, tapi kalau kayak gini masih ramai-ramainya.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Pertama ini dulu dari utangan.	
		Apakah Bapak	Tidak.	

		melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?		
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Harganya 1 engkel Rp 250.000,00. Bahan bakunya dari lokasi sini saja.	
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Selama saya bekerja itu belum ada mbak.	
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Tidak mbak. Masalahnya sini sudah pernah ada yang mencoba terus hasilnya tidak memuaskan. Cara produksinya cepat yang manual mbak masalahnya. Masalahnya kalau pas buat kan minimal 2 orang satu cetakan, sedangkan saya cetakan double 1 orang bisa buat 2 orang, kalau hidrolik kan lebih	

			<p>lambat, harganya mahal, pakai solar, banyak tenaga mbak. Itu juga nanti mempengaruhi produktivitas karyawan saya mbak.</p>	
		<p>Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?</p>	<p>Kalau saya gini, kalau namanya industri itu semakin luas atau banyak itu semakin banyak dikenal orang. Jadi tidak ada kendala gitu. Genteng kan dulu cuma beberapa orang, sekarang sudah banyak. Genteng itu tidak pernah tidak laku kok mbak. Genteng itu semakin hari semakin bertambah pembelinya. Tidak ada saingan. Kalau genteng itu kalau pas mahal ya mahal semua, kalau murah ya murah semua. Ini kalau disini harganya Rp 1.200.000,00 ya tetap</p>	

			<p>laku mbak, jadi tantanganku ya cuma cuaca, kalau tanah tidak bisa menentukan bagus apa jelek gitu mbak. Tanahnya harus milih mbak.</p>	
		<p>Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?</p>	<p>Alhamdulillah kalau saya tidak mbak. Kalau saya sudah lama mbak, saya ke toko itu sudah lama hampir 7 tahun. Dari Purwantoro itu terus Magetan gitu.</p>	
		<p>Menurut Bapak apakah jumlah penduduk yang meningkat mempengaruhi usaha genteng Bapak?</p>	<p>Kalau menurut prediksiku ya mbak itu semakin banyak pembeli, masalahnya dulu tahun 2000- an kesana itu kan yang buat belum banyak mbak, produksinya belum banyak, barangnya ya kurang. Tapi sekarang yang bikin banyak terus produksi otomatis lebih banyak kan. Disini</p>	

			barangnya ya tidak ada yang tidak laku. Kalau semakin hari semakin ramai kalau genteng.	
24	Bapak Dwijo	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya berpengaruh, soalnya semakin produktivitas tenaga kerjanya meningkat ya berdampak positif terhadap usaha genteng ini mbak.	<p>Hasil wawancara penulis dengan Bapak Dwijo dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja berpengaruh terhadap usaha genteng, semakin produktivitasnya meningkat maka akan berdampak positif terhadap usaha genteng. Selain itu, jumlah penduduk yang meningkat akan memengaruhi usaha genteng pula, karena semakin banyak pembeli semakin lacer usahanya. Lama jam kerja untuk karyawan adalah dari jam 06.00 sampai 16.00 WIB. Produk genteng ditempat Bapak Dwijo ini sudah selera konsumen, dapat dilihat bahwa sudah banyak pembeli yang berlangganan, ini berarti kualitas dari produk sudah bagus. Harga genteng tersebut mencapai Rp 1.000.000,00. Untuk harga bahan baku tanahnya sendiri 1 ritnya Rp 240.000,00, untuk kayunya Rp 1.000.000,00 dan berasal dari luar daerah semua.</p>
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Ya tidak ada. Lama jam kerja ya jam 06.00 sampai jam 16.00 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Bapak gunakan pekerja tetap semua?	Tetap ini.	
		Menurut Bapak produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Sudah lah mbak.	
		Bagaimana Bapak memasarkan produk genteng?	Cara memasarkan produk genteng ya di toko, perseorangan,	

			perumahan lah. Pembeli sering kesini, langganan gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya disini harganya standar-standar ya Rp 1.000.000,00.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Bapak?	Ya yang menguntungkan ya jual genteng ya semakin cepat semakin untungya bagus. Kalau merugikan ya kalau semakin powernya lama ya semakin rugi.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Bapak ini?	Kendalanya ya kalau tanah tidak bagus. Caranya pengeringan kurang bagus kan ya pecah, kan kalau pecah kan rugi akhirnya.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Bapak ini?	Ya kalau disini modal yang paling utama mbak ya otomatis langsung Bank.	
		Apakah Bapak melakukan pembukuan keuangan untuk	Tidak mbak.	

		usaha genteng ini?	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	1 rit tanah Rp 240.000,00, kalau kayu Rp 1.000.000,00 lah. Bahan bakunya dari Miricinde, kalau kayu dari Kismantoro.
		Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?	Wah tidak mbak.
		Apakah Bapak akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?	Ya itu gini, kalau ada bantuan hidrolik ya pindah, kalau tidak ya tidak, saya pakai manual. He he he.
		Bagaimana Bapak menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?	Ya seharusnya tidak apa-apa mbak, namanya usaha.
		Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?	Jarang mbak. Kalau saya kan langganan dari Magetan kan, pembeli dari Magetan tidak mungkin kemana-mana.

			Kalau seumpama ngambilnya dimana-mana gitu tetap ngambilnya lewat saya gitu. Mampir kesini dulu.	
		Menurut Bapak apakah jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi usaha genteng Bapak?	Ya semakin banyak pembeli mbak kan semakin kondang. Disini kan sekarang banyak yang buat genteng, jadi semakin banyak semakin tenar, semakin lancar.	
25	Ibu Yatmi	Apakah produktivitas tenaga kerja memengaruhi usaha genteng Ibu?	Iya sangat memengaruhi mbak.	Hasil wawancara penulis dengan Ibu Yatmi dapat disimpulkan bahwa produktivitas tenaga kerja sangat memengaruhi usaha genteng. Selain itu, jumlah penduduk yang meningkat juga akan memengaruhi usaha genteng, karena permintaan akan semakin banyak. Untuk merekrut karyawan baru, Ibu Yatmi tidak menentukan kriteria dan yang paling penting mau bekerja. Lama jam kerja karyawan biasanya jam 07.00 sampai 16.00 WIB. Produk genteng ditempat Ibu Yatmi ini sudah sesuai dengan selera konsumen. Harga produk
		Apakah ada kriteria khusus dalam merekrut tenaga kerja dan berapa lama jam kerja?	Tidak ada kriteria, ya pokoknya orangnya mau kerja gitu. Lama jam kerja mulai dari jam 07.00 , kalau siang istirahat, terus kerja lagi sampai jam 16.00 WIB.	
		Apakah tenaga kerja yang Ibu	Karyawan tetap. Dari awal sampai akhir ini 4	

		gunakan pekerja tetap semua?	orang.	genteng ini Rp 1.100.000,00 dan untuk harga bahan bakunya tergantung jauh dekatnya lokasi pengiriman.
		Menurut Ibu produk genteng tersebut sudah sesuai dengan selera konsumen?	Iya, sudah selera daripada yang lain punya saya itu sudah masuk di toko itu sudah punya nama. Tokonya di Madiun, Nganjuk, Sumoroto, Jambon. 4 tempat untuk toko, tapi untuk apa namanya pribadi itu daerah Jawa Timur, kebanyakan Jawa Timur yang beli ditempat saya itu. Nanti pembeli beli disini kalau toko nanti telepon. Kemarin baru kirim 7.700 ke Dolopo, kalau punya nama gini, kalau tidak merk "Karya Makmur" punya kami itu tidak mau, ada yang seperti itu, terus dicarikan yang lain tidak mau. Kan terkadang kalau telat saya carikan yang lain.	

			Soalnya genteng punya saya lebih tebal dari yang lain. Cetakannya itu pesan yang tebal, dulu tipis terus sekarang ditebalin di Klaten situ di pabriknya.	
		Bagaimana Ibu memasarkan produk genteng?	Dari konsumen satu ke yang lain. Kan seumpama tempatnya Ibu Tutik ambil genteng sini, terus nanti Ibu Tutik ngabari yang lain. Kalau toko itu rata-rata lewat telepon gitu.	
		Bagaimana menetapkan harga produk genteng?	Ya ditawarkan, harga per- 1000 nya berapa. Kalau disini Rp 1.100.000,00.	
		Bagaimana cara pemasaran yang paling menguntungkan dan merugikan bagi Ibu?	Ya praktis lewat telepon, kalau pembeli kesini pengen tau keadaan pabrik genteng itu seperti itu gitu. Kalau yang merugikan itu kalau genteng rusak, kalau rusak kan	

			harganya jadi separuh, kadang tidak ada separuh, Rp 500,000,00 saja sudah dikasih.	
		Kendala apa saja yang sangat memengaruhi usaha genteng Ibu ini?	Kendalanya itu hujan, mendung. Terus karyawan banyak libur, kadang kalau ada orang hajatan atau ada orang bangun rumah itu terkadang kan karyawan tidak masuk. Terus kayunya kurang kering gitu.	
		Berasal darimana modal awal usaha genteng Ibu ini?	Dulu modal awal ya pinjam, kalau bahan tambahan ya modal dari sendiri.	
		Apakah Ibu melakukan pembukuan keuangan untuk usaha genteng ini?	Tidak mbak.	
		Berapa harga bahan baku genteng dan berasal darimana bahan baku tersebut didapatkan?	Harga bahan baku variasi. Ada yang per-engkel itu Rp 270.000,00, tergantung jauh dekatnya lokasi	

			<p>pengiriman. Kalau dekat Rp 240.000,00. Kalau dam truk itu Rp 420.000,00. Kalau tanah itu dari lokal, terus campurannya dari luar desa. Kanambilnya dari Bakalan campuran gitu.</p>	
		<p>Apakah pemerintah membantu dalam kegiatan pengembangan industri genteng?</p>	<p>Belum.</p>	
		<p>Apakah Ibu akan beralih teknologi yang lebih modern seperti mesin press hidrolik?</p>	<p>Insyallah tidak. Kan gini enakan manual, kalau hidrolik itu kan gerak cepat, saya sudah pernah study banding lah istilahnya ke Puhpelem, terus disana ditawari 35 juta 1 unit. Kalau saya lebih bagus manual, halus yang manual juga. Terus ya tidak terburu-buru kalau hidrolik cepat. He he he.</p>	

		<p>Bagaimana Ibu menanggapi banyaknya ancaman industri sejenis?</p>	<p>Selama ini tidak ada ancaman, tidak mendengar soalnya. He he he. Kita sama-sama bekerja, kita sama-sama jual. Kalau misal tempat saya tidak ada cari ke tempat orang lain, kalau sana masih ada barang ini ada orang mau beli gitu.</p>	
		<p>Apakah pembeli mudah berpindah perusahaan dalam membeli genteng?</p>	<p>Ya ada yang berpindah. Nawar Rp 900.000,00 tapi kan saya belum boleh kalau segitu, nawar Rp 1.000.000,00 ya saya juga belum boleh. Sudah ada laba tapi sedikit, kan saya pengennya kalau barang bagus itu jualnya mahal gitu. Kualitasnya sama yang lain kan beda. Menjaga kualitas sampai turun-temurun nanti. He he he. Molen punya sendiri juga.</p>	
		<p>Menurut Ibu</p>	<p>Ya semakin banyak</p>	

		apakah jumlah penduduk yang meningkat memengaruhi usaha genteng Ibu?	pembeli mbak kan semakin kondang. Disini kan sekarang banyak yang buat genteng, jadi semakin banyak semakin lancer.	
--	--	--	---	--

LAMPIRAN 17

DOKUMENTASI



Gambar 1: Responden pemilik usaha industri kerajinan genteng yang sedang diwawancarai di Desa Talesan, Kecamatan Purwantoro, Kabupaten Wonogiri.



Gambar 2: Gambar sebelah kiri merupakan alat yang digunakan untuk mencetak genteng yaitu mesin press, sedangkan gambar sebelah kanan merupakan rak tempat untuk menampung genteng yang sudah dicetak dan berfungsi sebagai pengering. Di tempat rak ini genteng di angin-anginkan terlebih dahulu sebelum dijemur.



Gambar 3: Gambar diatas menunjukkan bahwa genteng dijemur sebelum genteng dibakar.



Gambar 4: Gambar diatas merupakan tempat untuk pembakaran genteng yang biasa disebut dengan tungku pembakaran atau tobong. Pembakaran genteng biasanya dilakukan selama kurang lebih 24 jam.



Gambar 5: Gambar diatas menunjukkan genteng yang sudah jadi dan disortir yang rusak dipisahkan, selanjutnya genteng siap untuk dijual.



Nomor : 0648 /A.4-II/ EP / X /2017

Yogyakarta, 05 Oktober 2017

Hal : **Permohonan Ijin Riset**

Kepada Yth.
Kepala Desa Talesan
Kec. Purwanto,
Kab. Wonogiri

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Untuk mendapatkan gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi UMY, salah satu kewajiban mahasiswa adalah menyusun Tulisan Ilmiah/Skripsi.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan ijin penelitian kepada:

N a m a : MIFTAHUL JANNAH RAHMASARI
No. Mahasiswa : 20140430153
Program Studi : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Alamat : Desa Ngebel RT. 06 Tamantirto,
Kasih, Bantul
Tujuan : Untuk menyusun Skripsi yang berjudul:
DETERMINAN PRODUKTIVITAS TENAGA
KERJA PADA SENTRA INDUSTRI
KERAJINAN GENTENG DI DESA TALESAN,
KECAMATAN PURWANTORO, KABUPATEN
WONOGIRI
Lokasi : Ds. Talesan, Kec. Purwanto, Kab. Wonogiri
Waktu : 10 Oktober 2017- 31 Oktober 2017

Atas kerjasama dan bantuan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.


Wakil Dekan

Dr. Endah Saptutyingsih, M.Si

ADDRESS

Kampus Terpadu UMY
Jl. Lingsar Selatan - Tamantirto - Kasihan - Bantul

CONTACT

Phone : +62 274 387556 ext.117
Fax : +62 274 387540