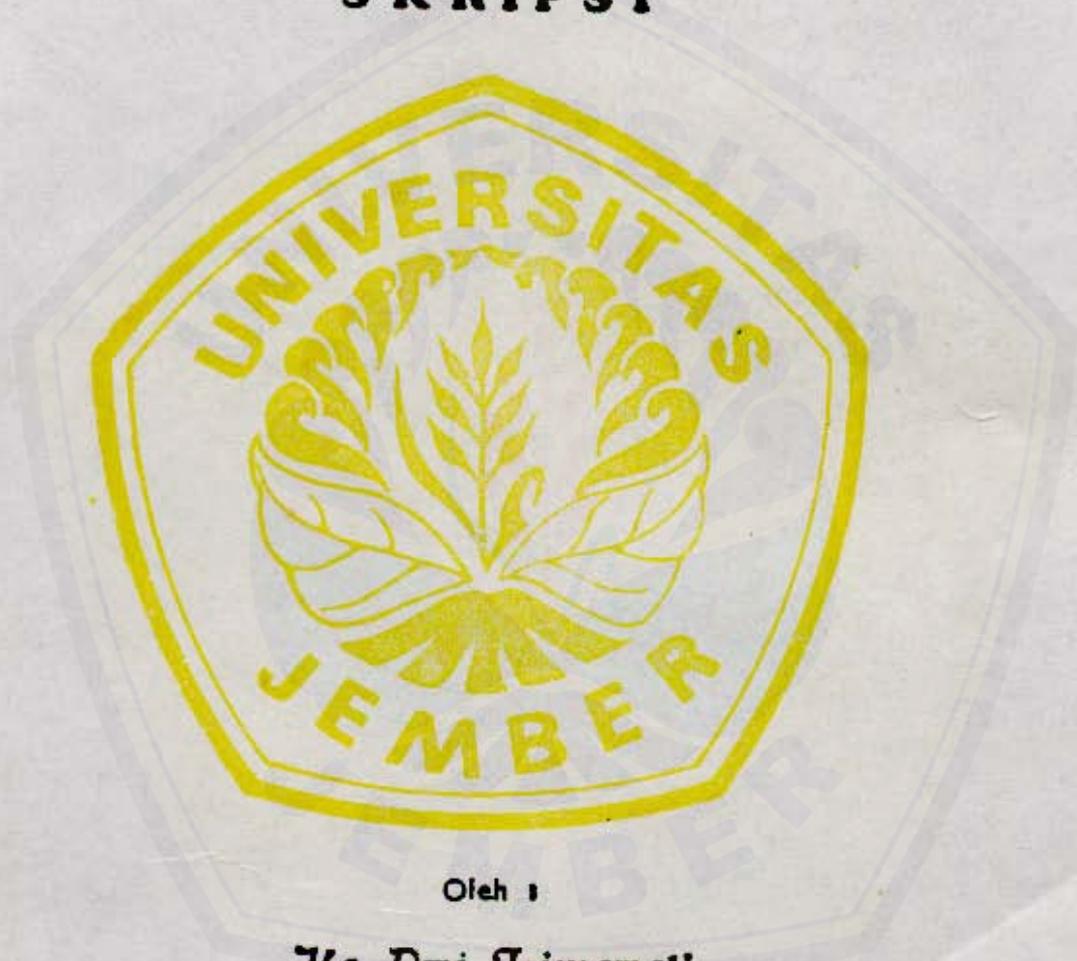


**HUBUNGAN ANTARA LOKASI PERUSAHAAN DENGAN VOLUME
PENJUALAN PADA INDUSTRI BATU-BATA DI WILAYAH
GUNUNGSARI KECAMATAN MUMBULSARI
KABUPATEN JEMBER, JAWA-TIMUR
TAHUN 2000 / 2001**

S K R I P S I



Oleh :

Jfa Dwi Trisnawati

NIM. 960210301244

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2001

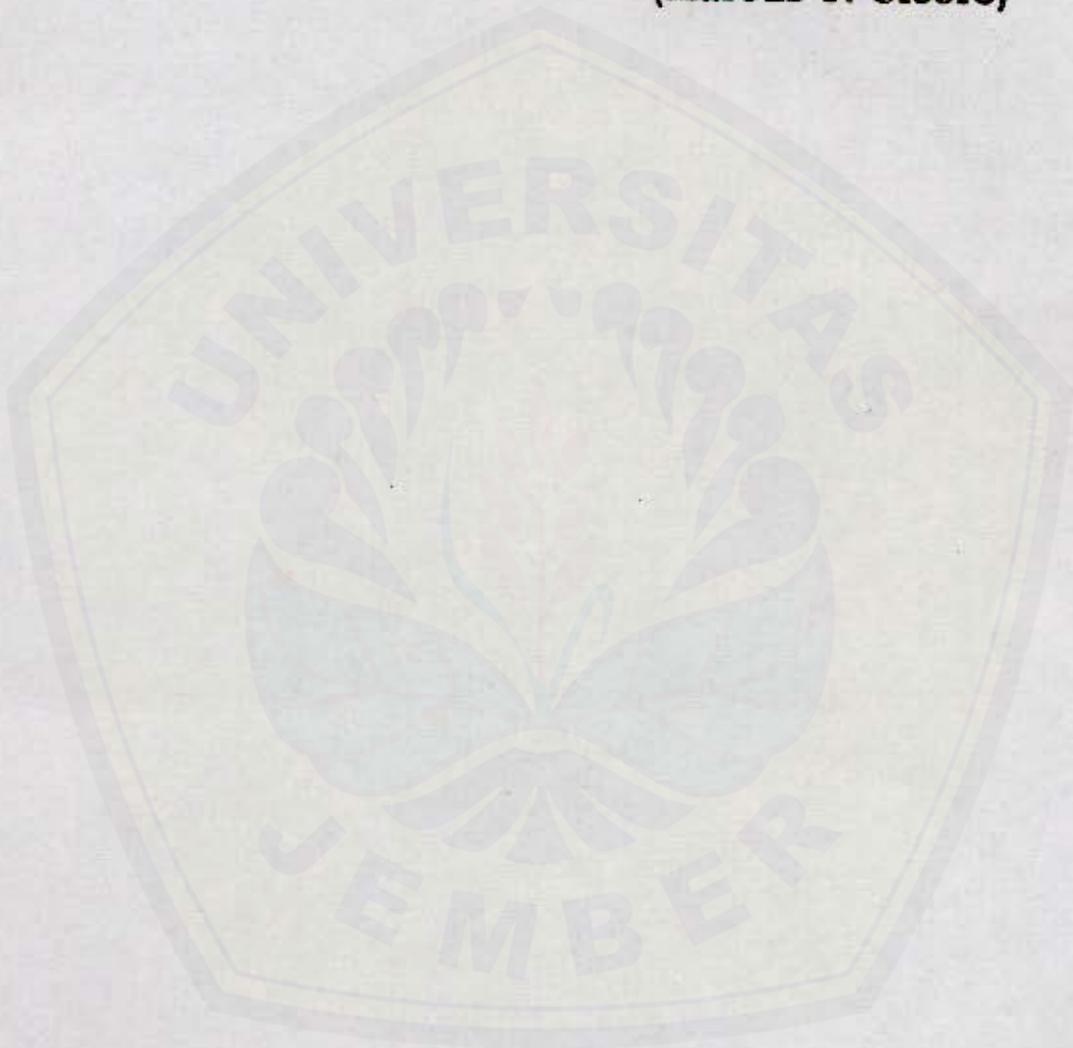
Asal	11-11-11	Kelas	658.81
Terima	06 OCT 2001	DWI	
No. 11-11-11	1023 6700	h	

S

MOTTO

**"Sebelum mengamali segala hal, yang harus dilakukan
adalah persiapan yang tekun dan teliti"**

(Marcus T. Cicero)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Ayah dan Ibuku tercinta yang telah berdoa dan berusaha. Semoga keberhasilan dapat memberikan setitik Kebahagiaan.
2. Yang kusayangi saudaraku, Mbak Pipit, Adikku Jentin, Mas Harry dan keponakanku Aldin.
3. Mas Dedet suamiku tercinta, terima kasih atas segala perhatiannya.
4. Rekan-rekan seperjuangan Nur, Rini, Mina, Iis, Fitroh, Yobby, Dedy dan Agus serta PE angkatan 1996.
5. Kost - kostan Kalimantan IV 77^E, Yanti, Ayus, Ila.
6. Almamaterku tercinta.

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji, dan diterima oleh

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Jember

Pada Hari : Sabtu

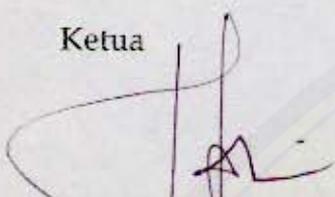
Tanggal : 25 Agustus 2001

Tempat : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Jember

Tim Penguji

Ketua


Drs. H.M. Syafi'i Noer

NIP. 130 325 911

Sekretaris


Drs. Bambang Hari. P MA

NIP. 131 658 015

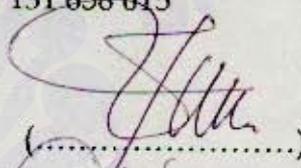
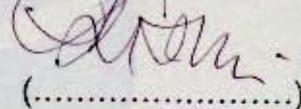
Anggota:

1. Drs Bambang Suyadi, M. Si

NIP. 131 415 536

2. Dra. Sri Wahyuni, M.Si

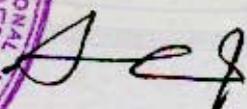
NIP. 131 386 651


(.....)

(.....)

Mengetahui

Dekan




Drs. DWI SUPARNO, M. Hum

NIP. 131 274 727

**HUBUNGAN ANTARA LOKASI PERUSAHAAN DENGAN VOLUME
PENJUALAN PADA INDUSTRI BATU-BATA DI WILAYAH
GUNUNGSARI KECAMATAN UMBULSARI
KABUPATEN JEMBER, JAWA-TIMUR
TAHUN 2000/2001**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 pada Jurusan Pendidikan Ilmu Sosial, Program Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Oleh:

Nama Mahasiswa : IFA DWI TRISNAWATI
NIM : 96 - 1244
Angkatan : 1996
Daerah Asal : Jember
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 12 Maret 1977
Jurusan/Program : Pendidikan IPS/ Pendidikan
Ekonomi

Mengetahui/Menyetujui,

Pembimbing I

Drs. Sri Wahyuni, M. Si
NIP. 131 386 651

Pembimbing II

Drs. Bambang Hari P, MA
NIP. 131 658 015

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan Puji Syukur kehadiran Allah SWT, atas segala limpahan Rahmat dan Petunjuk-Nya, akhirnya penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.

Skripsi yang penulis susun berjudul "Hubungan antara Lokasi Perusahaan dengan Volume Penjualan pada Industri Batu - bata di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa - Timur Tahun 2000/2001", diajukan guna memenuhi salah satu syarat dalam meraih gelar sarjana (S1) pada Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial, Program Pendidikan Ekonomi Universitas Jember.

Dalam kesempatan ini, tak lupa penulis sampaikan rasa terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Rektor Universitas Jember.
2. Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember
3. Kepala Perpustakaan beserta Staf Universitas Jember.
4. Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Sosial FKIP Universitas Jember.
5. Ketua Program Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember.
6. Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II.
7. Seluruh dosen FKIP, khususnya Dosen Pendidikan Ekonomi.
8. Kepala Desa dan Para pemilik Industri batu-bata di wilayah Gunungsari kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember.
9. Semua pihak yang dengan tulus membantu penyelesaian skripsi ini.

Penulis hanya dapat memohon kehadiran Allah SWT semoga amal baik mereka diterima dan diberi imbalan yang lebih bear oleh Allah SWT. Amiiin.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, namun demikian dengan segala keterbatasan pengetahuan, pengalaman dan kemampuan yang ada penulis telah berusaha semaksimal mungkin. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak sangat penulis harapkan agar dapat menyajikan skripsi ini menjadi lebih baik.

Jember, Agustus 2001

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	x
DAFTAR LOKASI PENELITIAN	xi
ABSTRAK.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Definisi Operasional Variabel	3
1.3.1 Lokasi Perusahaan	3
1.3.2 Volume Penjualan	3
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Dasar Teori Tentang Penentuan Lokasi Perusahaan	6
2.1.1 Daerah Faktor - Faktor Produksi.....	9
2.1.1.1 Mudah Menjangkau Sumber Daya Alam.....	9
2.1.1.2 Mudah Menjangkau Pasar	11
2.1.1.3 Mudah Menjangkau Daerah Sumber Tenaga Kerja..	11
2.1.1.4 Iklim Yang Baik	12

2.1.1.5 Mudah Menjangkau Sumber Modal	12
2.1.2 Daerah Sasaran Pemasaran.....	13
2.1.2.1 Mudah Menjangkau Daerah Pasar Penjual.....	14
2.1.2.2 Mudah Menjangkau Pasar Pembeli.....	14
2.2 Dasar Teori Volume Penjualan	15
2.3 Hubungan Lokasi Perusahaan Dengan Volume Penjualan.....	16
2.4 Hipotesis Penelitian	19

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian	20
3.2 Metode Penentuan Daerah Penelitian.....	20
3.3 Metode Penentuan Responden	21
3.4 Proses Nilai Data	22
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	23
3.5.1 Metode Interview	23
3.5.2 Metode Observasi.....	24
3.5.3 Metode Dokumentasi	25
3.5.4 Metode Angket.....	25
3.6 Metode Analisis Data	26

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum	29
4.1.1 Sejarah Industri Batu-Bata Di Wilayah Gunungsari.....	29
4.2 Data Utama	31
4.3 Analisis Data	31
4.4 Pengujian Hipotesis	31
4.5 Diskusi Hasil Penelitian	32
4.6 Hasil Observasi Pada Para Pemilik Industri.....	33

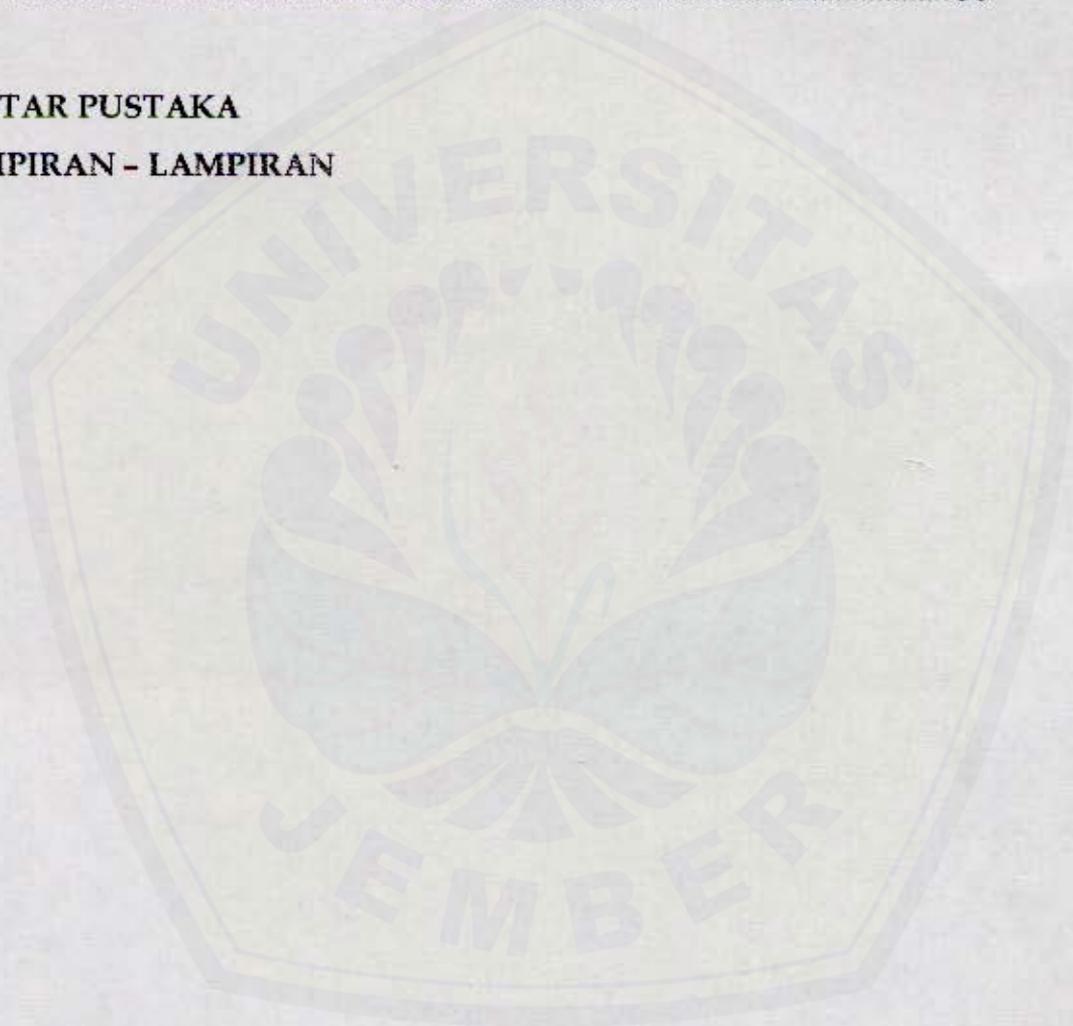
4.7 Hasil Interviu	34
4.8 Kekuatan Dan Kelemahan Hasil Penelitian	35

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	36
5.2 Saran.....	36

DAFTAR PUSTAKA

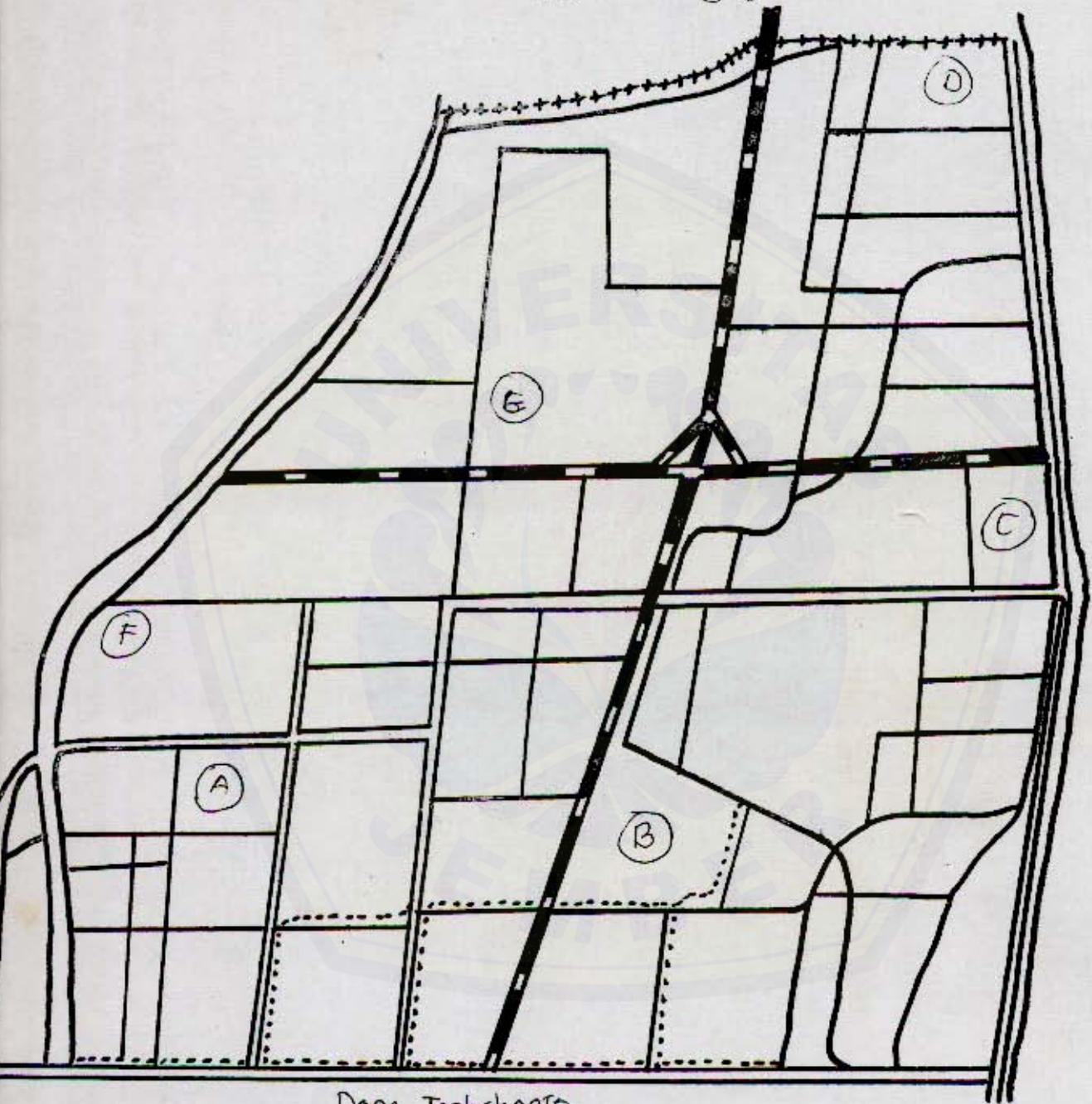
LAMPIRAN - LAMPIRAN



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran. 1 Matrik Penelitian
- Lampiran. 2 Tuntunan Penelitian
- Lampiran. 3 Lembar Observasi
- Lampiran. 4 Lembar Wawancara
- Lampiran. 5 Angket Penelitian
- Lampiran. 6 Data hasil penilaian angket tentang penyediaan faktor produksi pada industri batu-bata di wilayah Gunungsari
- Lampiran. 7 Data hasil penilaian tentang sasaran pemasaran pada industri batu-bata di wilayah Gunungsari
- Lampiran. 8 Data hasil penilaian tentang volume penjualan pada industri batu-bata di wilayah Gunungsari
- Lampiran. 9 Data volume penjualan batu-bata selama 12 bulan terakhir pada 6 industri batu-bata di wilayah Gunungsari tahun 2000/2001.
- Lampiran. 10 Transkrip hasil wawancara
- Lampiran. 11 Surat ijin penelitian dari pemilik industri batu-bata
- Lampiran. 12 Surat ijin penelitian dari Kepala Desa.
- Lampiran. 13 Surat ijin penelitian dari Universitas Jember.

Desa Gadingrejo



Desa Umbulsari

Desa Tembokrejo

erangan



- = rel kereta api
- = jalan Raya
- = Sungai
- ++++ = Batas Desa
- = areal persawahan
- = jalan dusun

ABSTRAK

Suatu perusahaan atau industri umumnya didirikan untuk memenuhi dan memuaskan konsumen. Dengan pemuasan kebutuhan tersebut diharapkan dapat memperoleh laba, sehingga perusahaan atau industri akan bisa meraih masa depannya. Berhasil tidaknya perusahaan atau industri dalam mencapai tujuan itu dipengaruhi oleh perencanaan dalam penentuan lokasi perusahaan yang tepat. Disamping itu perusahaan juga perlu memperhatikan tentang persediaan bahan mentah tenaga kerja, modal serta daerah pemasarannya. Berkaitan dengan hal tersebut diatas,, maka permasalahan yang timbul dalam penelitian ini adalah "**Adakah Hubungan dan Seberapa Besar Hubungan Lokasi Perusahaan dengan Volume Penjualan pada Industri Batu Bata Di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Tahun 2000/2001**". Penelitian dilakukan sejak 8 Mei 2001 sampai dengan 8 Juni 2001 yang terletak di wilayah Gunungsari. Data diperoleh dari 6 pemilik industri yang dijadikan responden dengan menggunakan metode interviu, observasi, dokumenter dan angket. Setelah data terkumpul diadakan penganalisaan data dengan menggunakan metode statistik korelasi tata jenjang. Hasil analisis menunjukkan bahwa koefisien korelasi sebesar 0,928. dengan memperhatikan N sebesar 6 dengan tingkat signifikan 5 % harga koefisien tersebut lebih besar dari pada harga kritiknya yaitu 0,81. Besarnya hubungan antara C dan Y sebesar 86,224 %. Jadi ada hubungan antara lokassi perusahaan dengan volume penjualan.

Kata Kunci : Penentuan Lokasi Perusahaan, Volume Penjualan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semakin tajamnya persaingan bidang ekonomi, sebagai akibat pengaruh globalisasi dunia, memaksa setiap pengusaha perlu mengadakan perencanaan dan memperhitungkan berbagai hal sebelum mendirikan sebuah perusahaan atau industri. Salah satu hal pokok adalah bagaimana menentukan lokasi perusahaan secara tepat, karena setiap tujuan perusahaan adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen dan mendapat keuntungan, maka penentuan lokasi perusahaan sangat penting untuk kelangsungan hidup dan perkembangannya. Kelangsungan hidup serta perkembangan suatu perusahaan dapat diperoleh apabila perusahaan mampu berperan secara efektif dan efisien.

Kenyataan menunjukkan masih banyak pengusaha yang belum memperhatikan pentingnya penentuan lokasi perusahaan sebelum mendirikan sebuah perusahaan atau industri. Kurangnya efektifitas serta efisiensi ini mengakibatkan tingginya biaya operasi sehingga akan semakin tidak mampu bersaing dengan barang-barang yang dihasilkan oleh perusahaan lain.

Manullang (1982:47) menyatakan bahwa : "dewasa ini dalam kemajuan ilmu pengetahuan pemilihan letak suatu perusahaan tidak lagi ditentukan dengan cara coba-coba, tetapi harus diputuskan secara berhati-hati dengan berdasarkan pada faktor-faktor yang lengkap dan dengan mendasarkan pada aspek ekonominya maupun aspek tehniknya. Rencana masa depan seperti perluasan gedung, perluasan daerah pemasaran hasil produksi, perubahan bahan baku merupakan faktor yang perlu mendapat perhatian dalam penetapan letak suatu perusahaan".

Kemudian Agus Rahmat, dkk (1982:51) mengatakan bahwa adanya persaingan dalam dunia usaha atau perdagangan perkembangan teknologi dan faktor masyarakat. Kecerobohan dalam menentukan lokasi perusahaan akan mengakibatkan munculnya berbagai masalah yang dapat merugikan perusahaan yang bersangkutan.

Dari uraian dan pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan, pengusaha hendaknya mampu memproduksi barang yang mampu bersaing di pasar, apabila barang hasil produksi mempunyai harga relatif lebih rendah dibanding dengan harga-harga barang-barang dari perusahaan lain. Hal ini dapat dicapai apabila lokasi perusahaan benar-benar tepat atau pada lokasi yang menguntungkan.

Sedangkan letak perusahaan atau industri Batu Bata yang peneliti gunakan untuk daerah penelitian adalah dekat dengan bahan mentah dan mudah untuk di jangkau sehingga dapat menekan biaya produksi pada industri Batu Bata. Sedangkan lokasi industri Batu Bata itu sendiri dekat dengan tempat tinggal peneliti yang memudahkan peneliti untuk mengadakan penelitian dan kebanyakan peneliti sudah mengenal kondisi dan orang-orang yang bekerja pada industri Batu Bata tersebut. Sehingga sedikit banyak peneliti sudah tahu tentang seluk beluk dari industri Batu Bata yang ada di wilayah Gunungsari. Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti mengambil judul Hubungan Antara Lokasi Perusahaan dengan Volume Penjualan Pada Industri batu bata Di wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember.

1.2 Rumusan Permasalahan

Permasalahan dalam penelitian ini adalah "Adakah hubungan antara lokasi perusahaan dengan volume penjualan pada industri batu-bata di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa Timur Tahun 2000/2001?".

1.3 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel dalam penelitian ini adalah :

1. Lokasi perusahaan
2. Volume penjualan produk

1.3.1 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan sering disebut juga tempat kediaman perusahaan. Kedua istilah ini mempunyai arti yang sama, yaitu suatu tempat dimana disebuah perusahaan melakukan aktivitas. Letak perusahaan merupakan tempat mengolah bahan baku menjadi barang jadi atau barang setengah jadi (Manullang, 1982:46). Sedangkan dibagian lain Sofjan Assauri (1993:51) mengatakan bahwa lokasi perusahaan adalah letak gedung perusahaan dimana perusahaan tersebut melakukan operasional sehari-hari dalam upaya mewujudkan tujuan perusahaan

Berdasarkan kedua pengertian tentang lokasi perusahaan di atas maka dalam penelitian ini yang dimaksud dengan lokasi perusahaan adalah suatu tempat dimana perusahaan batu-bata di wilayah Umbulsari Kabupaten Jember melakukan aktivitas operasional guna menghasilkan suatu produk yang akan dipasarkan pada konsumen di pasar.

Lokasi perusahaan atau industri itu sendiri harus dekat dengan bahan mentah dan mudah di jangkau oleh masyarakat. Sehingga dapat menekan biaya produksi sehingga mampu bersaing dalam pasar.

1.3.2 Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan seluruh penjualan yang dicapai oleh perusahaan yang mampu diterima atau industri yaitu total penjualan hasil produk perusahaan dalam suatu periode tertentu. Menurut Basu Swastha (1984:208) volume penjualan pada dasarnya merupakan hasil perusahaan yang mampu diterima dan mampu dibayar oleh konsumen di pasar.

Dengan demikian volume penjualan produk tidak semata mata merupakan keuntungan perusahaan namun demikian keseluruhan barang atau jasa yang mampu di jual di pasar.

Dari pengertian di atas maka dalam penelitian ini yang dimaksud dengan volume penjualan produk adalah total penjualan produk perusahaan dalam suatu periode tertentu di wilayah Gunungsari kecamatan Umbulsari yang dapat dipasarkan karena kualitas produk yang mampu memberikan kepuasan pada konsumen.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian adalah ingin mengetahui adakah hubungan dan seberapa besar hubungan antara lokasi perusahaan dengan volume penjualan produk pada industri batu bata di wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari kabupaten Jember Jawa - timur Tahun 2000/2001.

1.5 Manfaat Penelitian

Setelah dilakukan penelitian diharapkan hasil penelitian ini akan mempunyai beberapa manfaat bagi berbagai pihak.

1. Bagi penulis, penelitian ini dapat menjadikan pengalaman yang berharga dan dapat menambah pengetahuan dalam penentuan lokasi perusahaan.
2. Bagi masyarakat dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk menentukan lokasi perusahaan sebelum mendirikan dan melakukan perluasan usaha.

3. Bagi lembaga merupakan sumbangan ilmu pengetahuan dan sebagai perwujudan dari salah satu tri dharma perguruan tinggi yaitu bidang penelitian.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Dasar Teori Tentang Penentuan Lokasi Perusahaan

Seorang pengusaha sebelum mendirikan perusahaan baik yang menyangkut perusahaan yang memproduksi barang maupun jasa harus memperhatikan beberapa faktor. Persaingan yang semakin ketat yang diakibatkan oleh globalisasi memaksa setiap pengusaha memperhitungkan secara matang tentang berbagai faktor sehubungan dengan pendirian sebuah industri. Salah satu faktor penting dan sangat besar pengaruhnya terhadap perkembangan serta kelangsungan hidup suatu industri adalah penentuan lokasi yang tepat dan strategis. Tetapi kenyataan menunjukkan masih banyak para pengusaha yang belum memperhatikan akan pentingnya perencanaan lokasi yang tepat, dimana mereka langsung mendirikan suatu industri apabila mempunyai kesempatan. Padahal dengan penentuan lokasi perusahaan tanpa memperhitungkan yang tepat akan berakibat fatal bagi suatu perusahaan. Hal ini sesuai pendapat Sofjan Assauri (1993:51) yaitu lokasi penting bagi suatu perusahaan karena akan mempengaruhi perkembangan serta kelangsungan hidup sebuah perusahaan atau industri yang bersangkutan. Sedangkan dibagian lain tentang pentingnya penentuan lokasi perusahaan ini Sofjan Assauri (1993:49) menyatakan salah satu perencanaan atau *planning* yang sangat penting dalam mendirikan perusahaan adalah apa yang disebut *factory planning* atau disebut juga dengan perencanaan pabrik, yang menyangkut :

1. Penentuan lokasi (*plant location*)
2. Perencanaan bangunan pabrik (*planning of the building*)
3. Penyusunan peralatan pabrik (*plant of lay out*)
4. Penerangan, suara ribut dan udara dalam pabrik.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Dasar Teori Tentang Penentuan Lokasi Perusahaan

Seorang pengusaha sebelum mendirikan perusahaan baik yang menyangkut perusahaan yang memproduksi barang maupun jasa harus memperhatikan beberapa faktor. Persaingan yang semakin ketat yang diakibatkan oleh globalisasi memaksa setiap pengusaha memperhitungkan secara matang tentang berbagai faktor sehubungan dengan pendirian sebuah industri. Salah satu faktor penting dan sangat besar pengaruhnya terhadap perkembangan serta kelangsungan hidup suatu industri adalah penentuan lokasi yang tepat dan strategis. Tetapi kenyataan menunjukkan masih banyak para pengusaha yang belum memperhatikan akan pentingnya perencanaan lokasi yang tepat, dimana mereka langsung mendirikan suatu industri apabila mempunyai kesempatan. Padahal dengan penentuan lokasi perusahaan tanpa memperhitungkan yang tepat akan berakibat fatal bagi suatu perusahaan. Hal ini sesuai pendapat Sofjan Assauri (1993:51) yaitu lokasi penting bagi suatu perusahaan karena akan mempengaruhi perkembangan serta kelangsungan hidup sebuah perusahaan atau industri yang bersangkutan. Sedangkan dibagian lain tentang pentingnya penentuan lokasi perusahaan ini Sofjan Assauri (1993:49) menyatakan salah satu perencanaan atau *planning* yang sangat penting dalam mendirikan perusahaan adalah apa yang disebut *factory planning* atau disebut juga dengan perencanaan pabrik, yang menyangkut :

1. Penentuan lokasi (*plant location*)
2. Perencanaan bangunan pabrik (*planning of the building*)
3. Penyusunan peralatan pabrik (*plant of lay out*)
4. Penerangan, suara ribut dan udara dalam pabrik.

Menurut pengamatan kami, sangat jarang dilakukan penelitian yang membahas tentang pentingnya letak suatu perusahaan. Padahal hal tersebut sangat berpengaruh terhadap kehidupan perusahaan dimasa yang akan datang.

Mengingat semakin banyaknya unit usaha yang didirikan sejalan dengan lajunya perekonomian Indonesia sementara penelitian masalah tersebut sangat minim maka kami berusaha untuk membahas penelitian tentang penentuan lokasi pada industri batu bata.

Menurut Weber dalam Manullang (1992 : 51-52) ada 2 faktor yang menjadi pertimbangan dalam menentukan lokasi atau letak perusahaan agar perusahaan mampu mencapai tujuan. Kedua faktor tersebut meliputi :

1. Dilihat dari ongkos pengangkutan
2. Dilihat dari ongkos pekerjaan

Kenyataan tersebut menunjukkan bahwa lokasi dari suatu perusahaan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan untuk transportasi, baik menyangkut pengangkutan bahan mentah menuju perusahaan maupun pengangkutan hasil produksi menuju daerah pemasaran. Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan akan mengeluarkan biaya murah atau kecil apabila dekat dengan kedua daerah tersebut dan sebaliknya perusahaan akan mengeluarkan biaya yang lebih besar apabila lokasi perusahaan jumlah dari kedua daerah tersebut.

Selain itu penentuan lokasi perusahaan juga besar pengaruhnya terhadap ongkos pekerjaan, karena biaya yang dikeluarkan untuk menggaji buruh atau tenaga kerja juga semakin besar apabila lokasi perusahaan jauh dari sumber tenaga kerja.

Lokasi perusahaan juga memperhitungkan kebutuhan-kebutuhan sekarang maupun kebutuhan yang akan datang sehingga tidak terjadi kekeliruan penempatan lokasi yang bisa berakibat fatal. Tidak jarang

suatu perusahaan bila ingin memperluas usaha atau melakukan ekspansi harus memindahkan perusahaan dikarenakan lahan atau daerah tersebut tidak memungkinkan.

Secara lebih rinci, Agus Ashyari (1985:218) mengatakan bahwa pertimbangan-pertimbangan dalam memilih lokasi perusahaan harus dipikirkan agar benar-benar mampu mencapai tujuannya yang meliputi :

1. Apabila biaya angkut bahan baku lebih murah daripada biaya angkut produk perusahaan untuk setiap equivalennya, maka lebih baik mendekati daerah pasarnya.
2. Pengangkutan bahan baku bila dibandingkan dengan pengangkutan produk, sebaiknya mendekati lokasi pemasarannya.
3. Apabila resiko pengangkutan bahan mentah lebih rendah daripada barang jadi, sebaiknya mendekati daerah bahan baku.
4. Apabila daya tahan bahan mentah lebih rendah daripada produk barang jadi, sebaiknya mendekati tersedianya bahan mentah.
5. Apabila didalam pelaksanaan kegiatan produksi dalam perusahaan tersebut mendapat perubahan atau penambahan volume yang cukup berarti maka dengan perubahan tersebut lebih menguntungkan daerah pemasaran yang dipilih.

Selain itu Agus Ashyari (1985:211) dibagian lain mengatakan, bahwa didalam penentuan lokasi perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor :

1. Tersedianya sumber daya alam.
2. Tersedianya sumber tenaga kerja.
3. Tersedianya fasilitas angkutan.
4. Adanya daerah pemasaran

Sedangkan pendapat yang dikemukakan oleh Kimbell dan Kimbell (dalam Manullang, 1982:49). Mengatakan bahwa faktor penentuan dalam pemilihan lokasi dari suatu perusahaan meliputi :

1. Dekat dengan bahan mentah.
2. Dekat dengan pasar.
3. Dekat dengan tenaga air.
4. Dekat dengan sumber tenaga kerja.
5. Perubahan iklim.
6. Tersedianya sumber modal

Berdasarkan beberapa pengertian serta uraian di atas dapat di tarik kesimpulan, bahwa sebelum mendirikan sebuah Industri maka harus mempertimbangkan berbagai hal termasuk adalah penentuan lokasi secara matang. Karena lokasi perusahaan juga besar pengaruhnya apabila lokasi perusahaan jauh dari sumber tenaga kerja dan apabila salah dalam penentuan lokasi maka tidak akan berakibat fatal baik pada masa sekarang ataupun mendatang karena lokasi tersebut tidak memungkinkan. Jadi dalam mendirikan sebuah industri penentuan lokasi sangat penting artinya agar tercapai tujuan, yaitu kepuasan konsumen karena barang yang berkualitas dan harga barang yang dapat dibeli oleh konsumen pasar.

2.1.1 Daerah Faktor-Faktor Produksi

Daerah faktor produksi adalah daerah atau tempat dimana perusahaan mendapatkan bahan mentah sebagai bahan dasar pembuatan batu bata. Menurut Kimball dalam Manullang (1994:49) Faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi perusahaan adalah :

1. Bahan mentah;
2. Pasar;
3. Tenaga kerja;
4. Iklim yang baik dan
5. Besarnya modal.

2.1.1.1 Mudah Menjangkau Sumber Daya Alam.

Sumber daya alam di dalamnya meliputi bahan mentah, yang nantinya akan digunakan dan akan diolah menjadi barang setengah jadi. Dari barang setengah jadi ini nantinya akan diproses lebih lanjut menjadi barang jadi yang siap untuk dipasarkan. Masalah bahan mentah selalu berkaitan dengan lokasi perusahaan. Hal ini menyebabkan perusahaan berupaya menekan biaya pengangkutan bahan mentah seminimal

mungkin. Dengan kemampuan menekan biaya seminimal mungkin akan mempengaruhi harga barang hasil produksi dipasar.

Dalam penelitian ini penentuan harga bahan mentah serta biaya angkut bahan mentah menuju pabrik juga mendapat perhatian. Artinya apabila perusahaan berusaha menekan harga maupun biaya angkut bahan mentah agar harga jual produk di pasar dapat ditekan. Sehingga barang hasil produksi dapat bersaing dengan barang dari perusahaan lain.

Hal ini senada dengan pendapat Manullang (1982:50) yang mengatakan bahwa setiap perusahaan industri harus mampu menekan biaya yang berkaitan erat dengan bahan mentah, karena pada umumnya harga pokok bahan jadi lebih dari setengahnya berasal dari bahan mentah, sehingga apabila lokasi perusahaan dekat dengan sumber bahan mentah sehingga mampu menaikkan suatu keuntungan melalui penjualan yang menguntungkan

Setiap perusahaan mengelola material, tenaga kerja dan jasa-jasa lain menjadi barang baru. Sehingga penetapan lokasi perusahaan harus benar-benar memperhitungkan sumber bahan mentah secara matang sebagai input produksi.

Hal ini senada dengan konsepsi dari Sofjan Assauri (1993:54) yang menyatakan bahwa lokasi perusahaan yang dekat dengan bahan mentah akan membantu kelancaran perusahaan di dalam proses produksi. Penekanan harga sekecil mungkin, resiko kerugian akibat penyusutan atau hilangnya bahan baku dapat dihindari.

Berdasarkan uraian di atas maka dalam penelitian ini lokasi perusahaan sedapat mungkin:

1. Menekan harga seminimal mungkin dari bahan mentah yang diperlukan dalam suatu perusahaan,
2. Menghindari terjadinya kerusakan dari bahan mentah,

3. Memperoleh sejumlah bahan mentah yang diperlukan perusahaan,
4. Akan menghindari dari kelangkaan bahan mentah di waktu yang akan datang.

2.1.1.2 Mudah Menjangkau Pasar

Pasar dalam hal ini sangat diperlukan dan dibutuhkan dalam sebuah industri dimana pasar disini digunakan sebagai tempat untuk memberitahu kepada masyarakat tentang produk yang telah dikeluarkan oleh suatu industri, sehingga masyarakat mengetahui dan mengenal produk tersebut lalu mengkonsumsi produk tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Basu Swasta (1984:50) yang mengatakan bahwa pasar adalah tempat dimana pembeli dan penjual bertemu dan berfungsi, barang atau jasa tersedia untuk dijual, dan terjadi perpindahan hal milik.

William I. Stanton dalam buku Basu Swasta (1984:51) mengatakan bahwa pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja dan kemauan untuk membelanjakannya.

2.1.1.3 Mudah Menjangkau Daerah Sumber Tenaga Kerja.

Tenaga kerja sebagai pelaksana di dalam berproduksi sangat diperlukan dalam suatu perusahaan, tetapi kualitas serat komposisi dari tenaga kerja harus tetap diperhatikan untuk menunjang efisiensi serta efektifitas dari kegiatan perusahaan Sofjan Assauri (1993:56).

Setiap perusahaan atau industri pada dasarnya memperoleh tenaga kerja dengan cara mudah dan murah. Karena dengan tenaga kerja yang murah dan mudah yang didapat dari suatu perusahaan akan mengurangi pengeluaran dari industri tersebut. Sebelum mengambil atau menyerap tenaga kerja perlu dilihat beberapa hal :

1. Kualitas dan kuantitas tenaga kerja

2. Biaya tenaga kerja
3. Adat istiadat, serta norma yang ada.

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tenaga kerja yang berkualitas dalam berproduksi sangat diperlukan oleh suatu perusahaan untuk efisiensi dan efektifitas perusahaan.

2.1.1.4 Iklim Yang Baik.

Iklim dalam pendirian sebuah industri sangat mempunyai pengaruh dimana iklim bukan saja berpengaruh terhadap hasil produksi tetapi juga terhadap barang modal yang dipakai oleh industri tersebut. Barang-barang modal akan mudah mengalami kerusakan apabila iklimnya tidak mendukung yang akan mengakibatkan penyusutan-penyusutan yang akan menaikkan ongkos produksi.

Manullang (1994:49) mengatakan bahwa iklim suatu daerah juga mempengaruhi apakah ditempat itu didirikan sebuah industri atau perusahaan. Muhammad Ali (1987:129) mengatakan bahwa iklim adalah keadaan udara, cuaca dan peristiwa. Jadi dalam hal ini iklim sangat mempengaruhi dalam pendirian industri batu-bata yang ada di wilayah Gunungsari.

2.1.1.5 Mudah Mendapat Sumber Modal

Setiap mendirikan sebuah industri maka mutlak memerlukan modal, baik itu modal untuk modal berdiri maupun untuk ekspansi usaha dimasa datang. Masalah penyediaan modal pada dasarnya tidak terlepas dari lembaga keuangan yang berada di wilayah tersebut. Jadi dengan semakin banyaknya lembaga keuangan atau lembaga kredit yang ada pada pada suatu daerah akan memberikan peluang pada sebuah industri yang ada didaerah tersebut. Untuk mengembangkan usahanya. Hal ini

senada dengan pendapat dari Sofjan Assauri (1993:59) yang mengatakan bahwa dalam dunia modern adanya lembaga keuangan atau perbankan akan sangat membantu sekali bagi kehidupan sebuah industri karena akan memberikan kredit maupun bentuk pelayanan yang lain yang dibutuhkan sebuah industri

Soemarsono SR. (1990 : 7) mengatakan bahwa modal yang ditanam merupakan nilai investasi yang dipersiapkan untuk memproduksi barang atau jasa oleh karena itu pengalokasian modal secara parsial dimaksudkan kedalam masing-masing produk yang dilakukan oleh perusahaan Sedangkan besar kecilnya dana yang dibutuhkan berbeda-beda. Hal ini dipengaruhi oleh besar kecilnya kapasitas produksi. Maka untuk itu diupayakan untuk menentukan lokasi suatu industri yang dekat dengan sumber modal.

2.1.2 Daerah Sasaran Pemasaran.

Penetapan daerah sasaran pemasaran dan strategi pemasaran mutlak diperlukan oleh perusahaan karena strategi pemasaran sangat berkaitan erat khususnya dengan jenis produksi perusahaan. Dengan penentuan strategi pemasaran yang tepat nantinya akan dapat diketahui peluang pasar untuk suatu jenis barang. Sehingga diharapkan upaya untuk memberi kepuasan pada konsumen dapat terwujud. Salah satu pertimbangan yang penting dalam mempertimbangkan lokasi dari industri yang menguntungkan ditinjau dari sektor pasar. Apabila biaya angkut barang kepada konsumen menjadi rendah dan jarak pasar dengan industri dekat mengakibatkan biaya rendah transportasi menjadi rendah Manullang (1982:49).

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa penetapan daerah sasaran pemasaran dan strategi pemasaran sangat diperlukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

2.1.2.1 Mudah Menjangkau Daerah Pasar Penjual.

Pada dasarnya pasar penjual adalah suatu pasar yang terdiri dari individu-individu dan organisasi yang memperoleh atau membeli barang-barang dengan maksud untuk dijual kembali atau disewakan agar mendapatkan laba, mereka ini juga sering disebut Pedagang, (Basu Swasta, 1984:59).

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pasar penjual mempunyai peranan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup serta perkembangan hidup sebuah industri.

2.1.2.2 Mudah Menjangkau Pasar Pembeli

Menurut Basu Swasta (1984:45) pasar konsumen adalah "sekelompok pembeli yang membeli barang-barang dan jasa untuk dikonsumsi bukannya untuk dijual atau diproses kembali". Sebelum mendirikan suatu perusahaan perlu memperhatikan lokasi perusahaan karena pasar konsumen juga sangat berperan di dalam membantu kelancaran pemasaran hasil-hasil produk. Artinya apabila industri tersebut dekat dengan pasar konsumen maka akan mempermudah untuk memuaskan serta memenuhi keinginan konsumen yang mana hal ini akan memperlancar proses pemasaran barang hasil produksi.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa penentuan lokasi perusahaan selain memperhatikan pasar baik menyangkut pasar penjual maupun pasar pembeli juga harus memperhatikan faktor-faktor penunjang lainnya yang meliputi : lingkungan masyarakat, persediaan air, fasilitas perumahan, fasilitas permesinan dan rencana dimasa mendatang. Mengingat keterbatasan penelitian dalam menjangkau faktor-faktor tersebut maka dalam penelitian ini tidak dilibatkan.

2.2 Volume Penjualan

Setiap industri atau perusahaan pada dasarnya mempunyai tujuan untuk menjaga kelangsungan hidup serta mengembangkan industri tersebut dimasa datang. Yaitu dengan berusaha meningkatkan volume penjualan dan menekan biaya yang harus dikeluarkan.

Volume penjualan pada suatu industri dipengaruhi oleh berbagai macam faktor baik menyangkut faktor ekstern maupun intern. Namun karena keterbatasan peneliti untuk mengetahui keseluruhan dari faktor-faktor tersebut, maka dalam penelitian ini peneliti hanya akan meneliti tentang hubungan antara lokasi perusahaan terhadap volume penjualan.

Peningkatan volume penjualan dapat diperoleh apabila produk yang dihasilkan oleh industri mampu diterima pasar dan mampu bersaing dengan barang-barang hasil produksi dari industri lain. Menurut Basu Swasta (1984:208) volume penjualan pada dasarnya merupakan hasil perusahaan yang mampu dibayar oleh konsumen di pasar. Menurut Radiosunu (1987:6) mengatakan bahwa volume penjualan adalah total produk yang dibeli oleh kelompok tertentu, lingkungan pemasaran tertentu, dan dibawah program, pemasaran tertentu. Sedangkan Winardi (1993:126) volume penjualan adalah barang yang dijual pada waktu tertentu. Jumlah unit yang terjual untuk suatu produk yang dihitung dengan menggunakan volume penjualan fisik maupun rupiah. Oleh karena itu, suatu industri selalu berusaha mengembangkan produksinya agar mampu bersaing dengan produk dari industri lain.

Volume penjualan merupakan seluruh penjualan yang dicapai oleh perusahaan atau industri, yaitu total penjualan barang hasil produk perusahaan dalam suatu periode tertentu. Di dalam penjualan juga tidak bisa terlepas dari kegiatan penentuan harga jual. Karena bagi sebuah perindustrian dengan sebuah penetapan harga jual nantinya dapat

diketahui gambaran mengenai besarnya laba yang akan diperoleh setelah melakukan penjualan barang hasil produksi.

Tujuan utama mendirikan industri adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Jadi dengan demikian keseluruhan kegiatan mulai dari proses produksi sampai penjualan hasil produksi semata-mata untuk memperoleh produk yang sesuai dengan keinginan konsumen sehingga diharapkan nantinya akan meningkatkan volume penjualan. Sehingga dengan kemampuan meningkatkan volume penjualan dari setiap periode berarti posisi dari industri semakin mantap

Berdasarkan uraian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan hasil produk suatu industri dipengaruhi oleh beberapa faktor baik menyangkut faktor ekstern maupun intern dari industri tersebut meliputi kebijaksanaan pemasaran, penentuan kualitas dan kuantitas produk. Sedangkan faktor ekstern meliputi pendapat masyarakat terhadap citra industri jumlah industri pesaing yang ada di pasar serta berbagai faktor yang lain.

2.3 Hubungan Lokasi Perusahaan Dengan Volume Penjualan.

Setiap Industri atau perusahaan mempunyai keinginan untuk memberi kepuasan kepada konsumen dengan harapan mampu meningkatkan serta mempertahankan volume penjualan dimasa mendatang. Kemampuan tersebut mengakibatkan sebuah industri mampu memperoleh laba. Sehingga industri atau perusahaan akan mampu mempertahankan kelangsungan hidup serta memungkinkan sebuah industri melakukan perluasan usaha untuk mencapai tujuan tersebut lokasi perusahaan maupun tempat kedudukan dari industri tersebut memegang peranan yang sangat penting karena berpengaruh terhadap biaya-biaya tersebut menyangkut biaya transportasi, baik transportasi bahan baku menuju tempat produksi, transportasi tenaga

kerja maupun transportasi pemasaran barang-barang produksi. Artinya apabila lokasi perusahaan atau industri tersebut strategis akan mampu menekan biaya transportasi tersebut, sehingga harga barang dapat ditekan seminimal mungkin. Akibatnya barang mampu bersaing dipasar sehingga mengalami peningkatan dari setiap periode.

Hal ini sesuai dengan pendapat yang di kemukakan oleh Manullang (1982:76) yang mengatakan bahwa, sebelum menentukan lokasi perusahaan harus memperhatikan berbagai faktor karena keputusan yang diambil mengenai hal tersebut memegang peranan penting dalam mewujudkan tujuan dari perusahaan atau industri.

Manullang (1994:46) mengatakan bahwa baik letak perusahaan maupun tempat kedudukan perusahaan, perlu mendapatkan sorotan yang mendasar sebelum menetapkannya pada suatu tempat tertentu, karena suatu keputusan yang diambil mengenai hal tersebut memegang peranan penting dalam merealisasikan tujuan perusahaan yang didirikan.

Pada permulaan pendirian suatu perusahaan persoalan mengenai pemilihan letak perusahaan selalu muncul. Setiap orang akan selalu memilih tempat perusahaan dimana kemungkinan memberikan keuntungan yang sebesar-besarnya. Pemilihan letak perusahaan selalu didasarkan atas motif ekonomi. Sofjan Assauri (1993:52) mengatakan bahwa : "Tujuan menentukan lokasi perusahaan agar dapat beroperasi secara efektif dan efisien. Artinya dalam menentukan lokasi perusahaan perlu memperhatikan faktor yang mempengaruhi besarnya biaya produksi dan biaya tersebut dapat ditekan. Dengan penentuan lokasi perusahaan yang tepat akan menentukan :

1. Kemampuan melayani konsumen dengan memuaskan,
2. Mendapat bahan baku dengan kualitas yang cukup,
3. Mendapat tenaga kerja yang cukup,
4. Memungkinkan diadakan perluasan pabrik dikemudian hari

Kebijaksanaan penentuan lokasi perusahaan atau industri yang tepat akan menentukan bagi sebuah industri atau perusahaan untuk memberikan pelayanan yang optimal atau memuaskan bagi konsumen. Kepuasan konsumen biasanya terkait langsung dengan masalah mutu akan kualitas barang yang dibeli. Artinya apabila barang sesuai dengan kriteria serta keinginan konsumen maka konsumen akan merasa puas, sehingga tidak akan berpaling ke produk yang dihasilkan oleh perusahaan lain. Sehingga industri yang mempunyai lokasi yang tepat akan berpeluang lebih mengenai konsumen. Sofjan Assauri (1993:334) mengatakan bahwa "Kepuasan konsumen berkait langsung dengan mutu barang. Artinya dengan kepuasan pada suatu produk oleh konsumen maka semakin baik posisi produk dalam persaingan karena semakin banyak dicari oleh konsumen".

Selanjutnya, penentuan lokasi perusahaan yang tepat atau strategis memungkinkan perusahaan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang cukup kontinyu dengan harga yang layak. Sehingga apabila perusahaan mampu menetapkan harga yang relatif murah dengan kualitas yang baik serta kontinue maka akan menekan biaya produksi yang harus dikeluarkan perusahaan. Hal ini mempunyai akibat barang yang dijual di pasar mampu bersaing dengan produk perusahaan lain karena mempunyai harga yang rendah dan kualitas yang tinggi sehingga industri akan mampu mempertahankan dan diusahakan meningkatkan volume penjualan.

Penentuan lokasi perusahaan atau industri yang tepat juga memungkinkan perusahaan memperoleh tenaga kerja yang cukup. Dengan lokasi perusahaan atau industri yang mudah memperoleh tenaga kerja akan mengakibatkan harga pokok produksi akan relatif rendah. Diharapkan volume penjualan barang juga akan meningkat. Sofjan Assauri (1993:56) mengatakan bahwa salah satu fakta yang

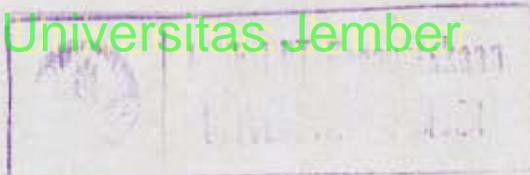
mempengaruhi efisiensi kerja dan penekanan biaya produksi adalah tenaga buruh.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi perusahaan harus memperhatikan hal-hal yang mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

2.4 Hipotesis Penelitian

Judul penelitian “ Hubungan Antara Lokasi Perusahaan dengan Volume Penjualan pada Industri Batu Bata di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember. Sedangkan hipotesis yang penulis ajukan berbunyi

“ Ada Hubungan Antara Lokasi Perusahaan dengan Volume Penjualan pada Industri Batu Bata di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa - Timur Tahun 2000/2001”.



BAB III

METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan diuraikan tentang metode penelitian yang meneliti rancangan penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode penentuan responden dan metode pengumpulan data.

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan keseluruhan perencanaan dari suatu penelitian yang akan dilaksanakan. Rancangan penelitian juga merupakan strategi mengatur setting atau latar belakang penelitian, agar peneliti memperoleh data dan menganalisanya dengan tepat. Dalam rancangan penelitian ini memuat jenis dan sifat penelitian.

Jenis penelitian ini juga merupakan penelitian empiris yaitu suatu penelitian teoritis yang didukung oleh data - data yang diambil dari lapangan. Sifat penelitian ini adalah penelitian non eksperimen atau non partisipan maksudnya peneliti tidak melakukan percobaan pada objek penelitian, melainkan hanya ingin mengetahui adakah hubungan antara lokasi perusahaan dengan volume penjualan pada industri batu bata di wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa - Timur.

Selanjutnya akan ditentukan pula tentang penentuan daerah penelitian, metode penentuan responden, metode pengumpulan data, serta analisa data yang akan digunakan dalam penelitian ini.

3.2 Metode Penentuan Daerah Penelitian

Daerah penelitian adalah tempat atau daerah dimana diadakan suatu penelitian. Mengenai berapa luas daerah yang diteliti tidak ada

ketentuan yang mengatur secara pasti. Sri Adji Soerjadi (1986: 54) mengatakan bahwa tidak ada ketentuan mengenai luas daerah penelitian dalam salah satu atau banyak bidang. Namun demikian peneliti menganggap perlu untuk menetapkan daerah penelitian. Hal ini sesuai dengan pendapat Koentjara Ningrat (1983:17) yang menjelaskan bahwa : kalau masalahnya sudah dipilih perlu ditentukan lingkupnya. Hal ini penting sekali agar peneliti tidak terjerumus dalam sekian banyak data yang akan diteliti.

Berdasarkan hal tersebut dalam menentukan daerah penelitian ini, peneliti menggunakan metode purposive, yaitu cara menentukan daerah penelitian yang sengaja karena telah mengetahui sifat atau ciri populasinya. Sutrisno Hadi (1984 : 82) mengatakan bahwa "dalam purposive sampling area, penelitian dilakukan atas sekelompok subjek didasarkan atas ciri-ciri dari sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya".

Daerah penelitian yang ditetapkan sesuai dengan judul penelitian yang dilakukan adalah industri batu bata di wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember - Jawa Timur. Tempat tersebut ditetapkan sebagai daerah penelitian karena daerah tersebut merupakan wilayah industri batu-bata yang ada di wilayah Gunungsari. Selain itu daerah tersebut mudah dijangkau karena berada di tempat kelahiran peneliti. Hal ini akan membantu kelancaran dalam proses penelitian.

1.3 Metode Penentuan Responden

Adapun yang menjadi responden kami adalah sebagai pemilik industri batu bata (bersifat purposive) yang terdiri dari :

Tabel 1. Daftar nama pemilik industri Batu-Bata di wilayah Gunungsari.

No	Nama	Umur	Alamat
1	Gimin	46	Gunungsari
2	Marsono	48	Umbulsari
3	Jaeni	50	Umbulsari
4	Orpong	45	Gunungsari
5	Jumiran	37	Gunungsari
6	Suwito	42	Umbulsari

Sumber : Industri-industri batu bata di wilayah Gunungsari

3.4 Proses Nilai Data

Data yang diperlukan dalam hubungan lokasi Industri dan volume penjualan diperoleh dengan angket. Adapun proses pengambilan nilai data sebagai berikut:

1. No 1 s/d 4 tentang sumber bahan mentah.
2. No 5 s/d 8 tentang tenaga kerja
3. No 9 s/d 12 tentang sumber modal
5. No 13 s/d 16 tentang pasar penjual
6. No 17 s/d 20 tentang pasar pembeli
7. No 21 s/d 24 tentang volume penjualan

Jumlah keseluruhan pertanyaan yang diajukan adalah sebanyak 21 pertanyaan.

Tabel 2. Data hasil penilaian daerah faktor produksi dan daerah sasaran pemasaran serta volume penjualan pada industri Batu-Bata Di wilayah Gunungsari.

Nomor Urut	Lokasi Industri (X)		Volume Penjualan (Y)
	Daerah Faktor Produksi	Daerah Sasaran Pemasaran	
1	26	18	9
2	31	22	12
3	28	21	10
4	28	20	11
5	27	16	8
6	28	19	9

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah langkah-langkah yang harus dilaksanakan guna memperoleh keterangan bahan-bahan dan data yang relevan yang dapat dipertanggungjawabkan. Seperti yang dikatakan Suharsimi (1996:123) bahwa pengumpulan data adalah menentukan bagaimana memperoleh data yang obyektif dan dapat dipercaya kebenarannya. Dalam mengumpulkan data digunakan metode interviu, observasi, angket dan dokumenter.

3.5.1 Metode Interviu

Metode interviu atau disebut juga metode wawancara adalah suatu metode pengumpulan data dengan jalan melakukan wawancara sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan tujuan penelitian (Marzuki, 1982:62).

Di dalam pelaksanaan interviu selalu ada 2 belah pihak. Satu pihak dinamakan interviewer (Suharsimi, 126) yaitu pihak yang menanyakan atau meminta penjelasan dan menggali sumber lainnya yang sifatnya lebih mendalam. Sedangkan pihak satunya dinamakan interviewee yaitu pihak yang memberi berbagai informasi yang diperlukan oleh peneliti. Hubungan keduanya sifatnya searah yang bukan mencerminkan hubungan timbal balik dari kedua belah pihak.

Interviu ada 2 jenis yang pertama dilaksanakan secara bebas, sedang bentuk kedua dilaksanakan dengan menggunakan suatu kerangka pertanyaan. Di dalam suatu penelitian interviu yang dilaksanakan dengan kerangka pertanyaan disebut dengan interviu bebas terpimpin. Sru Adji Soerjadi (1986:45) mengemukakan bahwa interviu bebas terpimpin adalah interviu dengan membawa kerangka pertanyaan tetapi kerangka pertanyaan itu dilaksanakan terserah pada interviewer. Sedangkan menurut Sutrisno Hadi (1982:242) interviu bebas terpimpin adalah suatu

jenis interviu dimana peneliti membawa kerangka pertanyaan untuk disajikan kepada interviewer dimana kapan pelaksanaannya terserah pada intervieweer

Berdasarkan beberapa pengertian serta uraian di atas, maka dalam penelitian ini digunakan metode interviu bebas terpimpin dengan menggunakan kerangka pertanyaan yang disajikan kepada responden penelitian.

Sedangkan data yang ingin diraih menggunakan interviu antara lain :

1. Tanggapan pemilik industri terhadap penentuan lokasi terhadap volume penjualan,
2. Sejarah pendirian industri batu-bata,
3. Sistem rekrutmen tenaga kerja,
4. Kemungkinan perluasan usaha dimasa datang.

3.5.2 Metode Observasi

Menurut Marjuki (1989:58) pengertian metode observasi adalah sesuatu metode dimana orang melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala-gejala yang dihadapi. Sedangkan Dewa Ketut Sukardi (1983:163) mengatakan bahwa "di dalam pelaksanaannya observasi ada beberapa macam jenis yang digunakan, diantaranya partisipasi yaitu pengamat ikut aktif dalam kegiatan yang diamati". Sedangkan observasi non partisipasi, pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan yang diselidiki tetapi hanya mengamati kegiatan-kegiatan tersebut dari jauh.

Dibagian lain Sutrisno Hadi (1987:47) mengatakan bahwa observasi sistematis biasa disebut observasi struktur. Ciri-ciri pokok dari observasi ini adalah adanya kerangka yang membuat fakta-fakta yang telah diatur dalam kategori tersebut. Observasi non partisipasi adalah suatu observasi

dimana observer tidak ambil bagian, dalam gejala yang diselidiki tetapi hanya melakukan pengamatan saja.

Berdasarkan beberapa pengertian serta uraian diatas maka dalam penelitian ini sesuai dengan tujuannya menggunakan metode observasi non partisipasi. Dan observasi ini dilakukan dengan menggunakan lembar observasi dengan tujuan:

1. Ingin mengamati proses produksi batu-bata
2. Ingin mengamati proses transportasi yang dilakukan oleh industri tersebut
3. Ingin mengetahui keadaan seputar industri batu-bata

3.5.3 Metode Dokumenter

Metode dokumenter adalah suatu metode yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berasal dari bukti sumber tertulis. Suharsimi Arikunto mendefinisikan metode dokumenter adalah metode untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transportasi, buku, surat kabar. Metode dokumenter ini mempunyai beberapa kelebihan diantaranya :

- a) hemat waktu, tenaga dan biaya
- b) cara pengumpulan tidak memerlukan keterampilan khusus
- c) dalam waktu singkat memperoleh data yang banyak.

Sedangkan data yang ingin peneliti raih meliputi data :

1. Peta/daerah dari industri batu-bata
2. Data penjualan 12 bulan terakhir

3.5.4 Metode Angket

Metode angket adalah metode pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan - pertanyaan secara tertulis untuk mendapatkan jawaban dan tanggapan dari responden. Adapun data yang ingin diraih

peneliti dari metode angket adalah identitas responden, lokasi industri dan volume penjualan. Dari jawaban yang diberikan oleh responden dalam angket penelitian akan memberikan 3 skor untuk jawaban a, skor 2 untuk jawaban b dan skor 1 untuk jawaban c. Menurut Koentjaraningrat (1993 : 215) yang dimaksud dengan metode angket adalah suatu daftar yang berisikan suatu rangkaian pertanyaan mengenai suatu hal atau dalam suatu bidang. Alasan menggunakan metode angket adalah untuk mengetahui data penjualan pada industri batu - bata di Wilayah Gunungsari.

3.6 Metode Analisis Data

Sutrisno Hadi (1989:22) mengatakan bahwa di dalam penelitian dapat menggunakan dua jenis analisis data yaitu analisis data dengan statistik dan analisis data non statistik. Metode statistik berarti cara-cara ilmiah yang digunakan atau dipersiapkan untuk mengumpulkan, menyusun, menyajikan dengan menganalisis data penyelidikan yang berbentuk angka-angka

Dalam penelitian ini digunakan analisis korelasi tata jenjang dari Sperman atau dengan menggunakan rumus Rho. Hal ini penulis maksudkan karena jumlah responden kecil kurang dari 30 atau terdiri dari 6 industri. Dimana variabel X terdiri dari x_1, x_2, x_3 dan variabel Y.

Sedangkan untuk menghitung rho terlebih dahulu direnking X dan Y yang diperoleh dari 6 responden sehingga akan didapatkan D. Sedangkan rumus korelasi tata jenjang tersebut adalah

$$Rho_{xy} = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)} \quad (\text{SuharsimiArikunto } 1990 : 56)$$

Keterangan :

- Rho = Koefisien korelasi
- 1 = Angka konstan
- D = Beda antara rangking x dengan y
- 6 = Angka konstan
- N = Jumlah kasus atau responden
- F_p = Faktor penentu
- r² = Kuadrat koefisien korelasi melalui rho

Apabila hasil dari penjumlahan tadi lebih besar dari tabel maka ha diterima. Setelah dilakukan perhitungan maka langkah selanjutnya adalah menguji tingkat signifikan dengan dikonsultasikan dengan tabel spearman [Rho] dengan db = N pada taraf signifikansi 5 %. Untuk mempermudah maka data dengan tehnik korelasi ini terlebih dahulu dicari jenjang atau rangking dari setiap pasangan [x dan y] kemudian diambil bedanya [D] sedangkan apabila terjadi rangking data yang kembar maka caranya adalah menjumlahkan rangking asalnya dari data yang kembar tersebut kemudian membagi sebanyak berapa jumlah data yang kembar tersebut.

Langkah selanjutnya dari analisis data menggunakan korelasi tata jenjang adalah mencari faktor penentu [FP] yang gunanya untuk mencari berapa prosen hubungan yang disumbangkan dari suatu variabel lainnya. Adapun rumus faktor penentu dari sperman adalah $FP = r^2$ Suharsimi Arikunto (1982 : 74).

Proses pengambilan data diatur sebagai berikut :

1. Nomor 1 sampai dengan 4 tentang sumber bahan mentah.
2. Nomor 5 sampai dengan 8 tentang tenaga kerja
3. Nomor 9 sampai dengan 12 tentang sumber modal
4. Nomor 13 sampai dengan 16 tentang sumber penjualan

5. Nomor 17 sampai dengan 20 tentang tentang pasar pembeli
6. Nomor 21 sampai dengan 24 tentang volume penjualan

Jumlah keseluruhan pertanyaan yang diajukan adalah sebanyak 21 pertanyaan.



BAB V**KESIMPULAN DAN SARAN****5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa dalam pendirian sebuah industri atau perusahaan penentuan lokasi yang tepat sangat dibutuhkan karena apabila lokasi perusahaan tepat maka volume penjualan akan meningkat.

Dari hasil analisis dapat diperoleh penilaian bahwa faktor produksi dan daerah sasaran pemasaran mempunyai hubungan terhadap volume penjualan sebesar 0,928571428 atau 86,22 %.

Berdasarkan penelitian, pengolahan dan analisis data, pengujian hipotesis, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut: " Ada Hubungan antara Lokasi Perusahaan dengan Volume Penjualan pada Industri Batu - Bata di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa - Timur Tahun 2000/2001.

5.2. Saran-saran

Berdasarkan hasil yang telah dicapai dalam penelitian ini maka dapat disarankan sebagai berikut:

Bagi pemilik industri atau perusahaan dalam rangka penentuan lokasi perusahaan sebaiknya memperhitungkan letak yang tepat yaitu dengan memperhatikan daerah penyediaan faktor-faktor produksi dan daerah sasaran pemasaran sehingga kelangsungan dan perkembangan perusahaan dapat dijamin serta tujuan perusahaan dapat dicapai.

Bagi pemilik perusahaan yang volume penjualannya terus meningkat hendaknya peningkatan tersebut terus dipertahankan dengan selalu meningkatkan kualitas produk. Bagi perusahaan atau industri yang volume penjualannya kurang menguntungkan hendaknya perlu

memperhatikan situasi pasar, keinginan konsumen, saluran distribusi serta kegiatan promosi, karena hal tersebut dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan. Dari hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan wawasan serta pengertian dibidang perekonomian guna meningkatkan pendidikan khususnya dikalangan perguruan tinggi.



DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M. 1985. *Penelitian Kependidikan Prosedur dan Strategi*. Bandung: Angkasa
- Arikunto, S. 1982. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Bina Aksara
- Ashari, A. 1985. *Management Produksi Perencanaan Sistem Produksi*. Yogyakarta: BPE UGM
- Asri, M. 1980. *Ramalan Penjualan*. Yogyakarta: BPFE UGM
- Assauri, S. 1993. *Managemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga penerbit FE-UI
- Hadi, S. 1989. *Metodologi Riset I*. Yogyakarta: Andi Offset
- Hadi, S. 1984. *Analisis Regresi*. Yogyakarta : Andi Offset
- Kartono, K. 1990. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung : Mandar Maju
- Manullang, M. 1981, *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Yogyakarta: BKLM
- Mardjuki, 1982. *Metodologi Riset*. UGM Yogyakarta : BPFE
- Mulyadi, A. 1989. *Pelajaran Ekonomi Perusahaan*. Bandung: Armico
- Rahmad, A. ANCF 6. Kartasaputra 6. 1982. *Ekonomi Perusahaan* Bandung: Armico
- Soemarsono, SR. 1990. *Peranan Harga Pokok Dalam Penentuan Hargu Jual*. Jakarta: Bina Aksara
- Swastha, B. 1984. *Asas-Asas Marketing*. Yogyakarta : Liberrty

LAMPIRAN - LAMPIRAN

- Lampiran. 1 Matrik Penelitian
- Lampiran. 2 Tuntunan Penelitian
- Lampiran. 3 Lembar Observasi
- Lampiran. 4 Lembar Wawancara
- Lampiran. 5 Angket Penelitian
- Lampiran. 6 Data hasil penilaian angket tentang penyediaan faktor produksi pada industri batu-bata di wilayah Gunungsari
- Lampiran. 7 Data hasil penilaian tentang sasaran pemasaran pada industri batu-bata di wilayah Gunungsari
- Lampiran. 8 Data hasil penilaian tentang volume penjualan pada industri batu-bata di wilayah Gunungsari
- Lampiran. 9 Data volume penjualan batu-bata selama 12 bulan terakhir pada 6 industri batu-bata di wilayah Gunungsari tahun 2000/2001.
- Lampiran. 10 Transkrip hasil wawancara
- Lampiran. 11 Surat ijin penelitian dari pemilik industri batu-bata
- Lampiran. 12 Surat ijin penelitian dari Kepala Desa.
- Lampiran. 13 Surat ijin penelitian dari Universitas Jember.

Lampiran. 1

MATRIS PENELITIAN

JUDUL	PERMASALAHAN	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	HIPOTESIS
Hubungan antara Lokasi Perusahaan Dengan Volume Penjualan Pada Industri Batu-Bata di Wilayah Gununggari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa Timur.	Adakah Hubungan antara Lokasi Perusahaan Dengan Volume Penjualan Pada Industri Batu-Bata di Wilayah Gununggari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa Timur.	1. Lokasi Perusahaan	1.1 Mudah menjangkau sumber daya alam 1.2 Tersedianya Tenaga Kerja 1.3 Sumber Modal	Responden industri batu bata di Wilayah Gununggari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember 1. Responden adalah pemilik industri sebanyak 6 industri 2. Dokumen 3. Kepustakaan	1. Penentuan daerah penelitian dengan metode Purposive 2. Pengumpulan data <ul style="list-style-type: none"> • Observasi • Interview • Dokumenter • Angket 3. Analisis data metode statistik dengan korelasi tata jenjang. Rumus: $Rho_w = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$ $FP = r^2$ 4. Metode penelitian berada di desa Umbulsari	Ada Hubungan antara Lokasi Perusahaan dengan Volume penjualan pada Industri Batu-Bata di Wilayah Gununggari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember

Lampiran. 2

TUNTUNAN PENELITIAN

I. Tuntunan Wawancara

No.	Data Yang Akan Diraih	Informan
1.	Sejarah industri batu bata	Pemilik industri
2.	Sarana dan prasarana	Pemilik industri
3.	Sistem pengambilan tenaga kerja	Pemilik industri
4.	Masalah yang sering timbul	Pemilik industri
5.	Kemungkinan melakukan pengembangan usaha	Pemilik industri

II. Tuntunan Observasi

No.	Obyek yang diobservasi	Sumber data
1.	Keadaan daerah sekitar industri	Industri batu-bata di wilayah Gunungsari
2.	Proses produksi batu bata	Industri batu-bata di wilayah Gunungsari
3.	Transportasi yang digunakan	Industri batu-bata di wilayah Gunungsari
4.	Cara kerja karyawan	Industri batu-bata di wilayah Gunungsari

II. Tuntunan Dokumentasi

No.	Data yang akan diambil	Sumber data
1.	Peta atau denah industri	Kantor desa
2.	Data penjualan sepuluh bulan terakhir	Industri batu-bata di wilayah Gunungsari

Lampiran. 3

LEMBAR OBSERVASI

Hari / Tanggal :

No	Aspek yang diamati	Skor	Keterangan
1	Lokasi industri batu - bata	1 2 3 4	
2	Lokasi pemasaran	1 2 3 4	
3	Lokasi bahan mentah	1 2 3 4	
4	Tenaga kerja	1 2 3 4	
5	Transportasi	1 2 3 4	

Keterangan :

1. Jauh
2. Agak jauh
3. Agak dekat
4. Dekat

Lampiran. 4

LEMBAR WAWANCARA

Wawancara untuk Penjual

1. Dimana lokasi industri batu bata Bapak ?
2. Mengapa memilih lokasi tersebut ?
3. Bagaimana cara memperoleh tenaga kerja, apakah dari keluarga sendiri atau orang lain ?
4. Berapa tenaga kerja yang Bapak miliki sekarang ?
5. Bagaimana cara meningkatkan penjualan produk, apakah dengan daya tarik tertentu kalau ada dalam bentuk apa ?

Wawancara Untuk Pembeli

1. Bagaimana kualitas Batu bata yang saudara beli di Industri?
2. Bagaimana sistem pangangkutan batu bata yang saudara beli ?
3. Bagaimana jarak antara rumah saudara dengan tempat pembelian batu bata ?
4. Bagaimana tingkat kepuasan saudara dalam membeli batu bata di Industri?

Lampiran 5

ANGKET PENELITIAN

Kepada

Yth. Bapak Pemilik Industri Batu Bata

Di tempat

Dalam rangka penelitian dan penyusunan skripsi ini, kami sangat mengharapkan kesediaan bapak untuk mengisi angket ini sejujur - jujur nya dan sebenarnya - benarnya.

Pengisian angket ini tidak ada hubungannya dengan jabatan atau prestasi akan tetapi semata mata untuk kepentingan ilmu pengetahuan yang kami tempuh. Kerahasiaan dalam mengisi atau menjawab angket ini kami jamin sepenuhnya.

Demikian permohonan kami ,atas bantuan dan kerjasama yang baik kami sampaikan terima kasih yang sebesar - besarnya.

Hormat kami

Ifa Dwi Trisnawati

Petunjuk Pengisian

Angket yang penulis sebarakan ini, terdiri dari 2 bagian yaitu :

1. Bagian A berisi identitas responden, pada bagian ini cukup diisi sesuai dengan pertanyaan pada tempat yang tersedia.
2. Bagian B berisi daftar pertanyaan, pada bagian ini Bapak cukup memberikan tanda silang pada salah satu jawaban yang dianggap sesuai.

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Alamat :
3. Pendidikan :
4. Pekerjaan :

B. Daftar Pertanyaan

I. Daerah Sumber Bahan Mentah

1. Bagaimana cara memperoleh bahan mentah untuk memproduksi batu-bata pada industri bapak ?
 - a. Sangat mudah
 - b. Agak mudah
 - c. Sulit
2. Bagaimana kualitas bahan mentah yang bapak gunakan ?
 - a. Sangat bagus
 - b. Cukup bagus
 - c. Kurang bagus
3. Seandainya Bapak berkeinginan memperluas usaha, bagaimana keadaan sumber bahan mentah di masa yang akan datang ?
 - a. Sangat memadai
 - b. Cukup memadai
 - c. Kurang memadai

4. Seberapa jauh pengambilan bahan baku dari tempat industri bapak ?
 - a. Kurang dari 5 Km
 - b. 5 Km - 20 Km
 - c. 21 Km ke atas

II. Daerah Sumber Tenaga Kerja

1. Bagaimana cara memperoleh tenaga kerja di sekitar lokasi industri yang Bapak dirika ?
 - a. Sangat mudah
 - b. Cukup mudah
 - c. Agak sulit
2. Apakah tenaga kerja yang ada di sekitar lokasi bapak sudah memenuhi kriteria (Pendidikan Keterampilan) ?
 - a. Memenuhi
 - b. Cukup memadai
 - c. Tidak memadai
3. Bagaimanakah jarak antara lokasi industri dengan sumber tenaga kerja ?
 - a. Dekat
 - b. Agak Dekat
 - c. Jauh
4. Menurut bapak, bagaiman keadaan hasil kerja dari para pekerja yang bekerja pada industri bapak ?
 - a. Sangat Bagus
 - b. Cukup bagus
 - c. Kurang bagus

III. Daerah Sumber Modal

1. Apakah lokasi industri bapak dekat dengan lembaga keuangan (BRI,BPR) ?
 - a. Dekat
 - b. Agak dekat
 - c. Jauh
2. Apakah selama ini Bapak pernah memanfaatkan lembaga keuangan (BRI,BPR) yang ada di sekitar Bapak ?
 - a. Selalu
 - b. Seringkali
 - c. Jarang
3. Selain bahan baku dan tenaga kerja yang tersedia. Apakah modal berpengaruh terhadap naik turunnya volume penjualan?
 - a. Sangat berpengaruh
 - b. Cukup berpengaruh
 - c. Kurang berpengaruh
4. Bagaimana peran lembaga keuangan (BRI,BPR) terhadap volume penjualan?
 - a. Sangat berpengaruh
 - b. Cukup berpengaruh
 - c. Kurang berpengaruh

IV. Daerah Pasar Penjualan

1. Bagaimana keadaan pasar penjual di sekitar lokasi industri yang Bapak dirikan ?
 - a. Sangat memadai
 - b. Cukup memadai
 - c. Kurang memadai

2. Menurut pendapat Bapak, bagaimana jarak industri menuju pasar ?
 - a. Dekat
 - b. Jauh
 - c. Sangat jauh
3. Selama proses pengangkutan barang menuju tempat penjualan, apakah mengalami kerusakan barang ?
 - a. Jarang sekali
 - b. Kadang-kadang
 - c. Sering
4. Apakah pasar penjual yang ada disekitar lokasi industri bapak mampu menampung seluruh produk yang bapak hasilkan?
 - a. Mampu
 - b. Kurang mampu
 - c. Tidak mampu

V. Daerah Pasar Pembeli

1. Apakah alat transportasi sering menjadi kendala dalam proses pengangkutan ?
 - a. Jarang
 - b. Kadang-kadang
 - c. Sering
2. Dalam proses pengangkutan barang menuju pasar konsumen, pernahkah perusahaan saudara menerima keluhan dari konsumen ?
 - a. Jarang sekali
 - b. Kadang-kadang
 - c. Seringkali

3. Apakah produk bapak sudah memenuhi kriteria yang diinginkan pembeli?
 - a. memenuhi
 - b. Cukup memenuhi
 - c. Kurang Memenuhi
4. Apakah industri bapak langsung menjual produk kepada konsumen?
 - a. Ya, Sering sekali
 - b. Ya, kadang-kadang
 - c. Jarang

VI. Volume Penjualan

1. Bagaimana kondisi volume penjualan dalam periode satu tahun terakhir ini ?
 - a. Terus meningkat
 - b. Semakin meningkat
 - c. Meningkat
2. Berapa volume penjualan batu bata bapak setiap bulannya ?
 - a. 41.000 ke atas
 - b. 20.000 – 40.000
 - c. Kurang dari 20.000
3. Berapa jumlah volume penjualan secara tunai ?
 - a. 41.000 ke atas
 - b. 20.000 – 40.000
 - c. Kurang dari 20.000
4. Berapa jumlah volume penjualan secara kredit ?
 - a. 41.000 ke atas
 - b. 20.000 – 40.000
 - c. Kurang dari 20.000

Lampiran 6

Tabel 4. Data Hasil Penilaian Angket Tentang Penyediaan Faktor Produksi Pada Industri Batu-Bata di Wilayah Gunungsari.

A. Sumber bahan mentah.

Nomor Urut	Hasil Angket Sumber Bahan Mentah				Skor
1	2	3	2	2	9
2	3	3	3	3	12
3	3	2	2	3	10
4	3	2	2	3	10
5	1	3	2	1	7
6	3	2	2	3	10

B. Tenaga kerja

Nomor Urut	Hasil Angket Sumber Bahan Mentah				Skor
1	2	3	2	3	10
2	2	3	2	3	10
3	3	2	3	2	10
4	3	2	3	2	10
5	3	2	2	3	10
6	3	2	3	2	10

C. Modal

Nomor Urut	Hasil Angket Sumber Bahan Mentah				Skor
1	1	2	1	3	7
2	1	2	1	3	7
3	2	2	2	2	8
4	2	2	2	2	8
5	3	3	2	2	10
6	2	2	2	2	8

Lampiran 7

Tabel 5. Data Hasil Penilaian Tentang Sasaran Pemasaran Pada Industri Batu-Bata di Wilayah Gunungsari

A. Pasar Penjual

Nomor Urut	Hasil Angket Pasar Penjual				Skor
1	3	2	3	2	10
2	2	3	3	3	11
3	3	3	2	3	11
4	3	2	2	3	10
5	2	3	2	2	9
6	2	2	2	3	9

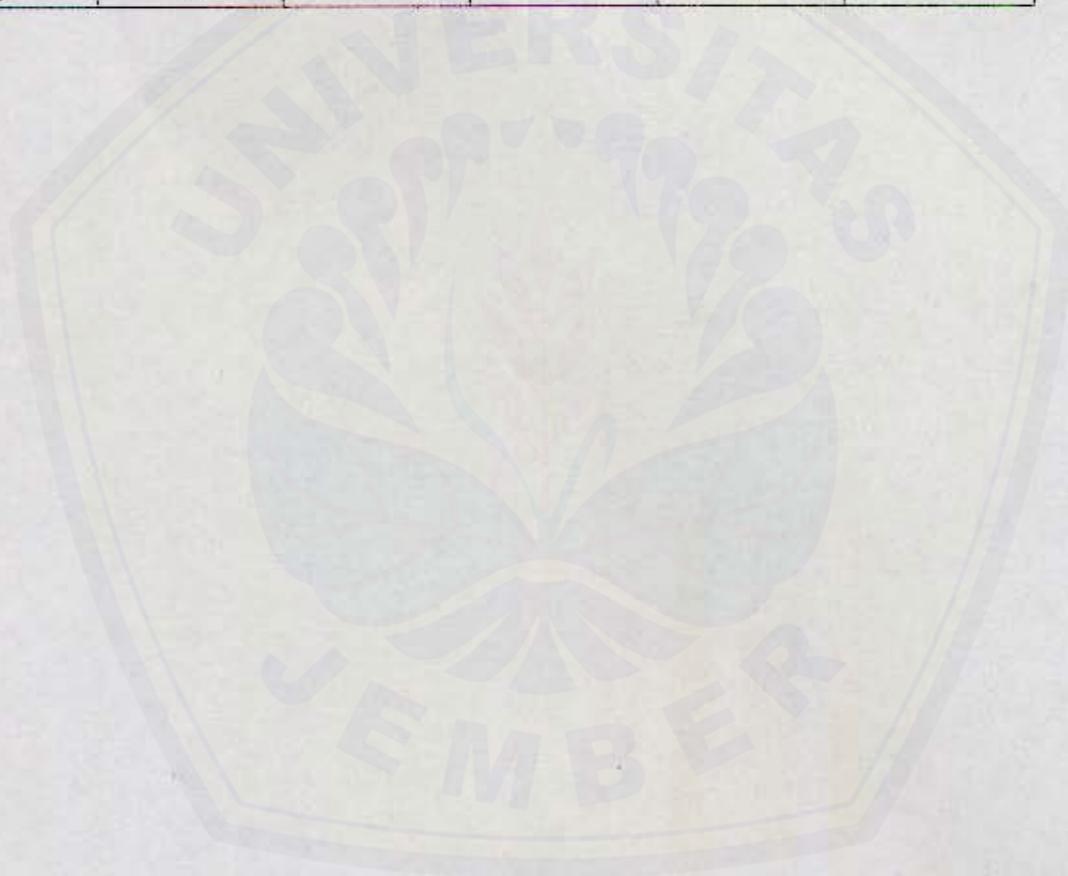
B. Pasar Pembeli

Nomor Urut	Hasil Angket Pasar Penjual				Skor
1	2	2	3	1	8
2	2	3	3	3	11
3	3	2	3	2	10
4	3	2	3	2	10
5	2	2	2	1	7
6	2	3	2	2	9

Lampiran 8

Tabel 6. Data Hasil Penilaian Tentang Volume Penjualan Pada Industri Batu-Bata di Wilayah Gunungsari

Nomor Urut	Hasil Angket Pasar Penjual				Skor
1	2	2	2	3	9
2	3	3	3	3	12
3	3	3	2	2	10
4	3	3	3	2	11
5	2	2	2	2	8
6	2	3	2	2	9



Lampiran 9.

Tabel 7. Data Volume Penjualan Batu-Bata Selama 12 Bulan Terakhir Pada 6 Industri Batu-Bata Di Wilayah Gungsari Tahun 2000/2001

No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Jumlah
1	18.400	16.700	20.100	20.300	20.700	21.000	21.100	21.600	22.200	22.500	22.500	22.900	250.000
2	22.500	25.100	25.300	25.600	25.800	26.000	25.800	25.800	27.000	26.800	27.100	27.800	310.600
3	20.800	21.800	21.900	21.800	22.100	22.300	22.700	23.100	23.600	24.300	25.100	25.700	275.200
4	22.800	23.000	23.100	24.000	24.100	23.900	25.800	24.900	25.500	25.700	25.900	26.100	294.800
5	19.200	18.500	16.800	17.300	17.300	18.500	19.200	17.300	18.800	18.600	16.900	18.500	216.900
6	18.500	16.700	17.100	18.500	19.100	18.100	17.800	16.500	19.800	18.500	20.800	20.900	222.300

Lampiran 10

Transkrip Hasil Wawancara

A. Wawancara Untuk Penjual

Hasil Wawancara pada Bapak Gimin.

1. Lokasi industri saya berada dikebun yang letaknya disekitar 300 M dari rumah saya.
2. Kkarena dilokasi tersebut sangat mudah dalam penyiangan atau pengeringan dan tempatnya luas sehingga mempercepat proses produksi.
3. Tenaga kerja berasal dari keluarga sendiridan ada 4 orang lain.
4. Dengan keluarga semua berjumlah 7 orang
5. Tidak ada, karena kualitas dari batu bata sangat saya perhatikan.

Hasil wawancara dengan Bapak Marsono.

1. Lokasi industri batu bata saya berada di sawah.
2. Kerena di sawamh sangat mudah untuk mendapatkan bahan baku dan mudah dalam penyiangan.
3. Tenaga kerja berasal dari keluarga dan kerabat.
4. Tenaga kerja yang saya miliki berjumlah 7 orang.
5. Kadang-kadang,biasanya memberikan diskon apabila membeli barang dengan jumlah besar dan secara tunai.

Hasil wawancara dengan Bapak Jaeni

1. Saya mendirikan industri dekat dengan rumah
2. Kartena dekat dengan jalan raya dan cara memperoleh bahan baku yang mudah,transportasi juga mudah.
3. Tenaga kerja, saya ambil dari keluarga sendiri dan dibantu oleh orang lain.
4. Jumlah tenaga kerja yang saya miliki sejumlah 8 orang.
5. Tidak ada, hanya saja saya berusaha mengurangi campuran sekam agar tidak patah.

Hasil wawancara dengan Bapak Orpong

1. Dekat, sekitar 300 M dari rumah yaitu terletak di sawah.
2. Karena di sawah selain penyiangan, air dan bahan bakunya juga mudah.
3. Tenaga kerja diperoleh dari keluarga sendiri dan juga dari orangn lain.
4. Tenaga kerja diperoleh dari keluarga sendiri dan juga dari orang lain.
5. Terdiri dari 8 orang
6. Tidak, hanya dengan membuat batu batu dengan baik saja.

Hasil wawancara dengan Bapak Jumiran

1. Dekat dengan rumah
2. Karena tranportasi mudah, tepatnya sangat luas dan mudah dilihat oleh pembeli.
3. Tenaga kerja dari keluarga sendiri dan dari orang lain
4. Berjumlah 7 orang
5. Ada, memberikan diskon pada pembelidengan jumlah besar.

Hasil wawancara dengan Bapak Suwito

1. Dekat dengan sawah
2. Karena tranportasi mudah, bahan baku mudah dan mudah dilihat oleh pembeli.
3. Tenaga kerja saya peroleh dari keluarga sendiri dan orang lain
4. Tenaga kerja saya berjumlah 8 orang
5. Kadang-kadang, dengan memberikan diskon pada pembelian yang banyak.

B. Hasil Wawancara dengan Pembeli

Hasil wawancara dengan Bapak Sugito

1. Kualitas batu bata milik Bapak Marsono cukup baik
2. Sistem pengangkutan biasanya diantar oleh bapak Marsoyo dan berikut orang yang menurukannya.
3. Jarak antara rumah saya dengan industri Bapak Marsoyo kira-kira 7 Kilo meter
4. Sangat puas tapi hanya kadang-kaang agak lama.

Hasil wawancara dengan Bapak Bowo.

1. Batu-bata yang saya beli dari Bapak Orpong sudah bagus dan dapat dipakai dengan baik.
2. Untuk tranportasinya bisa diantar atau mungkin diambil sendiri
3. Jarak rumah saya dengan lokasi industri batu bata Bapak Orpong sekitar 12 Km
4. Sangat puas, karena batu-bata milik Bapak Orpong bagus

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

N a m a : IFA DWI TRISMAWATI
 NIM/Angkatan : 96 - 1944 / 1996
 Jurusan/Program Studi : PEND. IPS / PEND. EKONOMI
 Judul Skripsi : Hubungan antara Lokasi Perusahaan dengan Volume Penjualan Pada Industri Batu Bata di Wilayah Gunung Sari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember - Jawa Timur
 Pembimbing I : Dra. Sri Wahyuni MSi
 Pembimbing II :

KEGIATAN KONSULTASI

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	T.T. Pembimbing
1.	13 Nopember 2000	Judul	Sh.
2.	11 Desember 2000	Proposal	Sh.
3.	10 Januari 2001	Proposal	Sh.
4.	23 Januari 2001	Proposal	Sh.
5.	9 Pebruari 2001	Proposal	Sh.
6.	25 Pebruari 2001	Revisi angket + Interwui	Sh.
7.	20 Maret 2001	Revisi angket + T. Penelitian	Sh.
8.	29 Maret 2001	Revisi angket + Observasi	Sh.
9.	10 April 2001	Acc Proposal	Sh.
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			

- CATATAN
1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
 2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Ika Dwi Trisnawati
 NIM/Angkatan : 96 - 1244 / 1996
 Jurusan/Program Studi : IPS / Pendidikan Ekonomi
 Judul Skripsi : Hubungan antara lokasi Perusahaan Dengan Volume penjualan Pada Industri Batu Bata di wilayah Gunung Sari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa timur
 Pembimbing I :
 Pembimbing II : Drs. Bambang Hari P. MA

KEGIATAN KONSULTASI

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	T.T. Pembimbing
1.	13 Nov. 2000	Judul	A
2.	11 Desember 2000	Proposal	A
3.	10 Januari 2001	Proposal	A
4.	23 Januari 2001	Proposal	A
5.	9 Pebruari 2001	Proposal	A
6.	25 Pebruari 2001	Revisi Angket dan Interview	A
7.	20 Maret 2001	Revisi Angket dan Tuntunan Penelitian	A
8.	29 Maret 2001	Revisi Angket dan Observasi	A
9.	10 April 2001	Revisi Angket	A
10.	17 April 2001	Revisi Angket	A
11.	19 April 2001	Revisi Angket + Acc Proposal	A
12.	10 Mei 2001	Acc Bab 1 + 2 + 3	A
13.			
14.			
15.			

- CATATAN :
1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
 2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

**PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
KECAMATAN UMBULSARI
KANTOR DESA GUNUNGSARI**

SURAT KETERANGAN IJIN PENELITIAN

Nomor : 117/436.526.04/2001

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Desa Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember :

Bahwa berdasarkan surat keterangan dari Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember tanggal 15 Januari 2001, Nomor : 0094/125/5/2001, Perihal : Ijin Penelitian, dengan ini memberikan ijin kepada seorang :

Nama : IFA DWI TRISNAWATI
NIM : 990210301244
Jurusan/Program : Pendidikan IPS/Pendidikan Ekonomi

Untuk mengadakan Penelitian dengan Judul :

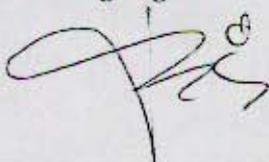
“ Hubungan Antara Lokasi Perusahaan Dengan Volume Penjualan Pada Industri Batu Bata Di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa - Timur Tahun 2000/2001 ”

Kaitan dengan hal tersebut diatas dimohon kepada semua pihak untuk memberikan bantuan berupa penyediaan data dan informasi dan lain sebagainya yang dibutuhkan dalam pelaksanaan penelitian tersebut.

Demikian untuk dijadikan periksa dan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Gunungsari, 06 Mei 2001

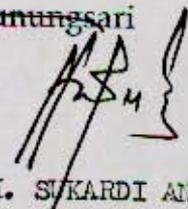
Tanda tangan
Pemegang Surat



IFA DWI TRISNAWATI
NIM.990210301244



Kepala Desa
Gunungsari



rs. H. SUKARDI ANWAR



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162 Telp./ Fax (0331) 534988 Jember 68121

Nomor **1288** /J25.1.5/PL5/2000
Lampiran : Proposal
Perihal : Ijin Penelitian

10 MAY 2001

Kepada : Yth. Sdr...Pemilik...Industri.....
..Batu.....Bata.....
di.
Gunungsari.....

Dengan ini Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut dibawah ini :

Nama : IEA DWI TRISNAWATI.....
Nim : 960301244.....
Program/Jurusan : Pendid. Ekonomi...../.....IPS.....

Berkenaan dengan penyelesaian studinya, maka mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian dengan Judul :

Hubungan antara Lokasi Perusahaan Dengan Volume Penjualan Pada Industri Batu - Bata di Wilayah Gunungsari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa Timur Tahun 2000 / 2001.

Pada lembaga yang saudara pimpin.

Schubungan dengan hal tersebut diatas kami mohon dengan hormat saudara berkenan dan sekaligus kami mohon bantuan informasinya.

Atas perkenan dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

a.n. Dekan
Membantu Dekan I,

DEKAN
DJOKO SUHUD
NIP. 130 355 407





DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER

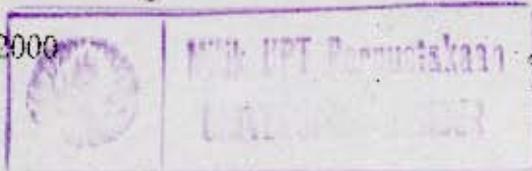
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162 Telp / Fax (0331) 334998 Jember 68121

Nomor : 1289 /J25.1.5/PL5/2000

Lampiran : Proposal

Perihal : Ijin Penelitian



10 MAY 2001

Kepada : Yth. Sdr...Kepala Desa.....

..Gunungsari.....

di

Gunungsari.....

Dengan ini Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut dibawah ini :

Nama : LIFA DWI TRI NIMATI.....

Nim : 960301244.....

Program/Jurusan : Pendidikan Ekonomi / IPS.....

Berkenaan dengan penyelesaian studinya, maka mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian dengan Judul :

Hubungan antara Lokasi Perusahaan Dengan Volume Penjualan Pada Industri Batu Bata di Wilayah Gunung Sari Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember Jawa Timur Tahun 2000 / 2001.

Pada lembaga yang saudara pimpin.

Schubungan dengan hal tersebut diatas kami mohon dengan hormat saudara berkenan dan sekaligus kami mohon bantuan informasinya.

Atas perkenan dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

a.n. Dekan
Pembantu Dekan I



Drs. DJOKO SUHUD
Telp. 130 355 407