

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME INDUSTRY* KERUPUK DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Meraih Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

KUKUH ANDIKA PRATAMA

NIM: 501190158

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I
2023**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

SURAT PERNYATAAN ORINALITAS

Yang bertanda tangan bahwa ini :

Nama : Kukuh Andika Pratama
Nim : 501190158
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul: **“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME INDUSTRY* KERUPUK DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA”** adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dan Skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan Saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

ernyataan,

Kukuh Andika Pratama
NIM. 501190158

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Jambi, 03 Juli 2023

Pembimbing I : Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D

Pembimbing II : Beid Fitrianova Andriani, S.T., M.E

Alamat : Muara Bulian No. KM. 16 Mendalo Darat, kec. Jambi Luar Kota,
Kabupaten Muaro Jambi, Jamni 36657

Website : <https://febi.uinjambi.ac.id>

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin
JambiDi-
Jambi

NOTA DINAS

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Kukuh Andika Pratama NIM : 501190158 yang berjudul: “ **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRY KERUPUK DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA**” telah disetujui dan dapat diajukan untuk diujikan pada ujian skripsi dengan tujuan melengkapi tugas dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Maka dengan ini kami mengajukan skripsi tersebut agar dapat diterima dengan baik. Demikian nota dinas ini kami buat, kami ucapkan terimakasih. Semoga bermanfaat bagi kepentingan agama, nusa dan bangsa.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yang menyatakan,

Dosen Pembimbing I



Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D
NIP. 19820816 200604 2 002

Dosen Pembimbing II



Beid Fitrianova Andriani, S.T., M.E
NIP. 2008091101



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Lintas Jambi-Muaro Bulian KM. 16 Simpang Sungai Duren Kab. Muaro Jambi 36363
Telp./Fax: (0741)583183-584118 Website: www.uinjambi.ac.id / www.febi-iainstsjambi.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B- /D.V/PP.00.9/02/2023

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga” yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Kuku Andika Pratama

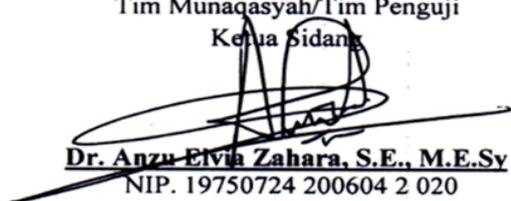
NIM : 501190158

Tanggal ujian skripsi : 31 Juli 2023

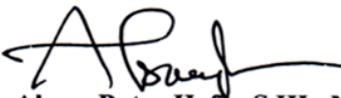
Nilai munaqasyah : 79 (B+)

Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sarjana Strata Satu (S.1) UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

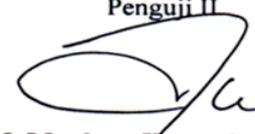
Tim Munaqasyah/Tim Penguji
Ketua Sidang


Dr. Anzu Elvia Zahara, S.E., M.E.Sy
NIP. 19750724 200604 2 020

Penguji I


Ahsan Putra Hafiz, S.HI., M.EI
NIP. 19810722 200501 1 002

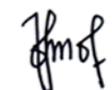
Penguji II


M. Maulana Hamzah, S.EI., MM
NIDN. 2002118704

Pembimbing I


Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D
NIP. 19820816 200604 2 002

Pembimbing II


Beid Fitrianova Andriani, S.T., M.E
NIDN. 2008091101

Sekretaris Sidang


Ferri Saputra Tanjung, SE., M. Ak
NIDN. 2007099401

Jambi, 30 Agustus 2023
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Dekan


Dr. A.A. Miftah, M.Ag
NIP. 197311251996031001

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

MOTTO

كُتِبَ عَلَيْكُمُ الْقِتَالُ وَهُوَ كُرْهٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تُحِبُّوا
شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ □

Artinya: Diwajibkan atas kamu berperang, padahal itu tidak menyenangkan bagimu. Tetapi boleh jadi kamu tidak menyenangi sesuatu, padahal itu baik bagimu, dan boleh jadi kamu menyukai sesuatu, padahal itu tidak baik bagimu. Allah mengetahui, sedang kamu tidak mengetahui.”(Q.S Al-Baqarah: 216)¹

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

¹ Al-Qur'an dan Terjemahannya: *Mushaf Fatimah*, 216, (Pustaka Al Fatih), hlm

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'aalamiin

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena atas segala nikmat yang telah diberikan baik kesehatan jasmani maupun rohani. Shalawat bertangkaikan salam juga dipanatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman zahilyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Skripsi ini penulis persembahkan kepada ayahanda Teguh Pamuji dan Ibunda Titin Suartini. Terima kasih atas dukungannya baik moril maupun materi yang telah engkau berikan selama ini, maafkan keterlambatan anakmu, doakan anakmu semoga sukses dunia dan akhirat.

Teruntuk diriku sendiri terima kasih untuk segala perjuangannya, dirimu kuat bukan karena engkau hebat, melainkan di beri kemudahan oleh Allah SWT, jangan katakan kepada-Nya kau mempunyai masalah yang besar, namun katakanlah kepada masalahmu kau memiliki Allah yang maha besar.

Terima kasih kepada keluarga, sahabat, teman yang selalu ada mendengarkan keluh kesah penulis, serta memberikan do'a dan semangat yang begitu luar biasa, terima kasih untuk selalu ada dalam suka maupun duka kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.

Semoga kita semua dalam Ridho-Nya dan menjadi amal baik dan mendapatkan ganjaran yang setimpal dari Allah SWT. Aamiin yaarobbal'aalamiin.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suftha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suftha Jambi

ABSTRAK

Home industry merupakan suatu peluang usaha ekonomi produktif yang mana dilakukan oleh perorangan atau suatu badan usaha dalam rangka meningkatkan pendapatan, sehingga bisa memenuhi kebutuhan hidup, dalam mengembangkan usaha perlu adanya strategi pengembangan untuk dapat memaksimalkan Langkah-langkah dalam mengembangkan *home industry* tersebut. Maka dari pada itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi perkembangan usaha *home industry* kerupuk 44 dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *home industry* kerupuk 44 dapat berkembang dengan menggunakan strategi pemasaran 4P atau marketing mix dengan cara mengedepankan kualitas produk, harga yang terjangkau, promosi dari mulut ke mulut secara baik dan ramah dan di salurkan ke toko-toko sembako. Berdasarkan analisis SWOT terdapat strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 seperti, meningkatkan kualitas produk, memanfaatkan sosial media untuk mempromosikan produk, meningkatkan kualitas daya saing, dan Memperluas pemasaran, sehingga dilihat dari Kordinat *Cartesius* posisi perusahaan menunjukkan bahwa dari hasil tersebut mendapati sumbu X berniali positif yakni 0,60 dan nilai Y juga bernilai positif yakni 0,25. Menunjukkan pada posisi “Kuadran I”. Kuadran I menandakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Kata Kunci: ***Home Industry*, Strategi pengembangan usaha, pendapatan, Analisis SWOT**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

ABSTRACT

Home industry is a productive economic business opportunity which is carried out by individuals or a business entity in order to increase income, so that it can meet the needs of life, in developing a business it is necessary to have a development strategy to be able to maximize the steps in developing the home industry. Therefore, this study aims to determine the development strategy of the 44 cracker home industry business in increasing family income. The research method used is qualitative. The results of the study show that the 44 cracker home industry can develop using the 4P marketing strategy or marketing mix by prioritizing product quality, affordable prices, good and friendly word of mouth promotion and channeling it to basic food shops. Based on the SWOT analysis, there are 44 cracker home industry business development strategies such as improving product quality, utilizing social media to promote products, increasing the quality of competitiveness, and expanding marketing, so that seen from the Cartesian coordinates of the company's position, it shows that the results show that the X axis is positive, namely 0.60 and the value of Y is also positive, namely 0.25. Shows the position of "Quadrant I". Quadrant I signifies a very favorable situation. The company has opportunities and strengths so that it can take advantage of existing opportunities. The strategy that must be applied in this condition is to support an aggressive growth policy. So that it can increase family income.

Keywords: *Home Industry, Business development strategy, income, SWOT analysis*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthana Jambi

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobil'alamin, Segala puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Kerupuk Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga”**. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekekurangan baik dalam metode penulisan maupun dalam pembahasan materi. Hal ini dikarenakan keterbatasan penulis, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang memperbaiki segala kekurangan. Dengan penulisan skripsi ini, penulis selalu mendapatkan bimbingan, dorongan, serta semangat dari banyak pihak. Penulis juga banyak mendapatkan bimbingan, arahan, motivasi, dan dukungan baik moril maupun materi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D selaku pembimbing I dan Beid Fitrianova Andriani, S.T., M.E selaku pembimbing II, terimakasih atas arahan dan bimbingannya semoga Allah senantiasa membalas kebaikannya.
2. Prof. Dr. H. Su'aidi Asyari, MA., Ph.D sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
3. Dr. A.A. Miftah, M.Ag sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
4. Dr. Elyanti Rosmanindar, S.E., M.Si Sebagai Wakil Dekan I, Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D Sebagai Wakil Dekan II, dan Dr. Addiarrahman, S.H.I., M.S.I sebagai Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Dr. Usdeldi, M.E., M.Si.. C.A dan Sri Rahma, S.E., M.E sebagai Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

6. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan materi perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
7. Seluruh Staff Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
8. Kedua orang tua beserta keluarga besar saya yang telah memberikan dorongan semangat juang dan limpahan kasih sayang sehingga skripsi ini diselesaikan dengan baik.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran dalam membantu Menyusun skripsi ini terimakasih banyak semoga kalian semua diberikan kelancaran dalam setiap urusannya.
Disamping itu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Maka dari itu, apabila terdapat kesalahan, mohon dimaafkan. Saya sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun supaya bisa menjadi catatan untuk kedepan yang lebih baik.

Jambi, Juli 2023

Penulis



Kuku Andika Pratama

NIM. 501190158

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
NOTA DINAS.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	8
F. Manfaat Penelitian	8
G. Sistematik Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN.....	10
A. Landasan Teori.....	10
B. Studi Relevan	33
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Jenis Penelitian.....	41
B. Lokasi dan Objek Penelitian	41
C. Jenis dan Sumber Data	41
D. Teknik Pengumpulan Data.....	42
E. Metode Pengecekan Keabsahan Data	43

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jember
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jember

F. Metode Analisis Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	46
A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian.....	46
B. Hasil Penelitian	50
C. Pembahasan Hasil Penelitian	56
BAB V PENUTUP.....	97
A. Kesimpulan	97
B. Implikasi.....	98
C. Saran.....	99
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthan Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthan Jambi

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data kenaikan bahan baku	2
Tabel 1.2 Data usaha <i>home industry</i> kerupuk di kota Jambi.....	3
Tabel 2.1 Matriks SWOT	29
Tabel 2.2 Studi relevan	33
Tabel 4.1 Batas wilayah desa Kebon Bohok.....	49
Tabel 4.2 Pendapatan awal bapak Saifullah.....	64
Tabel 4.3 Pendapatan sekarang bapak Saifullah	65
Tabel 4.4 Pendapatan ibu Yusnaniar.....	68
Tabel 4.5 Pendapatan ibu Ratna.....	71
Tabel 4.6 Pendapatan ibu Sinta.....	73
Tabel 4.7 Analisis SWOT	75
Tabel 4.8 IFAS (<i>Internal Factor Analisis Summary</i>).....	86
Tabel 4.9 EFAS (<i>External Factor Analisis Summary</i>).....	88
Tabel 4.10 Pengurangan IFAS dan EFAS.....	89
Tabel 4.11 Matriks SWOT	92

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntha Jambi

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Peta analisis curah hujan di Jambi tahun 2022.....	5
Gambar 2.1 Kuadran SWOT.....	27
Gambar 4.1 <i>home industry</i> kerupuk 44.....	46
Gambar 4.2 kerangka organisasi perusahaan.....	48
Gambar 4.3 Produk kerupuk.....	57
Gambar 4.4 Inovasi produk.....	77
Gambar 4.5 Karyawan <i>home industry</i> kerupuk 44.....	79
Gambar 4.6 Kordinat <i>cartesius</i>	90

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kondisi perekonomian pada suatu negara sangat dipengaruhi oleh keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia pertumbuhannya sangat baik, hal ini dilihat berdasarkan data yang di dapat. Peningkatan UMKM pada tahun 2022 sekitar 20,76 juta unit usaha, hal ini akan terus bertambah dengan seiring perkembangan zaman.²

Perkembangan *home industry* di suatu daerah diantara usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang terdapat di kota Jambi, Kecamatan Paal Merah, Kelurahan Paal Merah, tepatnya di desa Kebon Bohok terdapat *home industry* makanan ringan yang bergerak pada bidang usaha kerupuk yang merupakan olahan dari bahan dasar tepung dan daging ikan giling. Pemilik *home industry* kerupuk ini adalah bapak Saifullah, *home industry* tersebut berdiri pada tahun 2000 dengan modal awal yang begitu kecil dengan menggunakan modal sendiri *home industry* itu di beri nama “*Home industry* kerupuk 44”. Namun pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol atau baru memulai usaha sangatlah sulit, banyak hambatan-hambatan yg timbul saat memulai usaha untuk berkembang, adapun faktor-faktor penghambat dalam perkembangan *home industry* ini antara lain, kenaikan bahan baku yang tidak menentu, persaingan pasar yang semakin ketat terutama dalam usaha yang sejenis, dan iklim cuaca terutama saat musim hujan yang menghambat proses produksi kerupuk *home industry* tersebut.³

Berikut data-data mengenai bahan baku yang tidak stabil , persaingan usaha yang semakin ketat dan iklim cuaca yang tidak menentu di Indonesia terutama di Kota Jambi, yaitu sebagai berikut:

² Peningkatan UMKM di Indonesia, Diakses Pada 24 Maret 2023 dari, <https://www.dataindonesia.com>. (2022, Desember 03).

³ Sadoko, *Pengembangan Usaha Kecil, Pemihakan Setengah Hati*, (Bandung: Salemba,1995), hal. 238

Table 1.1

Data Kenaikan Bahan Baku Di Pasar Angso Duo Kota Jambi Tahun 2022-2023

No.	Komoditas(Rp)	12/2022	01/2023	02/2023	03/2023	04/2023	05/2023	06/2023
I	Tepung Terigu	Rp 8.000	Rp 8.500	Rp 8.500	Rp 9.000	Rp 9.500	Rp 10.000	Rp 10.500
	Tepung terigu kualitas Medium (kg)	Rp 10.500	Rp 10.750	Rp 10.750	Rp 11.000	Rp 11.500	Rp 11.750	Rp 12.000
II	Garam	Rp 6.000	Rp 6.000	Rp 6.500	Rp 6.750	Rp 7.000	Rp 7.500	Rp 8.000
	Garam kualitas Medium (kg)	Rp 6.000	Rp 6.000	Rp 6.500	Rp 6.750	Rp 7.000	Rp 7.500	Rp 8.000
III	Daging Ikan Giling	Rp 32.000	Rp 32.000	Rp 32.300	Rp 33.000	Rp 33.250	Rp 34.500	Rp 35.000
	1 Daging Ikan Giling Tenggiri 1 (kg)	Rp 32.000	Rp 32.000	Rp 32.300	Rp 33.000	Rp 33.250	Rp 34.500	Rp 35.000
2	Daging Ikan Giling Kakap 1 (kg)	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 31.000	Rp 31.500	Rp 32.000	Rp 33.000	Rp 33.000
IV	Telur Ayam	Rp 27.000	Rp 27.000	Rp 26.650	Rp 26.050	Rp 27.000	Rp 27.700	Rp 28.250
	1 Telur Ayam Ras Segar (kg)	Rp 27.000	Rp 27.000	Rp 26.650	Rp 26.050	Rp 27.000	Rp 27.700	Rp 28.250
V	Bawang Merah	Rp 30.650	Rp 35.200	Rp 38.600	Rp 34.600	Rp 30.750	Rp 36.350	Rp 37.250
	1 Bawang Merah Ukuran Sedang (kg)	Rp 30.650	Rp 35.200	Rp 38.600	Rp 34.600	Rp 30.750	Rp 36.350	Rp 37.250
VI	Bawang Putih	Rp 20.650	Rp 23.600	Rp 26.200	Rp 28.550	Rp 28.000	Rp 33.250	Rp 34.950
	1 Bawang Putih Ukuran Sedang (kg)	Rp 20.650	Rp 23.600	Rp 26.200	Rp 28.550	Rp 28.000	Rp 33.250	Rp 34.950
VII	Cabai Merah	Rp 32.500	Rp 38.850	Rp 40.350	Rp 32.000	Rp 24.300	Rp 16.750	Rp 22.800
	1 Cabai Merah Besar (kg)	Rp 31.800	Rp 38.000	Rp 39.500	Rp 31.450	Rp 23.750	Rp 16.300	Rp 22.150
2	Cabai Merah Keriting (kg)	Rp 33.250	Rp 39.700	Rp 41.200	Rp 32.550	Rp 24.900	Rp 17.150	Rp 23.450
VIII	Cabai Rawit	Rp 48.800	Rp 54.200	Rp 53.750	Rp 48.900	Rp 37.150	Rp 33.100	Rp 37.250
	1 Cabai Rawit Hijau (kg)	Rp 45.550	Rp 48.400	Rp 46.300	Rp 35.650	Rp 34.350	Rp 30.700	Rp 34.500
2	Cabai Rawit Merah (kg)	Rp 52.050	Rp 59.950	Rp 61.200	Rp 62.100	Rp 39.950	Rp 35.500	Rp 39.950
IX	Minyak Goreng	Rp 17.450	Rp 17.400	Rp 17.350				
	1 Minyak Goreng Curah (kg)	Rp 14.950	Rp 15.000	Rp 15.000	Rp 15.000	Rp 15.000	Rp 14.800	Rp 14.750
2	Minyak Goreng Kemasan Bermerk 1 (kg)	Rp 20.250						
3	Minyak Goreng Kemasan Bermerk 2 (kg)	Rp 17.000						
X	Gula Pasir	Rp 14.100	Rp 14.200					
	1 Gula Pasir Kualitas Premium (kg)	Rp 14.150	Rp 14.400					
2	Gula Pasir Lokal (kg)	Rp 14.000						

Sumber data: data badan pusat statistik (BPS) Jambi, kenaikan bahan baku yang diolah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli;
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Jember

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Jember

Berdasarkan tabel diatas, mengenai kenaikan bahan baku di pasar Angso Duo kota Jambi pada tahun 2022-2023, mengalami kenaikan contohnya pada komoditas daging ikan giling tenggiri pada bulan 12 tahun 2022 harga menginjak Rp. 32.000 per kilonya dan telah di data kembali pada bulan 6 tahun 2023 harga daging ikan giling Tenggiri mencapai Rp. 35.000 per kilonya, hal ini menunjukkan bahwa kenaikan bahan baku di kota Jambi sangat mempengaruhi pada pelaku usaha *home industry* untuk dapat mengembangkan usahanya, itulah mengapa kenaikan bahan baku yang tidak menentu menjadikan sebuah masalah dari Sebagian pelaku usaha *home industry*.⁴

Bukan hanya kenaikan bahan baku yang berpengaruh pada pengembangan usaha, persaingan usaha yang sejenis juga dapat sangat berpengaruh bagi *home industry* itu sendiri yang sulit untuk berkembang, khususnya di Kota Jambi terdapat kurang lebih ada 20 *home industry* yang berjenis usaha kerupuk, namun pada penelitian ini hanya melampirkan 7 *home industry*, berikut data *home industry* kerupuk di Kota Jambi.

Tabel 1.2
Data usaha *home industry* kerupuk di Kota Jambi

No	Nama perusahaan <i>home industry</i>	Jenis usaha	Lokasi perusahaan	Logo label
	Kerupuk 44	Kerupuk	Kebon Bohok, Kota Jambi	
	Kerupuk 707	Kerupuk	Jerambah Bolong, Kota jambi	

⁴ Badan Pusat Staistik (BPS) Jambi, *Kenaikan Bahan Baku*. Diakses pada juni 28, 2023 dari <https://www.jambi.bps.go.id>. (2023, juni 5)

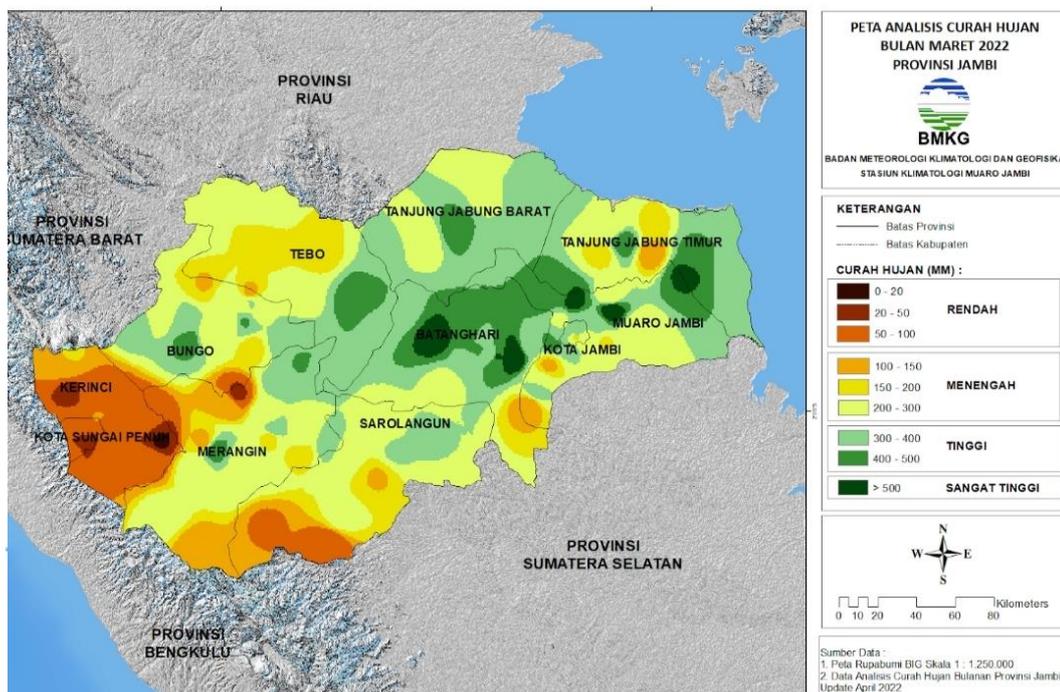
3.	Kerupuk Barokah 313	Kerupuk	Jerambah bolong, Kota Jambi	
4.	Kerupuk 1 pak de sitok	Kerupuk	Paal Merah lama (bandara ujung)	
5.	Kerupuk 212	Kerupuk	Pasir putih Kota Jambi	
6.	Kerupuk Lima saudara	Kerupuk	Kota jambi	
7.	Kerupuk Family 361	Kerupuk	Kota Jambi	

Sumber: Data survei ke warung-warung yang diolah

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa ada beberapa *home industry* yang sejenis contohnya seperti kerupuk 707, kerupuk 313 kerupuk 5 saudara, kerupuk 1 pakde sitok , dan lain-lain, hal ini menunjukkan bahwa persaingan usaha yang sejenis semakin ketat yang mengakibatkan terpengaruhnya perkembangan dari masing-masing *home industry* kerupuk tersebut.

Bukan hanya kenaikan bahan baku dan persaingan usaha yang sejenis yang berpengaruh pada pengembangan usaha, iklim cuaca di Indonesia pun terutama di Kota Jambi juga sangat berpengaruh pada pengembangan usaha, dikarenakan dapat menghambat proses penjemuran kerupuk yang menjadikan salah satu masalah dalam hal pengembangan usaha. Berikut rata-rata curah hujan bulanan di Jambi.

Gambar 1.1
Peta Analisis Curah Hujan Di Jambi Tahun 2022



Sumber data: Data Iklim dan Cuaca Rata-rata Sepanjang Tahun di Jambi Indonesia yang diolah

Berdasarkan gambar diatas menunjukkan variasi curah hujan dalam wilayah-wilayah di Jambi pada tahun 2022, khususnya di kota Jambi, Digambar menunjukkan berwarna hijau tua dan hijau muda hal ini menjelaskan bahwa curah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Jambi

hujan di Kota Jambi sangat tinggi dan terakumulasi selama periode 31 hari bergeser berpusat di sekitar setiap hari dalam setahun, hal ini menunjukkan bahwa Jambi mengalami variasi musiman ekstrim dalam curah hujan bulanan, yang sangat berpengaruh bagi penjemuran kerupuk.⁵

Namun *home industry* kerupuk yang dirintis oleh bapak Saifullah ini dituntut harus mampu bertahan dan berkembang dengan segala kondisi selain bertujuan untuk meningkatkan pendapatan keluarga, *home industry* ini juga bertujuan untuk mengurangi pengangguran bagi masyarakat setempat, perkembangan ekonomi sangat dibutuhkan oleh setiap negara, karena dengan adanya kenaikan perkembangan ekonomi dibuktikan dengan kesejahteraan pada kenaikan output perkapita serta daya beli masyarakat yang terus bertambah salah satu cara agar pertumbuhan ekonomi pada sektor masyarakat mampu meningkat yaitu dengan menciptakan sebuah usaha yang bertujuan untuk memperbaiki kehidupan.

Dalam menjalankan usaha kecil tidak semudah apa yang kita bayangkan, karena faktor kegagalan dalam menjalankannya juga sangat tinggi dengan demikian perlunya strategi dalam mengembangkan usaha. Strategi pengembangan usaha adalah sekelompok kebijakan, perencanaan, tujuan, dan aktivitas usaha atau Perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis dan mempertahankan keberlangsungan bisnis sehingga mencapai kesuksesan. Jika dilihat dalam Pandangan Islam mengenai strategi pengembangan bisnis atau usaha, hal itu telah ada sejak zaman Nabi Muhammad SAW, umat Islam telah menjalani dalam dunia bisnis. Para sahabat yang menjadi pengusaha besar dalam mengembangkan jaringan bisnis dilakukan di perbatasan wilayah Mekah dan Madinah mereka membangun kehidupan bisnis mereka atas dasar ekonomi syariah dan nilai-nilai Islam, demikian pula dalam seluruh keputusan bisnis pengembangan sangat penting untuk mencapai tujuan bisnis.

Dalam al-Qur'an dinyatakan bahwa bekerja untuk dapat mengembangkan usaha, sebagaimana yang dijelaskan dalam Qur'an berikut:

⁵ Iklim dan Cuaca Rata-rata Sepanjang Tahun di Jambi Indonesia. Diakses pada Juli 7, 2023 <https://www.id.weatherspark.com>. (2023, juli 7)



وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

“Dan katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan” (Q.S. At-Taubah [9]:105.⁶

Oleh karena itu diharapkan untuk *home industry* kerupuk 44 yang dijalankan oleh bapak Saifullah untuk dapat menerapkan startegi-strategi yang dapat mengembangkan usaha kerupuk miliknya sehingga dapat dijadikan sebagai landasan bagi bapak Saifullah untuk dapat mengembangkan usaha tersebut.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsi dan dengan mengangkat judul “**Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Kerupuk Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga**”.

B. Identifikasi Masalah

1. Kenaikan bahan baku yang tidak menentu.
2. Persaingan pasar yang semakin ketat terutama dalam usaha yang sejenis.
3. Iklim cuaca, terutama saat musim hujan yang menghambat proses produksi kerupuk.

C. Batasan Masalah

1. Pengambilan data hanya dilakukan di *home industry* kerupuk 44 di Desa Kebon Bohok.
2. pengumpulan data hanya bertarget kepada pemilik dan karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk di Desa Kebon Bohok.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok?
2. Bagaimana peningkatan pendapatan pelaku usaha dalam pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok?

⁶ Al-Qur'an dan Terjemahannya: *Mushaf Fatimah*, 9:10, (Pustaka Al Fatih), hlm. 106.

3. Bagaimana strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok.
2. Untuk mengetahui Bagaimana peningkatan pendapatan pelaku usaha dalam pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok.
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan berguna bagi siapa saja yang ingin mengetahui strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk dalam meningkatkan pendapatan keluarga.
 - b. Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu kepada pembaca atau dapat dijadikan referensi serupa di tempat lain.
 - c. Bagi akademik dan masyarakat, sebagai tambahan informasi untuk memberikan wawasan pemikiran khususnya bagi pengembangan ilmu administrasi publik tentang konsep strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk dalam meningkatkan pendapatan keluarga.
2. Manfaat Praktis
 - a. Penelitian ini diharapkan menjadi rujukan dalam melakukan penelitian serupa.
 - b. Bagi penulis, sangat bermanfaat untuk menambahkan pengetahuan bagi penulis sendiri sebagai pelaksanaan tugas akademik yaitu untuk melengkapi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada fakultas ekonomi dan bisnis islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



G. Sistematik Penulisan

Sebagai pedoman penulisan untuk melakukan penelitian, maka penulis Menyusun sistematika yang terdiri dari 5 bab, yakni sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Dalam bab ini berisi tentang Latar belakang masalah, Identifikasi masalah, Batasan masalah, Rumusan masalah, Tujuan penulisan, Manfaat penelitian, dan Sistematika penulisan.

BAB II Landasan teori

merupakan bagian yang menjelaskan hal yang berhubungan dengan penelitian serta hasil penelitian terdahulu tentang teori motivasi dan hal-hal yang mungkin menjadi faktor.

BAB III Metode penelitian

Terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data, informan penelitian, Teknik pengumpulan data dan Analisa data.

BAB IV Hasil penelitian dan pembahasan

Bab ini berisi tentang gambaran umum objek kajian serta hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan serta jawaban atas pertanyaan dalam rumusan pertanyaan.

BAB V Penutup

Mencakup uraian yang berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian, implemtasi dan saran-saran yang di perlukan untuk penelitian selanjutnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB II

LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN

A. Landasan Teori

1. Strategi

a. Definisi Strategi

Kata strategi berasal dari kata *strategos* dalam Bahasa Yunani merupakan gabungan dari *stratos* dan *ego* atau pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan, sehingga suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada.

b. Konsep Strategi Menurut Para Ahli

- 1) Menurut Chandler, strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka Panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.
- 2) Argyris, Mintzberg, Steiner, dan Miner, strategi merupakan respons secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat memengaruhi organisasi.
- 3) Hamel dan Prahalad menjelaskan definisi strategi merupakan Tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian strategi hamper selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang dapat terjadi. Terjadiya kecepatan inovasi pasar yang yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*), perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.⁷

⁷ H. Abd. Rahman Rahim dan Enny Radjab, *Manajemen Strategi* (Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016), hlm. 4-5.

c. Tipe-tipe Strategi

Menurut Freddy Rangkuti pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tipe-tipe strategi yaitu:

- 1) Strategi manajemen, Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro.
- 2) Strategi investasi, Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi.
- 3) Strategi bisnis, Strategi bisnis ini sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen. Misalnya, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi pemasara⁸.

Khususnya dalam strategi pemasaran menurut Philip Kotler dalam buku *Flexible marketing* yang di karang oleh Freddy Rangkuti mengenai strategi pemasaran 4P atau biasa disebut dengan *marketing mix* meliputi:

- a) Strategi produk (*product*)
- b) Strategi harga (*price*)
- c) Strategi promosi (*promotion*)
- d) Strategi distribusi atau tempat (*place*)

2. Pengembangan Usaha

a. Definisi Pengembangan Usaha

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan usaha merupakan proses cara perbuatan mengembangkan usaha untuk dapat berkembang.⁹ Lebih tepatnya, pengembangan usaha adalah, suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan melalui Pendidikan dan Latihan. Pendidikan sendiri berhubungan dengan peningkatan

⁸ Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: *Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), Hal. 7.

⁹ Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Pusat Bahasa, Departemen Pendidikan Nasional, 2014), hal. 201.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



pengetahuan dan keahlian seorang karyawan untuk mengerjakan sesuatu pekerjaan tertentu.¹⁰

berdasarkan dari uraian tersebut, pengembangan usaha merupakan suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi suatu produk, dan pengembangan dapat berupa proses, produk, dan rancangan.

b. Teori Pengembangan Menurut Para Ahli

- 1) Menurut Brown Petrello, pengembangan diartikan sebagai lembaga penghasil barang dan jasa yang diperlukan masyarakat. Jika kebutuhan meningkat, lembaga juga ikut meningkat dan berkembang guna mencukupi kebutuhan tersebut sembarai mendapati keuntungan.
- 2) Menurut Mahmud Mach Foedz, perkembangan adalah sebagai pelaksanaan perdagangan oleh sekelempok orang tersusun untuk memperoleh keuntungan dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa guna mencukupi kebutuhan konsumen.
- 3) Menurut Hugnes dan Kapoor, pengembangan adalah aktivitas usaha manusia yang tersusun untuk menciptakan dan menjual barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan.
- 4) Menurut Stainford, pengembangan ialah kegiatan penyediaan barang atau jasa yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai badan usaha ataupun perorang yang tak mempunyai badan hukum ataupun badan usaha seperti pedagang kaki lima.
- 5) Menurut Musseleman dan Jakson, pengembangan adalah sesuatu kegiatan pemenuhan kebutuhan dan keinginan ekonomi masyarakat dan perusahaan yang diciptakan atau berpartisipasi dalam kegiatan tersebut.¹¹

¹⁰ Alim Sumarno, *Perbedaan Penelitian Dan Pengembangan*, (Surabaya: Elearningunesa, 2012), hal. 24.

¹¹ Saifuddin Zuhri, "Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentas Kemiskinan", dalam *Jurnal Manajemen dan Akutansi*, No. 3, Desember 2013 (Lamongan: Jurnal Manajemen dan Akutansi, 2013), hlm. 49.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

c. Indikator Pengembangan Usaha

1) Penjualan atau pendapatan

Penjualan adalah modal utama sebuah bisnis untuk dapat bertahan hidup dan berkembang. Hampir semua pembisnis pastinya benar-benar ingin mendapatkan keuntungan terhadap penjualannya sehingga selalu memiliki tren positif. Jika tingkat penjualan stabil bahkan semakin tinggi dari satu periode ke periode berikutnya, maka dapat dikatakan kinerja perusahaan sedang baik.¹²

2) Laba atau profit

Laba atau profit pada bisnis ana memberikan persepsi baru yang belum bisa dihadirkan oleh penjualan. Hal ini karena saat anda menghitung laba, berarti anda sudah memperhatikan pendapatan dan beban usaha karena laba di dapat dari pendapatan dikurangi beban.

3) Asset atau harta

Asset atau harta adalah sumber daya baik berwujud maupun tidak, berbentuk uang maupun barang yang dimiliki oleh bisnis kita dan masih produktif untuk menghasilkan penjualan.

4) Saldo kas

Sedikitnya jumlah kas dalam sebuah bisnis bisa berdampak fatal karena membuat bisnis tersebut tidak mampu membayar beban-beban operasional jangka pendek. Namun terlalu tingginya jumlah kas juga berakibat tidak baik karena perusahaan tidak bisa memanfaatkan sumber dayanya secara optimal.¹³

¹² Hani Werdi Apriyanti, "Perkembangan Industri Perbankan Syariah di Indonesia: Analisis Peluang dan Tantangan", dalam Jurnal UNIMUS, No. 1, September 2017 (Semarang: UNIMUS, 2017), hlm. 19.

¹³ Fatmawati Kaddas, "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Sirup Pala Kie Raha di Kelurahan Ngade Kota Ternate", dalam Jurnal Techno, No. 1, April 2016 (Ternate: Jurnal Techno, 2016), hlm. 56.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

d. Faktor Pengembangan Usaha

Beberapa faktor yang dapat menjadi kunci keberhasilan usaha, bagi pelaku usaha yang ingin mengembangkan usahanya antara lain:

1) Sumber daya manusia (SDM)

Dalam menjalankan suatu usaha, sumber daya manusia tentu selalu dibutuhkan dalam menunjang kemajuan usaha. Pegawai, karyawan, buruh atau tenaga kerja yang berdaya menjadi unsur penting dalam pengelolaan kegiatan usaha.

2) Modal usaha

Modal usaha merupakan salah satu faktor produksi yang diperlukan untuk perputaran roda usaha.

3) Manajemen (keahlian pengolahan)

Faktor manajemen disini maksudnya yakni kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, menggerakkan, dan mengawasi keseluruhan faktor usaha yang tersedia dan diperlukan.

4) Lingkungan perusahaan

Lingkungan perusahaan yang berpengaruh pada keberhasilan usaha dapat dikelompokkan menjadi dua, yakni lingkungan umum dan lingkungan khusus.

5) Fasilitas fisik perusahaan

Fasilitas fisik perusahaan merupakan hal penting yang perlu diperhatikan, guna menunjang kegiatan usaha seperti produksi dan operasional. Adapun fasilitas fisik perusahaan, meliputi:

- a) Lokasi usaha, yakni tempat perusahaan melakukan kegiatan
- b) Bangunan, dapat berupa gedung yang dibutuhkan usaha
- c) Tata letak fasilitas produksi yang tepat
- d) Lingkungan kerja yang nyaman mempengaruhi kinerja pegawai.



3. Strategi Pengembangan Usaha

a. Definisi Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha ialah sebuah proses untuk memperbaiki cara dalam mengerjakan suatu usaha yang sudah ada maupun yang akan datang dengan meningkatkan kualitas usaha kita dengan menggerakkan fikiran dan tenaga seperti motivasi dan kreativitas untuk mencapai suatu tujuan yang ingin dicapai.

b. Tipe- tipe Strategi Pengembangan Usaha

Menurut Freddy Rangkuti pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tipe-tipe strategi yaitu:

1) Strategi manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Misalnya, strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan, dan sebagainya.

2) Strategi investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya, apakah perusahaan ingin melakukan strategi perumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pengembangan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.

3) Strategi bisnis

Strategi bisnis ini sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

kegiatan manajemen. Misalnya, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi pemasaran¹⁴.

Khususnya dalam strategi pemasaran menurut Philip Kotler dalam buku *Flexible marketing* yang di karang oleh Freddy Rangkuti mengenai strategi pemasaran 4P atau biasa disebut dengan *marketing mix* meliputi:

a) Strategi produk (*product*)

Produk yakni barang yang dibangun atau diproduksi untuk memenuhi kebutuhan sekelompok orang tertentu, produk bisa berwujud karena dapat berupa barang atau jasa. Produk memiliki peranan penting pada sebuah industry untuk mendapatkan profit atau laba yang diinginkan. Produk juga merupakan sebuah barang atau jasa yang mampu ditawarkan kepada konsumen untuk dibeli, digunakan, dikonsumsi oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan keinginannya. Pada tahap strategi produk ini industri mengembangkan produknya dengan cara mengembangkan produk menjadi lebih berkualitas dan menginovasi sebuah produk yang telah ada.

b) Strategi harga (*price*)

Harga yaitu jumlah yang dibayar pelanggan untuk setiap produk atau jasa yang anda berikan. Harga pada bauran pemasaran yakni salah satu unsur bauran pemasaran yang menyesuaikan produk, saluran dan komunikasi. Penentuan harga sangat berpengaruh pada laku tidaknya suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Jika kita salah dalam menentukan harga maka akan berakibat tidak lakunya produk yang ditawarkan.¹⁵

Menurut Andrian payne pada buku lopiyoadi yang berjudul pemasaran jasa, mengemukakan tujuan penentuan

¹⁴ Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: *Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), Hal. 7.

¹⁵ *Ibid.*



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

harga yakni.

- 1) *Survival*, untuk meningkatkan laba sebuah industri agar industri tetap bertahan hidup.
- 2) *Profit maximization*, untuk memkasimalkan laba pada suatu periode tertentu.
- 3) *Sales maximization*, untuk membangun pangsa pasar dengan memaksimalkan penjualan pada harga awal yang bisa merugikan industri.
- 4) *Prestige*, untuk mempromosikan jasa industri.

Produk yakni barang yang dibangun atau diproduksi untuk memenuhi kebutuhan sekelompok orang tertentu, produk bisa berwujud atau tidak berwujud karena dapat berupa barang atau layanan (jasa).¹⁶ Produk memiliki peranan penting pada sebuah industri untuk mendapatkan profit atau laba yang diinginkan. Produk juga merupakan sebuah barang atau jasa yang mampu ditawarkan kepada konsumen untuk dibeli, digunakan, dikonsumsi oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Pada tahap strategi produk ini industri mengembangkan produknya dengan cara mengembangkan produk menjadi lebih berkualitas dan menginovasi sebuah produk yang telah ada.

c) Strategi promosi (*promotion*)

Promosi (*Promotion*) ialah kegiatan bisnis yang mempunyai tujuan agar konsumen bisa lebih mengenal dan tertarik dengan produk bisnis yang ditawarkan. Dalam kegiatan ini anda harus mampu mengubah persepsi konsumen menjadi positif mengenai usaha atau bisnis yang kita jalankan.

Adapun kegiatan pada sebuah promosi yaitu periklanan,

¹⁶ Fitria Halim, et.al, *Manajemen Pemasaran Jasa* , (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021),

pemasaran langsung dan hubungan warga. Dimana tujuan promosi itu sendiri ialah untuk memperoleh perhatian, mengingatkan dan meyakinkan calon pelanggan atau konsumen. Promosi yang dilaksanakan oleh sebuah industri harus menarik agar proses penjualan produk di pasar dapat menarik minat konsumen. Dengan melaksanakan promosi di gunakan industri tersebut bisa di terima oleh konsumen.

Ada beberapa macam sarana promosi digunakan industri dalam mempromosikan sebuah produknya, ialah:

- 1) Periklanan (*Advertising*), yang bertujuan untuk memberi informasi yaitu iklan yang menjelaskan sebuah produk jasa untuk menciptakan permintaan atas produk tersebut, iklan membujuk yaitu iklan yang menjelaskan sebuah produk jasa untuk menciptakan permintaan atas produk tersebut, iklan membujuk yaitu iklan yang digunakan industri pada situasi persaingan untuk mewujudkan permintaan produk dengan melawan produk lain, iklan pengingat yaitu iklan yang digunakan saat produk menggapai kedewasaan, agar pelanggan ingat atas produk tersebut, dan iklan pemantap yaitu iklan yang digunakan untuk meyakinkan pembeli bahwa mereka telah mengambil pilihan yang tepat.
- 2) Penjualan pribadi (*personal selling*), dimana seseorang disini berperan penting pada pemasaran jasa, karena interaksi secara personal antara penyedia jasa dan pelanggan itu sangat penting, jasa itu sendiri disediakan oleh orang, bukan mesin, dan orang itu sendiri berperan sebagai bagian dari produksi.
- 3) Promosi penjualan (*sales promotion*), yakni seluruh aktivitas yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

barang dan jasa, mulai produsen hingga pada tahap penjualan akhir.

- 4) *Public Relation* (PR), yakni bagian pemasaran yang sangat penting, dimana industri disini tidak harus berhubungan dengan pelanggan, pemasok dan penyalur, tetapi ia harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik yang lebih besar.

d) Strategi distribusi/penyaluran (*place*)

Saluran disitribusi disini yakni tahap sampainya suatu barang kepada pembeli yang biasa dikenal dengan proses penyaluran, yang merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan konsumen pada waktu yang tepat. Sebelum produsen memasarkan sebuah produknya, maka sudah ada perencanaan mengenai alur disitribusi ialah perantara-perantara, para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan barang baik fisik maupun perpindahan milik produsen hingga ke tangan konsumen. Saluran distribusi dikatakan sebagai perantara produsen hingga konsumen akhir, termasuk pada pemindahan kepemilikan barang.

Ada 3 jenis interaksi yang mempengaruhi distribusi yaitu:

- 1) Pelanggan langsung mendatangi industri. Jadi industri disini harus memilih tempat yang dekat agar mudah di jangkau oleh pelanggan atau konsumen.
- 2) Pemberi jasa langsung mendatangi konsumen. Dimana yang harus di perhatikan ialah penyampaian jasa yang harus dijaga kualitasnya. Pada hal ini tempat menjadi yang yang tidak terlalu penting pada keberlangsungan pemasaran.
- 3) Pemberi jasa dan pelanggan tidak bertemu secara langsung. Dimana pelanggan disini berinteraksi atau berkomunikasi melalui sarana tertentu seperti telepon atau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

alat komunikasi lainnya. Pada hal ini lokasi menjadi hal yang tidak terlalu penting selama komunikasi antara kedua belah pihak mampu terlaksana.

c. Strategi Pengembangan Usaha Menurut Ekonomi Islam

Sejak jaman Nabi Muhammad SAW, umat Islam telah menjadi dalam dunia bisnis. Para sahabat yang menjadi pengusaha besar dalam mengembangkan jaringan bisnis dilakukan di perbatasan wilayah Mekkah dan Madinah. Mereka membangun kehidupan bisnis mereka atas dasar ekonomi syariah dan nilai-nilai Islam, tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal pengelolaan perusahaan berpedoman pada nilai-nilai Islam. Demikian pula dalam seluruh keputusan bisnis, pengembangan sangat penting untuk mencapai tujuan bisnis.

Dalam al-Qur'an dinyatakan bahwa dalam menjalankan usaha harus berlandaskan dari yang halal, sebagaimana yang dijelaskan dalam Qur'an berikut:

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ
إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya : *Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu. (Q.S. Al-Baqarah[2]:168)¹⁷*

Namun yang harus dipahami, bahwa praktek-praktek bisnis seharusnya dilakukan oleh setiap manusia sesuai dengan ajaran Islam

¹⁷ Afzalurrahman, *Muhammad sebagai pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhummy, 2015), Cet. 1, h. 21

yang telah ditentukan. Oleh karena itu, ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan menurut syariah, diantaranya yaitu:

- 1) Niat yang baik. Niat yang baik merupakan pondasi dari amal perbuatan. Jika niatnya baik dalam usaha maka amalnya juga baik, dan sebaliknya jika niatnya rusak maka amalnya juga rusak.
- 2) Percaya kepada takdir dan ridha Allah. Seorang wirausaha muslim wajib mengimani atau percaya pada takdir, baik atau buruk. Tidak sempurna keimanan seseorang tanpa mengimani takdir Allah.
- 3) Bersyukur. Wirausaha muslim adalah wirausaha yang selalu bersyukur kepada Allah. Bersyukur merupakan konsekuensi logis dari bentuk rasa terimakasih kita atas nikmat yang sudah Allah berikan selama ini
- 4) Kerja sebagai ibadah. Islam mempromosikan bekerja sebagai kewajiban kedua setelah sholat. Oleh karena itu apabila dilakukan dengan ikhlas, maka bekerja bernilai ibadah dan mendapatkan pahala.
- 5) Menjaga aturan syariah. Islam memberikan keleluasaan kepada kita untuk menjalankan usaha ekonomi, perdagangan atau bisnis apapun sepanjang bisnis (perdagangan) ini tidak termasuk yang diharamkan oleh syariah Islam. Larangan moral bisnis yang harus dihindari, masyir, asusila, gharar, riba, ikhtiar, batil. Yang sebagaimana telah dijelaskan dalam Qur'an berikut:

وَاحْلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.(Q.S. Al-Baqarah[2]:275)¹⁸

- 6) Bersikap rendah hati dan menghindari kesombongan. Siapapun yang bergaul dengan kita pembeli, pegawai, pemberi kerja, dan sebagainya tidak menyukai orang yang sombong karena karena Ketika disombongi, ia akan merasa direndahkan harga dirinya.

¹⁸ Al-Qur'an dan Terjemahannya: *Mushaf Fatimah*, 2:275, (Pustaka Al Fatih), hlm. 106.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- 7) Selalu tepat waktu karena terlatih dalam shalat. Kedisiplinan akan membuat kita selalu memperhitungkan waktu untuk menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan.¹⁹
- 8) Memiliki akhlak yang baik. Dalam menempati posisi seseorang yang berakhlak dalam membangun ekonomi Islam haruslah menjadi tujuan Islam dan dakwah para Nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak. Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan muslim antara lain:
 - a) Jujur
 - b) Amanah
 - c) Toleran

4. *Home Industry*

a. Definisi *Home Industry*

Home berarti rumah, tempat tinggal, atau kampung halaman sedangkan *industry* diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang. Singkatnya, *home industry* adalah rumah usaha produk barang atau perusahaan kecil. *Definisi* lain yakni *home industry* adalah kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan *provit* atau keuntungan.

Home industry merupakan tempat atau wadah bagi sebagian besar masyarakat yang mampu tumbuh dan berkembang secara mandiri dengan memberikan andil besar serta menduduki peran dalam pembangunan ekonomi. Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995²⁰, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000

¹⁹ Hilma Yuniar Widiya Ningrum dan Deden Gandana Madjakusumah, “Strategi Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada *Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Cipary*”, dalam Jurnal Riset Perbankan Syariah, No. 1, Juli 2022 (Bandung: JRPS, 2022)

²⁰ Peraturan Pemerintah Nomor 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, pasal

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000.²¹

b. Tujuan dan Manfaat *Home industry*

Industri kecil rumahan juga memiliki fungsi yang sangat penting bagi sistem perekonomian negara. Selain dari segi keuangan, industri juga bertujuan atau memberikan manfaat sosial yang juga berperan aktif dalam sistem perekonomian, khususnya antara lain:

- 1) Industri kecil dapat menciptakan peluang usaha yang luas dengan pembiayaan yang relative murah.
- 2) Industri kecil dapat mengurangi pengangguran dan dapat mensejahterakan perekonomian rakyat.
- 3) industri kecil turut mengambil peranan dalam peningkatan dan mobilisasi tabungan domestik.
- 4) Industri kecil mempunyai kedudukan yang penting terhadap industri besar dan sedang.

Usaha kecil dianggap sebagai kegiatan yang tepat dalam membangun negara yang sedang berkembang, dikarenakan Usaha kecil mendorong munculnya kewirausahaan domestik dan sekaligus menghemat sumber daya negara, Usaha kecil dapat didirikan, dan dioperasikan serta dapat memberi hasil dengan cepat. Dan usaha kecil juga menggunakan teknologi padat karya, sehingga dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja di banding yang di sediakan oleh perusahaan berskala besar.

c. Fungsi *Home Industry*

Dalam *home industry* terdapat bermacam-macam fungsi, adapun fungsi *Home industry* atau usaha kecil diantaranya yaitu:

- 1) Usaha kecil dapat mencapai sistem ekonomi nasional melalui hubungan bisnis yang beragam, bersama dengan fitur pasokan,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

²¹ Tulus Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2002), hal. 71.

manufaktur, distribusi dan iklan bagi hasil dan pemasaran barang dagangan industri besar. Kelompok kecil bersifat sebagai transformator antar sektor yang memiliki hyperlink maju dan mundur.

- 2) Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusi pendapatan nasional, alat pemerataan usaha dan pendapatan karena jumlahnya tersebar diperkotaan maupun pedesaan.
- 3) Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi keuangan, terutama dalam menyerap sumber daya yang ada. Bisnis kecil sangat fleksibel karena mereka dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya lokal dan meningkatkan sumber daya manusia untuk menjadi pemasar yang kuat.

d. Kelebihan dan kekurangan *home industry*

Home industry memiliki beberapa kekuatan dan kelemahan yang menjadi basis dalam pengembangan pada masa yang akan datang, Adapun kelebihan dan kekurangannya adalah:

- 1) Kelebihan *home industry*
 - a) Memiliki fase, bisnis pasar yang tepat, melakukan kontrol yang sederhana dan fleksibel ada penyesuaian pasar.
 - b) Memiliki kemampuan untuk berkembang, berbagai upaya pelatihan yang dilakukan telah menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu maju serupa dan mampu meningkatkan sektor lain yang terkait.
 - c) Penyediaan lapangan kerja, kelebihan *industry* kecil dalam penyerapan tenaga kerja perlu diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai 50% tenaga kerja yang tersedia.
 - d) Fleksibel terhadap fluktuasi jangka pendek dan independent dalam menentukan harga produksi atas barang dan jasa yang dihasilkan.
- 2) Kekurangan *home industry*

- a) Kendala periklanan dan pemasaran produk sebagian besar pemasar perusahaan kecil memprioritaskan komponen produksi, sedangkan karakteristik periklanan kurang mampu untuk mengaksesnya, terutama dalam statistik pasar dan jaringan pasar agar karakteristik yang paling mudah sebagai pengembang.
- b) Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
- c) Kecendrungan konsumen yang belum mempercayai mutu produksi *industry* kecil.
- d) Tidak ada perencanaan sistem jangka Panjang, sistem akutansi yang kurang memadai, tidak ada struktur organisasi dan anggaran kebutuhan.

5. Analisis SWOT

a. Definisi Analisis SWOT

Menurut Freddy Rangkuti Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), ancaman (*threat*) yang terjadi dalam proyek atau di sebuah usaha bisnis, atau mengevaluasi lini-lini produk sendiri maupun pesaing.

b. Faktor-faktor Analisis SWOT

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, yaitu:

- 1) *Strength* (kekuatan), faktor-faktor kekuatan dalam Lembaga Pendidikan adalah kompetensi khusus atau keunggulan-keunggulan lain yang berakibat pada nilai plus atau keunggulan koparatif perusahaan tersebut.
- 2) *weakness* (kelemahan), kelemahan adalah hal yang wajar dalam segala sesuatu tapi yang terpenting adalah bagaimana sebagai penentu kebijakan dalam perusahaan bisa meminimalisir kelemahan-kelemahan tersebut.
- 3) *Opportunity* (peluang), peluang adalah suatu kondisi lingkungan eksternal yang menguntungkan bahkan menjadi formulasi dalam perusahaan tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

4) *Threat* (ancaman), ancaman merupakan kebalikan dari sebuah peluang, ancaman meliputi faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah perusahaan. Jika sebuah ancaman tidak ditanggulangi maka akan menjadi sebuah penghalang atau penghambat bagi maju dan perannya sebuah perusahaan itu sendiri.²²

c. Manfaat Analisis SWOT

Menurut Suryatma beberapa manfaat yang bisa di dapat dari analisis SWOT dalam menganalisis suatu organisasi atau perusahaan diantaranya:

- 1) Sebagai panduan bagi perusahaan untuk Menyusun berbagai kebijakan strategi terkait rencana dan pelaksanaan di masa depan.
- 2) Menjadi bentuk bahan evaluasi kebijakan strategi dan sistem perencanaan sebuah perusahaan.
- 3) Memberikan tantangan ide-ide bagi pihak manajemen perusahaan.
- 4) Memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan.²³

d. Tujuan Analisis SWOT

Tujuan penerapan SWOT pada suatu perusahaan adalah memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pakir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa-masa yang akan datang.²⁴

Dengan analisis SWOT memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi baik positif maupun negatif dari dalam dan dari luar perusahaan. Peran kunci dari SWOT

²² Yosep Hernawan, Musafa, dan Srie Wijaya Kesuma Dewi, "Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT di Perkebunan Kopi Palasari Kabupaten Bandung", dalam Jurnal Ilmiah Manajemen, No. 1. 3, Maret 2018 (Bandung: EMOR, 2018), hlm. 14.

²³ Erwin Suryatma, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis* (Yogyakarta: Kata Pena, 2014), hlm. 33.

²⁴ Syaefullah Bakhri, Abdul Aziz, dan Ummi Khulsum, "Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon", dalam Jurnal DIMASEJATI, No. 1, Januari 2019 (Cirebon: DIMASEJATI, 2019), hlm. 67.

adalah untuk membantu mengembangkan kesadaran penuh dari semua faktor yang dapat mempengaruhi perencanaan strategi dan pengambilan keputusan, tujuan yang dapat diterapkan pada hampir aspek industri.

e. Kuadran SWOT

Menurut Rangkuti , analisis SWOT terbagi menjadi empat kuadran utama yang memiliki strategi yang berbeda untuk masing-masing kuadranannya. Gambar diagram kuadran analisis SWOT dan penjelasannya adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kuadran SWOT



Sumber: Freddy Rangkuti (2004), diolah

Keterangan :

- 1) Kuadran I (Strategi agresif). Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).
- 2) Kuadran II (Strategi diversifikasi). Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah yang menggunakan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

- 3) Kuadran III (*Strategy turn around*). Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak , ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan question mark pada BCG matriks. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang baik. Misalnya, Apple menggunakan strategi peninjauan kembali teknologi yang dipergunakan dengan cara menawarkan produk-produk baru dalam *industry microcomputer*.
- 4) Kuadran IV (*Strategy defensiv*). Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

f. Matriks SWOT

Untuk membuat suatu rencana harus mengevaluasi faktor eksternal maupun faktor internal. Analisis faktor-faktor haruslah menghasilkan adanya kekuatan (*strength*) yang dimiliki oleh suatu organisasi, serta mengetahui kelemahan (*weakness*) yang terdapat pada organisasi itu. Sedangkan analisis terhadap faktor eksternal harus dapat mengetahui peluang (*opportunity*) yang terbuka bagi organisasi serta dapat mengetahui pula ancaman (*treath*) yang dialami oleh organisasi yang bersangkutan.

Menurut Fahmi, untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

- 1) Faktor Eksternal. Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya opportunities and threats (O and T). dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini

mencakup lingkungan industri (*industry environment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

- 2) Faktor internal. Faktor ini akan mempengaruhi terbentuknya *strength* and *weakness* (S dan W) dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, dimana hal ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*).

Matriks SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT akan mempermudah merumuskan berbagai strategi. Pada dasarnya alternatif strategi yang diambil harus di arahkan pada usaha-usaha untuk menggunakan kekuatan dan memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang-peluang bisnis serta mengatasi ancaman. Sehingga dari matriks SWOT tersebut akan memperoleh empat kelompok alternatif strategi yang disebut strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT.

Tabel 2.1
Matriks SWOT

IFAS	<u>Strengths (S)</u> Daftar semua kekuatan yang dimiliki	<u>Weakness (W)</u> Daftar semua kelemahan yang dimiliki
<u>Opportunities (O)</u> Daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi	<u>STRATEGI SO</u> strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<u>STRATEGI WO</u> strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<u>Threats (T)</u> Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi	<u>STRATEGI ST</u> strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<u>STRATEGI WT</u> strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Freddy Rangkuti (2004), diolah

Menurut Rangkuti (2004), penjelasan untuk masing-masing strategi pada matriks SWOT adalah sebagai berikut:

- a) Strategi SO (*Strength-Opportunity*). Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b) Strategi ST (*Strength-Threat*). Strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman-ancaman yang ada.
- c) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*). Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d) Strategi WT (*Weakness-Threat*). Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif, berusaha meminimalkan kelemahan-kelemahan perusahaan serta sekaligus menghindari ancaman-ancaman.

6. Peningkatan Pendapatan

a. Definisi pendapatan

Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Selanjutnya Reksoprayitno mendefinisikan bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu,²⁵ juga merupakan sebagai banyaknya jumlah penerimaan yang diadakan atau dihasilkan oleh seseorang pada periode tertentu. Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan jumlah keseluruhan uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Dimana pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan

²⁵ Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bima Grafika, 2004), hlm. 97

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



tenaga kerja pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga atau deviden serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran.²⁶

Sejalan dengan pendapatan diatas Prathama Rahardja dan Mandala Manurung mengatakan bahwa pendapatan rumah tangga sangat besar pengaruhnya terhadap tingkat konsumsi, biasanya semakin baik (tinggi) tingkat pendapatan, maka tingkat konsumsi juga akan semakin tinggi, karena Ketika tingkat pendapatan meningkat, maka kemampuan rumah tangga untuk membeli aneka kebutuhan konsumsi menjadi semakin besar, atau mungkin pola hidup menjadi semakin konsumtif setidaknya semakin penentu kualitas yang baik. Rupiah yang didapatkan pada perbulannya, dimana Sukirno menyatakan bahwa pendapata yakni jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang atas pekerjaanya selama satu periode tertentu, baik itu pada perharinya, perminggu maupun perbulan.²⁷

b. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor-faktor yang dapat berpengaruh pada pendapatan menurut boediono, diantaranya:

1) Pengalaman

Pengalaman disini sangat berpengaruh pada pendapatan karena semakin banyaknya pengalaman usaha seseorang atau individu maka semakin berpeluang pula pada peningkatan pendapatannya.

2) Keterampilan dan kreativitas



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

²⁶ Fenny M. G Tulus dan Very y, Londa, "Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan di Desa Lolah II Kecamatan Tombariri Kabupaten Minahasa", dalam Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum, No. 1, januari 2014 (Medan: Jurnal EkoSusBudKum, 2014), hlm. 95.

²⁷ Asep Kholidul Mufid, dan Norma Rosyidah, "Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Desa Luwung Kec Sidoarjo Kab Sidoarjo (Studi Kasus Home Industri Kerupuk Puli Desa Luwung Sidoarjo)", dalam Jurnal Ico Edusha, No. 3. 28 Desember 2022 (Sidoarjo: ICO EDUSHA, 2022), hlm. 117.

Keterampilan dan kreativitas seseorang sangat berpengaruh pada peningkatan pendapatan seseorang karena dengan ini seseorang atau kelompok memiliki kelebihan ide untuk dituangkan kepada suatu usaha yang sedang dijalankan.

3) Pendidikan

Pendidikan juga merupakan hal yang sangat mempengaruhi pendapatan seseorang, dimana jika Pendidikan seseorang itu bagus maka jenis pekerjaan yang dikerjakan akan bagus pula sehingga berpengaruh atas pendapatan yang dihasilkan.

4) Umur

Umur disini juga yakni suatu hal yang sangat berpengaruh pada pendapatan seseorang. Dimana ketika semakin bertambahnya umur setiap orang atau individu maka penghasilan yang di dapatkan akan semakin meningkat pula tetapi tergantung lagi dari jenis pekerjaan yang dilaksanakan pekerjaan sangat berpengaruh dengan umur. Dimana kekuatan fisiknya akan semakin menurun sehingga penghasilannya juga ikut menurun.²⁸

c. Sumber-sumber Pendapatan

Adapun sumber-sumber dari pendapatan yaitu dibagi menjadi tiga bagian, yakni:

1) Pendapatan gaji atau upah

Gaji atau upah yakni hasil yang di dapatkan seseorang setelah melaksanakan suatu pekerja untuk orang lain yang mampu diberikan pada suatu hari, satu minggu ataupun satu bulan.

2) Pendapatan dari usaha sendiri

Pendapatan dari usaha sendiri ialah nilai keseluruhan yang di dapatkan dari hasil produksi yakni usaha milik sendiri dan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga sendiri, dimana nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biayanya tidak diperhitungkan.

3) Pendapatan dari usaha lain

²⁸ Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 150.

Pendapatan dari usaha lain yakni pendapatan yang dihasilkan pendapatan sampingan sampingan seperti, pendapatan yang di dapatkan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lainnya, sumbangan dari orang lain, dan pendapatan dari pensiunan.²⁹

B. Studi Relevan

Studi relevan adalah deskripsi tentang kajian penelitian yang sudah pernah dilakukan seputar masalah yang diteliti. Dengan demikian. Penelitian ini yang akan dilakukan merupakan kajian atau perkembangan dari penelitian yang sebelumnya, sehingga dapat terlihat jelas bahwa kajian yang sedang dilakukan bukan merupakan pengulangan atau duplikasi. Berikut beberapa studi relevan yang sudah dilakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan diantaranya:

Table 2.2
Studi Relevan

NAMA	PENELITIAN TERDAHULU	JENIS PENELITIAN	HASIL	PERBEDAAN	PERSAMAAN
Vina Nurrachmawati, Widi Artini, Dan Tutut Dwi Sutiknjo (2022). ³⁰	Strategi Pengembangan <i>Home Industry</i> Kerupuk Sadariah (Studi Kasus: Di Perusahaan Kerupuk Sadariah Jaya, Ibu Munawaroh)	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa strategi yang mempengaruhi yaitu meningkatkan kualitas produk kerupuk	• Perbedaan penelitian sekarang dan penelitian terdahulu adalah, pada penelitian terdahulu dalam proses pengambilan data pada pengembangan usaha kerupuk sadariah yang	• Persamaan penelitian terdahulu dan Sekarang adalah terletak pada tujuan yang sama-sama bertujuan untuk dapat mengembangkan usaha sehingga bisa membantu perekonomian

²⁹ Entika Indrianawati, Yoyok Soesatyo, "Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Pengetahuan Ekonomi Terhadap Tingkat Konsumsi Mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya", dalam Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol, 3. No, 1. 24 Juni 2015 (Surabaya: Jurnal Ekonomi 2015), hal 210-211.

³⁰ Vina Nurrachmawati, Widi Artini, Dan Tutut Dwi Sutiknjo," *Strategi Pengembangan Home Industry Kerupuk Sadariah (Studi Kasus: Di Perusahaan Kerupuk Sadariah Jaya, Ibu Munawaroh)*", dalam Jurnal Ilmiah Pertanian Nasional (JINTAN), Vol. 2, No. 1, 20 Januari 2022 (Kediri: JINTAN 2022), hal 12-20.

			<p>sadariah, mempertahankan kualitas, memaksimalkan produksi kerupuk sadariah, memperluas pemasaran melalui media sosial, mempertahankan kualitas produk kerupuk sadariah menonjolkan keunggulan produk mengadakan tenaga kerja khusus untuk pemasaran kerupuk sadariah agar lebih dikenal secara luas.</p>	<p>bertempat di Kediri di desa Puhjajar ingin memanfaatkan bahan dari jenis umbi yakni singkong untuk dapat membantu perekonomian keluarga sehingga usaha tersebut berkembang dengan memanfaatkan sumber daya alam.</p>	<p>keluarga, dan alat yang digunakan untuk meneliti penelitian tersebut adalah dengan menggunakan analisis SWOT.</p>
2. Suci Rahmadani (2021). ³¹	<p>Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat (Studi Kasus Pada Home Industry Kerupuk dan</p>	<p>Deskriptif Kualitatif</p>	<p>Hasil dari penelitian ini adalah strategi pengembangan UMKM dapat meningkatkan pendapatan masyarakat di desa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang yakni terletak pada proses pengembangan usaha yang mana penelitian terdahulu bertujuan meningkatkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yakni pada aspek pengembangan usaha yang melibatkan para pekerja agar dapat berjalan sesuai apa yang

³¹ Suci Rahmadani, "Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat (Studi Kasus Pada Home Industry Kerupuk dan Keripik)", dalam Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 2, No. 3, 23 Oktober 2021, (Medan: MASLAHAH 2021), hal. 115-129.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

	Keripik).		padang brahrang kecamatan selesai kabupaten langkat akan mengalami perkembangan yang terus membaik, home industry di desa padang brahrang ini mempunyai peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar sehingga dapat untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti pangan, maupun kebutuhan lainnya seperti tempat tinggal, kesehatan keluarga, kebutuhan untuk pendidikan anak-anak mereka, dan kebutuhan lainnya.	perekonomian masyarakat sedangkan penelitian sekarang untuk hanya mengendapkan pendapatan keluarga dengan cara mengembangk a usaha sendiri.	diharapkan pada penelitian terdahulu juga sama menggunakan alat analisis yakni dengan menggunakan analisis SWOT.
3. Sulaeman, dan Ma'aruf	Strategi Pengembangan Usaha Mikro,	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian industry	• Perbedaan penelitian terdahulu dan	• Persamaan penelitian terdahulu dan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

<p>Algifari (2021).³²</p>	<p>Kecil Dan Menengah Industry Tempe (Studi Kasus Pada Home Industry Tempe Batur Di Desa Jelantik).</p>		<p>rumah tangga tempe batur menempati sel I yang berarti strategi tumbuh dan kembang an yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk), strategi pertumbuhan ini di desain untuk mencapai pertumbuhan dalam hal penjualan, asset, profit ataupun kombinasi dan ketiganya.</p>	<p>sekarang adalah terletak pada aspek bahan pengolahan yang menggunakan berbahan dsar kedelai yang diolah menjadi tempe dan di aplikasikan menjadi keripik tempe untuk dapat mengembanga n usaha sedangkan pada penelitian sekarang meneliti kerupuk yang berbahan dasar tepung.</p>	<p>sekarang yakni terletak pada tujuan, yang bertujuan untuk mengidentifikasi masalah factor internal dan eksternal yang dihadapi dalam pengembangan industry rumah tangga, dan menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha</p>
<p>4. Asminar, Ayu Alda Vera, dan Asnawat</p>	<p>Strategi Pengembangan Keripik Jamur Tiram Putih Di Kecamatan Rimbo Bujang</p>	<p>Deskriptif Kualitatif</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian home industry kerpik</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang terletak pada objek, lokasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yakni pada subjek

³² Sulaeman, dan Ma'aruf Algifari, ” *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Industry Tempe (Studi Kasus Pada Home Industry Tempe Batur Di Desa Jelantik)*”, dalam Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP), Vol. 5, No. 4, 4 November 2021, (Lombok Tengah: JISIP 2021), hal. 1588-1602.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

i (2020). ³³	Kabupaten Tebo		jamur tiram putih dapat berkembang dengan cara peningkatan modal dengan cara penambahan investasi atau pinjaman dari pihak lain, memperluas daerah pasar, pelatihan manajemen kepada pemilik usaha yang dilakukan secara berkelanjutan agar mudah berkembang..	penelitian serta pemanfaatan bahan dasar untuk pengembangan usaha yang menjadi salah satu factor untuk dapat pengembangan usaha	penelitian yang mana di khususkan bukan hanya untuk orang yang berpendidikan namun di orang yang memiliki semangat tinggi dan mampu memotivasi diri sendiri untuk dapat bekerja dengan giat dan kemudian dapat membantu pemerintah dalam mensejahterakan masyarakat dan mengurangi pengangguran
5 Muhammad Afridal (2021). ³⁴	Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalang Kabupaten Bireuen	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan industry rumah tangga roti tanjong di kecamatan samalanga kabupaten	<ul style="list-style-type: none"> • Perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang yakni terletak pada proses pengembangan usaha yang mana penelitian terdahulu bertujuan meningkatkan perekonomian masyarakat sedangkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yakni pada cara memanfaatkan ekonomi lokal yang dapat mengahdirkan daya Tarik serta daya saing tersendiri juga berpeluang untuk

³³ Asminar, Ayu Alda Vera, dan Asnawati, “Strategi Pengembangan Keripik Jamur Tiram Putih Di Kecamatan Rimbo Bujang Kabupaten Tebo“, dalam Jurnal JAS: Jurnal Agri Sains, Vol. 4 No. 2, 2 Desember 2020, (Jambi: JAS, 2020), hal. 93-107.

³⁴ Muhammad Afridhal, “Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalang Kabupaten Bireuen”. Dalam jurnal S.Pertanian Vol. 3, No. 2, 2 Desember 2020, (Aceh: JSP, 2021), hal. 223-233.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

			<p>bireuen adalah memperbaiki sarana dan prasarana produksi dan sumber daya manusia serta efisiensi penggunaan sarana dan prasarana produksi, meningkatkan kualitas sumber daya secara teknis, moral dan spiritual melalui kegiatan pembinaan untuk memkasimalkan produksi dan daya saing roti.</p>	<p>penelitian sekarang untuk hanya mengendapkan pendapatan keluarga dengan cara mengembangk a usaha sendiri.</p>	<p>menciptakan lapangan pekerjaan.</p>
--	--	--	---	--	--

@ Hak cipta milk UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Suthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

6 Dyah Ika Rinawati, dan Anthony Budi Purnama (2021) ³⁵	Penerapan Strategi Marketing Menggunakan Analisis SWOT dan Perancangan Website (Studi Kasus: UD. Wayang)	Deskriptif Kualitatif	Hasil dari penelitian ini yakni pada startegi marketing yang sudah dilakukan UD. Wayang yaitu pembuatan website bagi UD wayang tujuan dari pembuatan website ini yaitu meningkatkan pemasaran produk, memperluas pasar, meningkatkan kualitas produk serta memberikan kemampuan bagi UD wayang.	<ul style="list-style-type: none"> • Perbedaan antara penelitian terdahulu ialah, jika penelitian terdahulu menggunakan faktor-faktor startegi pemasaran yang lebih mendalam seperti segmenting, targeting, dan positioning, sedangkan dalam penelitian sekarang penulis hanya menggunakan faktor-faktor produk, harga, promosi, dan distribusi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yakni, dalam analisis datanya sama-sama menggunakan analisis SWOT yang berguna untu melihat posisi perusahaan pada saat ini, dan dapat merencanakan strategi berkembang untuk kedepannya.
--	--	-----------------------	---	---	---

³⁵ Dyah Ika Rinawati, dan Anthony Budi Purnama, "Penerapan Strategi Marketing Menggunakan Analisis SWOT dan Perancangan Website (Studi Kasus: UD. Wayang)", dalam Jurnal Universitas Diponegoro, No. 1, Januari 2021 (Diponegoro: Universitas Diponegoro, 2021), hlm. 5.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

<p>7. Tati Atmayanti, dan Baiq Dewi Lita Andiana (2021)³⁶</p>	<p>Strategi Pengembangan Home Industry Era New Normal Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUBE)) “Arjanjang” Desa Selebung Kertangga, Kabupaten Lombok Timur)</p>	<p>Deskriptif Kualitatif</p>	<p>Pada hasil penelitian ini adalah meningkatkan kualitas produksi hasil olahan jantung pisang dengan memanfaatkan potensi yang dapat memberikan inovasi terbaru dalam berproduksi dalam sehingga terciptanya berbagai varian rasa, peningkatan kualitas SDM yang memadai sehingga mampu memberikan sentuhan baru pada produk.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Perbedaan antara penelitian terdahulu dan sekarang ialah, pada penelitian dulu jika dilihat dari judul, pada penelitian terdahulu menedepankan pengembangan usaha untuk tujuan bangkit dari kondisi pandemic dengan menggunakan analisis SWOT, sedangkan dalam penelitian sekarang peneliti berfokus untuk dapat meneliti dengan tujuan yang dapat mengembangkan usaha secara permanen 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yakni dalam faktor, Metode penelitian, analisis data, dan tujuannya sama-sama ingin meningkatkan pendapatan.
--	---	------------------------------	--	--	--

Sumber : Data sekunder yang diolah

³⁶ Tati Atmayanti, dan Baiq Dewi Lita Andiana, "Strategi Pengembangan Home Industry Era New Normal Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUBE)) “Arjanjang” Desa Selebung Kertangga, Kabupaten Lombok Timur”, dalam Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan, No, 1 Juni 2021 (Lombok Timur: JPEK), 2021), hlm 78.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi lapangan dengan cara mengamati mencatat, dan mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan di lapangan.³⁷

Penelitian kualitatif dapat dikatakan penelitian langsung ke lapangan dengan mengumpulkan data dari narasumber secara langsung.

B. Lokasi Dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana proses penelitian berlangsung, dalam pada penelitian ini lokasi yang dipilih yaitu *home industry* kerupuk 44 yang berada di Kota Jambi tepatnya di kelurahan Paal Merah, kecamatan Paal Merah, desa Kebon Bohok. Objek yang akan diteliti pada penelitian ini adalah Bagaimana strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk dalam meningkatkan pendapatan keluarga.³⁸

Sebagaimana halnya sebuah perusahaan dapat berkembang, maka unit usaha *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok memiliki struktur organisasi yang berfungsi sebagai mengatur dan pembagian tanggung jawab masing-masing pada karyawan, sehingga sebagai penunjang perkembangan sebuah usaha.

C. Jenis Dan Sumber Data

Sumber data yang berupa informan dan responden kadang disebut sebagai sumber data *person* (orang). Sumber data berupa lokasi kadang disebut sebagai sumber peristiwa atau kejadian yang terjadi selama pengamatan. sedangkan sumber data adalah karya sastra tertulis atau bahan tertulis. Perpustakaan yang terbuat dari huruf, angka, gambar, dan

³⁷ Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2012), hal. 94.

³⁸ Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), Cet. ke-1



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

simbol (kertas) sering disebut sebagai sumber data. Dua jenis data, disebut data primer dan sekunder, digunakan:³⁹

1. Data Primer

Data primer, disebut juga data asli atau data baru yang berkualitas, adalah data yang dikumpulkan atau dikumpulkan langsung dari topik atau sumber data yang akan dianalisis. Peneliti harus secara pribadi mengumpulkan data primer melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok inilah peneliti memperoleh data primer dengan cara mewawancarai pemilik dan karyawan serta melibatkan langsung orang-orang yang akan diikutsertakan dalam proses penelitian.

2. Data Sekunder

Peneliti bisa mendapatkan atau mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber yang sudah ada (ini tangkapan kedua). Informasi sekunder dapat ditemukan diberbagai tempat, termasuk sumber online, buku dengan judul yang terkait dalam topik penelitian, dan majalah, peneliti memperoleh data sekunder yang mereka butuhkan dari jurnal-jurnal internasional maupun nasional, Yang berhubungan dengan strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah tujuan utama peneliti dari penelitian. Prosedur pengumpulan data adalah fase proses yang paling penting. Peneliti tidak akan mendapatkan data yang sesuai dengan standar data yang telah ditetapkan jika tidak memahami teknik pengumpulan data, karenanya, Teknik pengumpulan data sangatlah penting dalam penelitian, berikut Langkah-langkah dalam teknik pengumpulan data:⁴⁰

1. Observasi

³⁹ JR Raco, *Metodologi Penelitian Kualitatif Jenis Karakteristik dan Keunggulannya* (Yogyakarta; Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010).

⁴⁰ Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*, 89.

Metode komentar yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi jujur atau observasi terbuka, dimana penulis dalam mengumpulkan catatan menyatakan secara jujur kepada sumber fakta bahwa penulis melakukan penelitian. Atau lebih tepatnya pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap fenomena yang diselidiki.⁴¹

2. Wawancara

Wawancara (Interview) adalah pengumpulan informasi melalui pengajuan pertanyaan langsung oleh pewawancara (pengumpulan data) kepada responden dan jawaban responden direkam atau direkam dengan tape recorder. Teknik wawancara dapat digunakan untuk responden yang buta huruf atau tidak lagi terbiasa menganalisis dan menulis, bersama dengan anak-anak. Serta point of interest dalam wawancara adalah tentang strategi pengembangan usaha home industry kerupuk dalam meningkatkan perekonomian keluarga.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah dokumen di luar peristiwa. File bisa berupa tulisan, snap shot, atau karya besar seseorang. Berkas berupa tulisan misalnya catatan harian, riwayat hidup, dongeng, biografi, peraturan, pedoman, berkas berupa foto, misalnya foto, gambar bergerak, sketsa, dan lain-lain.⁴²

E. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Pada penelitian ini, yang menjadi instrument utamanya yaitu manusia karena yang diperiksa yaitu keabsahan datanya. Dimana untuk menguji kreadibilitas data penelitian, diuji dengan menggunakan triangulasi.

Menurut Wiliam pada Sugiyono, mengatakan bahwa Teknik triangulasi yakni pengecekan data dari beberapa sumber dengan berbagai Teknik dan berbagai waktu. Dimana pada Teknik triangulasi digunakan untuk menguji kredibilitas data dilaksanakan dengan cara mengecek Kembali data yang telah didapatkan dari berbagai sumber. Kemudian menjaring data dengan cara

⁴¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hal. 80.

⁴² Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2015), cet ke-11, hal. 82.

menyilangkan data atau informasi agar lebih lengkap dan sesuai dengan yang diharapkan. Setelah peneliti mengadakan penelitian dengan menggunakan metode observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi kemudian data dari hasil penelitian di satukan agar mampu melengkapi satu sama lain.

F. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, yakni penelitian yang mendeskripsikan kondisi atau kejadian tertentu berdasarkan fakta-fakta yang terjadi melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi lalu dianalisis dengan metode kualitatif. Pada Teknik kualitatif deskriptif ini diawali dengan meneleah semua data yang berasal dari berbagai sumber, seperti data observasi, wawancara, dokumentasi foto-foto. Setelah itu data yang telah di dapat dikaji dengan cara:

1. Reduksi Data

Reduksi data ialah memilih hal-hal utama, merangkum, mengutamakan pada hal-hal bermanfaat, dan membuang data yang tidak dibutuhkan. Dimana data yang telah direduksi bakal memberi gambaran yang jelas dan mampu mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data lalu mencari apabila dibutuhkan. Dari data wawancara yang di dapatkan maka pada tahap ini data bisa diperbaiki apabila mendapatkan data yang tidak relevan supaya bisa sesuai dengan data yang di perlukan pada sebuah penelitian.

2. Penyajian data

Setelah mereduksi data, Langkah selanjutnya yaitu penyajian data. penyajian data ini dilaksanakan pada bentuk uraian singkat yang jelas, jaringan atau bagan, matriks seperti wadah panduan informasi mengenai peristiwa yang terjadi agar lebih mudah dipahami. Proses penyajian data dilaksanakan dengan Menyusun petikan-petikan wawancara untuk setiap ide dengan tujuan untuk memberikan gambaran kealamiahannya peneliti yang di dapatkan dari wawancara asli dengan beberapa informan.

3. Penarikan Kesimpulan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Penarikan kesimpulan yakni gambaran atau deskripsi untuk memahami makna yang sebelumnya masih belum jelas kemudian diuraikan kepada bentuk kalimat yang lebih jelas yang sesuai dengan permasalahan yang benar-benar terjadi, yang kemudian dipelajari dan dicermati agar mampu menjadi sebuah kalimat yang jelas sesuai dengan permasalahan tersebut. Dimana kesimpulan awal yang dijelaskan masih bersifat sementara dan masih mampu berubah jika tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat, maka kesimpulan bakal menjadi kesimpulan yang mampu dipercaya.⁴³

Pada tahap penarikan kesimpulan ini dilaksanakan dengan memberikan gambaran hasil penelitian secara menyeluruh dihubungkan dengan logis, baik secara teoritis, empirik maupun non empirik sehingga mampu menjawab rumusan masalah, tentang penelitian dengan fokus penelitian.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

⁴³ Enzir, *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), hal. 3.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambara Umum *Home Industry* Kerupuk 44

1. Sejarah *home industry* kerupuk 44

Home industry di dirikan pada tahun 2000 oleh bapak Saifullah dengan modal awal yang terbilang dangat kecil. Kerupuk yang diproduksi oleh *home industry* ini yakni kerupuk ikan. *Home industry* kerupuk 44 adalah perusahaan yang bergerak dibidang pangan yang bertujuan untuk memproduksi dan memasarkan untuk dapat meningkatkan perekonomian keluarga.

Gambar 4.1
***Home Industry* Kerupuk 44**





Sumber: dokumentasi home industry kerupuk

Kerupuk merupakan jenis makanan ringan yang sangat populer di Indonesia, mengandung pati yang cukup tinggi serta dibuat dari bahan daging ikan giling dan dasar ubi jalar putih yang diolah menjadi tepung terigu, kerupuk juga merupakan lauk sederhana dan dijadikan lauk makan. Awal produksi pada *home industry* kerupuk 44 ini masih dikerjakan sendiri oleh ownernya yang bernama Bapak Saifullah dan istri dengan alat yang sangat sederhana dan memasarkan masih dengan lingkup yang sangat kecil.

Berikut penjelasan bapak Saifullah sebagai pemilik *home industry* kerupuk mengenai berdirinya *home industry* tersebut:

“saya mendirikan *home industry* kerupuk ini pada tahun 2000 dengan modal ya.. terbilang sedikit dek, awal mula saya mendirikan *home industry* kerupuk ini berdua dengan istri saya dengan alat yang seadanya dengan tujuan untuk dapat meningkatkan pendapatan keluarga, saya mendirikan *home industry* kerupuk ini ya disini dek, di Desa Kebon Bohok ini... dulu belum ada karyawan kaya sekarang ini dek, saya memproduksinya hanya berdua istri saya... yaitu tujuannya selain meningkatkan pendapatan keluarga saya juga ingin membantu perekonomian masyarakat setempat, ya Alhamdulillah *home industry* kerupuk ini dapat berkembang sampai sekarang ini”⁴⁴

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

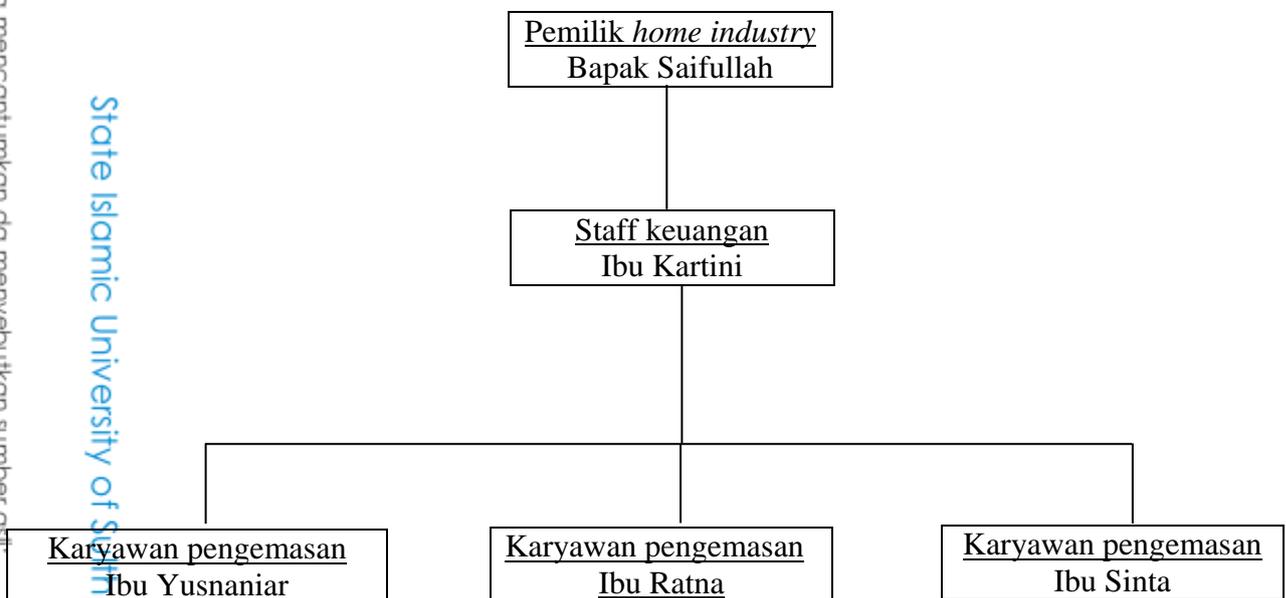
⁴⁴ Wawancara dengan pemilik *home industry* kerupuk 44 (bapak E'ep), tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi.

Namun sekarang *home industry* kerupuk 44 di desa kebon Bohok sudah mampu memproduksi berbagai jenis kerupuk dan yang awal produksi hanya memproduksi sendiri namun sekarang telah ada 3 karyawan yang ada pada *home industry* kerupuk tersebut, dan pada pemasaran saat sekarang ini tidak hanya dipasarkan di dalam kota Jambi namun telah sampai ke luar kota, mereka mengantarnya kewarung-warung sembako maupun ke warung makan.

2. Kerangka Organisasi Perusahaan

Badan organisasi perusahaan atau kerangka perusahaan adalah sebuah struktur perusahaan internal perusahaan secara visual dengan menjelaskan peran, tanggung jawab, dan hubungan antara individu dalam suatu organisasi atau perusahaan.

Gambar 4.2
Kerangka Organisasi Perusahaan



Dari gambar

kerangka perusahaan diatas dapat kita lihat bahwa *home industry* kerupuk 44 memiliki satu owner atau pemilik, satu pemegang keuangan dan tiga orang karyawan pengemasan, yakni bapak Saifullah sebagai owner yang bertanggung jawab sepenuhnya dalam kegiatan



produksi mulai dari pencampuran adonan, pencetakan, penjemuran sampai dengan penggorengan, beliau melakukannya sendiri, dan ibu Kartini sebagai Staff keuangan yang bertanggung jawab dalam mengelola keluar masuknya uang yang ada, serta ada tiga orang sebagai karyawan pengemasan yang bertanggung jawab dalam proses pengemasan kerupuk, yang diharapkan usahanya dapat berkembang dan lebih terorganisir dengan menghadirkan produk yang lebih baik lagi kedepannya.

3. Objek Penelitian

Home industry kerupuk 44 di desa kebon bohok, desa kebon bohok ini termasuk wilayah kecamatan Paal Merah kota Jambi, secara administrative wilayah Kebon Bohok terbagi atas beberapa RT (Rukun Tetangga) dan dengan batas-batas wilayah.

Tabel 4.1
Batas Wilayah Desa Kebon Bohok

Batas	Desa	Kecamatan
Barat	Talang Gulo	Kota Baru
Utara	Kenali Asam Atas	Kota Baru
Timur	Mata Keli	Paal Merah
Selatan	Kemenyan	Sungai Gelam

Sumber Data: Data Batas Wilayah Kebon Bohok

Jumlah penduduk desa Kebon Bohok terdiri dari 500 jiwa dan luas wilayah desa Kebon Bohok 50,224 Ha. Mata pencarian terbesar masyarakat yaitu sebagai petani dan buruh harian lepas (BHL). *Home industry* kerupuk 44 yang berlokasi di desa, dan letak *home industry* kerupuk 44 ini di desa kebon Bohok RT 16 Kec. Paal merah, Kel. Paal Merah Kota Jambi.

B. Hasil Penelitian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara mengenai strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 dalam meningkatkan pendapatan keluarga di desa Kebon Bohok, di dapatkan hasil penelitian dengan mencocokkan data temuan dengan teori-teori yang sudah di kemukakan penulis, yaitu pada strategi pengembangan usaha dan peningkatan pendapat dari pelaku usaha dan para karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, peneliti melihat strategi pengembangan pemasaran 4P atau marketing mix , yang mana meliputi faktor-faktor strategi produk, harga, promosi, dan distribusi/penyaluran, dan dalam faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan, peneliti melihat dari faktor pengalaman, keterampilan dan kreativitas, Pendidikan serta umur, teori yang digunakan merupakan teori yang di kemukakan oleh Philip Kotler dalam buku *Flexible marketing* yang di karang oleh Freddy Rangkuti. Dan teori yang dikemukakan oleh Boediono dalam buku *pengantar ekonomi*, Produk merupakan sebuah barang atau jasa yang mampu di tawarkan kepada konsumen untuk dibeli.

1. Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk 44 di Desa Kebon Bohok

Dalam mengembangkan sebuah usaha untuk meningkatkan pendapatan keluarga, peneliti melihat strategi *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok dengan menggunakan strategi pemasaran 4P atau marketing mix dalam pengembangan usahanya, strategi pemasaran tersebut meliputi strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi distribusi. Berikut hasil dari strategi 4P (marketing mix):

a) Produk (*product*)

Dalam proses produksi, *home industry* kerupuk 44 memiliki strategi tersendiri yakni, pembuatan produk kerupuk dengan fokus pada kualitas dan cita rasa produk sangat diperlukan karena konsumen dapat mengetahui seberapa baik suatu produk dibuat dari bahan bakunya. Produk dengan kualitas baik dan tidak cacat akan banyak diminati.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

b) Harga (*price*)

Harga adalah apa yang orang bayar untuk setiap barang atau jasa yang Anda tawarkan. Penetapan harga memiliki dampak yang signifikan terhadap perilaku produk atau layanan, jika harga ditetapkan secara tidak benar, akibatnya produk yang diberikan akan berperilaku tidak benar. Pada *home industry* kerupuk 44 di Desa Kebon Bohok, mereka menentukan harga dengan melihat harga yang ada di pasaran. Setelah itu, *home industry* kerupuk 44 menetapkan harga produk mereka pada level rendah untuk menarik pelanggan dalam jumlah besar.

c) Promosi (*promotion*)

Promosi adalah jenis strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan kesadaran dan minat pelanggan terhadap produk perusahaan. Dalam kegiatan promosi *home industry* Kerupuk 44 mampu mengubah kesan pelanggan terhadap bisnis produknya melalui promosi dari mulut ke mulut yang lugas untuk memasarkan barangnya, mendorong cara bicara yang ramah dan dapat dipahami untuk membuat pelanggan merasa nyaman dengan proses penawaran..

d) Distribusi Atau Penyaluran (*place*)

Aktivitas mendapatkan produk ke tangan pelanggan pada saat yang tepat dikenal sebagai proses distribusi, dan saluran distribusi adalah fase dari aktivitas tersebut. Saluran distribusi yang dilaksanakan oleh *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok ialah dengan memilih lokasi yang tepat untuk mendistribusikan produknya ialah dengan cara menjual dan menitipkannya ke grosir-grosir, toko sembako, maupun, warung makan yang ada di kota Jambi maupun luar kota.

2. Peningkatan Pendapatan Pelaku Usaha Dalam Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk 44 Di Desa Kebon Bohok

Berdasarkan observasi dan wawancara kepada pemilik dan juga karyawan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok peneliti menemukan hasil penelitian mengenai peningkatan pendapatan oleh pemilik dan juga karyawan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok diantaranya:

a) Pendapatan Bapak Saifullah (pemilik *home industry* kerupuk 44)

Berdasarkan wawancara bersama bapak Saifullah mengenai faktor yang mempengaruhi pendapatan seperti pengalaman, kreativitas, pendidikan, dan umur. Maka dapat disimpulkan bahwa pengalaman bapak Saifullah cukup berpengalaman dimana sebelum mengelola *home industry* ini beliau pernah bekerja sebagai petani, dan mekanik motor untuk kreativitas beliau mempunyai semangat kerja yang tinggi, dan menempuh Pendidikan hanya sampai batas SMP dikarena kebentur oleh biaya, dan umur bapak Saifullah 52 tahun.

awal mula bapak Saifullah membeli peralatan pembuatan kerupuk sebesar Rp. 5.000.000 dengan alat yang masih tradisional, untuk modal bahan perharinya bapak Saifullah bermodalkan Rp.300.000-Rp.500.000 untuk membeli bahan pembuatan kerupuk. Namun sekarang seiring berjalannya waktu dan perkembangan zaman, usaha kerupuk yang di jalankan oleh bapak Saifullah ikut berkembang, di karenakan berdasarkan observasi dan wawancara bapak Saifullah telah menerapkan strategi bauran 4P atau marketing mix, sehingga usaha kerupuk bapak Saifullah tersebut berkembang dan dapat meningkatkan pendapatan. Dan sekarang modal perhari dalam pembelian bahan-bahan pembuatan kerupuk yang digunakan bapak Saifullah sebesar Rp.26.550.000/bulan, dengan pendapatan perharinya Rp.1.265.000 dan pendapatan perbulannya sebesar Rp.37.950.000 dan memiliki 3 orang karyawan dengan gaji Rp.40.000/hari, jadi keuntungan yang diperoleh oleh bapak



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Saifullah sebesar Rp.11.400.000/bulan. Maka dapat disimpulkan bahwa awal menjalankan usaha kerupuk bapak Saifullah hanya mendapatkan sedikit keuntungan, kemudian usaha kerupuk bapak Saifullah berkembang setelah mengikuti perkembangan zaman dan menerapkan sedikit strategi dalam usahanya. Maka sangat terlihat jelas bahwa ada peningkatan pendapatan keluarga mulai dari awal sampai dengan sekarang menjalankan usaha *home industry* kerupuk ini.

b) Pendapatan Ibu Yusnaniar, ibu Ratna, dan ibu Sinta (Karyawan *home industry* kerupuk 44)

1) Ibu Yusnaniar

Setelah mengadakan wawancara kepada ibu Yusnaniar mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dan dengan adanya pengalaman, keterampilan Pendidikan dan umur maka telah di dapat biodata dari ibu Yusnaniar ini. Ibu Yusnaniar adalah seorang karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk 44, di *home industry* kerupuk 44 ibu Yusnaniar bekerja sebagai karyawan di bidang pengemasan yang mendapatkan upah atau pendapatan sebesar Rp.40.000-Rp.50.000 tergantung seberapa banyak kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya Ibu Yusnaniar hanya bekerja sebagai juru masak di salah satu rumah makan, kinerja ibu Yusnaniar saat pengemasan baik, ibu Yusnaniar bersekolah hanya sampai tingkat Sekolah dasar (SD) dikarenakan faktor biaya, sedangkan umur ibu Yusnaniar telah berusia 57 tahun. namun sekarang ibu Yusnaniar telah memiliki pendapatan sendiri tanpa harus bergantung kepada pendapatan suami.

2) Ibu Ratna

Setelah mengadakan wawancara kepada ibu Ratna mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dan dengan adanya pengalaman, keterampilan Pendidikan dan

umur maka telah di dapat biodata dari ibu Ratna ini. Ibu Ratna adalah seorang karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk 44, di *home industry* kerupuk 44 ibu Ratna bekerja sebagai karyawan di bidang pengemasan yang mendapatkan upah atau pendapatan sebesar Rp.40.000-Rp.50.000 tergantung seberapa banyak kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya Ibu Ratna hanya bekerja sebagai buruh pencongel pinang dan pernah membuka usaha toko sembako, kinerja ibu Ratna saat pengemasan baik, ibu Ratna tidak bersekolah dikarenakan faktor biaya, sedangkan umur ibu Ratna telah berusia 63 tahun. namun sekarang ibu Ratna telah memiliki pendapatan sendiri tanpa harus bergantung kepada pendapatan suami.

3) Ibu Sinta

Setelah mengadakan wawancara kepada ibu Sinta mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dan dengan adanya pengalaman, keterampilan Pendidikan dan umur maka telah di dapat biodata dari ibu Sinta ini. Ibu Sinta adalah seorang karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk 44, di *home industry* kerupuk 44 ibu Sinta bekerja sebagai karyawan di bidang pengemasan yang mendapatkan upah atau pendapatan sebesar Rp.40.000-Rp.50.000 tergantung seberapa banya kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya Ibu Sinta hanya sebagai ibu rumah tangga, kinerja ibu Sinta saat pengemasan baik, ibu Sinta bersekolah sampai jenjang SMA, sedangkan umur ibu Sinta 35 tahun. namun sekarang ibu Sinta telah memiliki pendapatan sendiri tanpa harus bergantung kepada pendapatan suami,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

3. Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Analisis SWOT

Berdasarkan Analisis SWOT, strategi pengembangan usaha pada *home industry* kerupuk 44 dapat dilihat melalui matriks SWOT yang mana dalam matriks SWOT ini terdapat empat macam strategi yakni, startegi S-O, W-O, S-T, dan W-T, yakni:

a. Strategi SO

- 1) Meningkatkan produk dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas.
- 2) Memperbanyak varian inovasi produk dengan menggunakan bahan baku yang berlimpah.
- 3) Memperluas pemasaran dengan menawarkan harga yang sangat terjangkau.
- 4) Memanfaatkan sosial media untuk mempromosikan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, yang di produksi dengan karyawan yang professional.

b. Strategi WO

- 1) Memanfaatkan sosial media untuk belajar dan berkembang dalam proses produksi.
- 2) Belajar menabung sedikit dari keuntungan agar dapat meningkatkan modal usaha.
- 3) Memanfaatkan sosial media, untuk mencari tenaga kerja.
- 4) Memanfaatkan sosial media untuk menawarkan produk melalui postingan.

c. Strategi ST

- 1) Meningkatkan daya saing dengan cara meningkatkan kualitas produk.
- 2) Memiliki cadangan modal usaha dengan cara menabung.
- 3) Membuat media oven sebagai pengganti sinar matahari.
- 4) Mempersiapkan kendaraan bermotor untuk pemasaran agar terhindar dari macet.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

d. Strategi WT

- 1) Menjaga kualitas produk yang dimiliki dengan bahan baku yang berkualitas agar dapat menghadapi persaingan pasar.
- 2) Menyisihkan keuntungan untuk membeli bahan baku yang naik disaat modal terbatas.
- 3) Mencari karyawan melalui informasi dari ibu-ibu sekaligus dapat mempromosikan produk.

Dan jika dilihat dari kordinat *Caresius* posisi perusahaan menunjukkan bahwa dari hasil tersebut mendapati sumbu X berniali positif yakni 0,60 dan nilai Y juga bernilai positif yakni 0,25. Menunjukkan pada posisi “Kuadran I”. Kuadran I menandakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk 44 di Desa Kebon Bohok

Pada sebuah usaha harus memiliki strategi khusus dalam menjalankan aktivitas usahanya, oleh karena itu diperlukan cara khusus untuk dapat mengembangkan usaha di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, yakni dalam strategi pemasaran 4P (marketing mix), diantaranya:

a) Strategi Produk

Berdasarkan wawancara kepada bapak Saifullah sebagai pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai strategi pengembangan usaha pada bidang strategi produk, bapak saefullah menjelaskan bahwa:

“kami mengelola kerupuk ini dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas tinggi dan terjamin kebersihan maupun kehalalannya dek... yaa karena bahan baku tersebut sangat

mempengaruhi kualitas dari kerupuk nantinya dek... oleh sebab itu kami tidak salah-salah untuk memilih dan memilah bahan baku yang berkualitas, untuk membeli bahan baku tersebut kami telah mudah mendapatkannya, yaa karena udah ada langganan yang tahu merk-merk bahan baku yang berkualitas⁴⁵

Produk yang digunakan sangat terjaga kualitasnya karena bahan-bahan yang digunakan adalah bahan-bahan pilihan yang bagus agar menghasilkan produk yang baik pula, dan untuk mendapatkan bahan baku tersebut sangat mudah dikarena telah ada langganan toko yang menjualnya dengan harga yang terbilang murah. Jadi strategi produk yang dilaksanakan yaitu dengan mempertahankan kualitas produk dan cita rasanya karena produk menggunakan bahan baku yang berkualitas serta terjamin kebersihan dan kehalalannya, sehingga kerupuk 44 ini juga mempertahankan cita khas rasanya yang gurih.

Gambar 4.3 Produk Kerupuk



Sumber: dokumentasi home industry kerupuk

Berdasarkan wawancara diatas oleh peneliti dan oleh pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, maka peneliti menyimpulkan bahwa strategi produk yang dilaksanakan yaitu dengan mempertahankan kualitas produk dan cita rasanya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

⁴⁵ Wawancara dengan pemilik *home industry* kerupuk 44 (bapak Saifullah), tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi.

karena bahan baku produk yang digunakan yakni bahan baku yang berkualitas mulai dari tepung, daging ikan giling sampai dengan rempah-repah semua menggunakan mutu yang berkualitas, serta untuk mendapatkan bahan baku tersebut tidaklah sulit.

b) Strategi Harga

Dalam sebuah transaksi jual beli, Harga memiliki dampak signifikan terhadap penjualan dan profitabilitas dan merupakan penentu utama keputusan pembelian. Penjualan akan menjadi tantangan jika harga suatu produk tidak begitu menarik bagi konsumen atau jika harga yang diberikan terlalu mahal.

Berdasarkan wawancara kepada bapak Saifullah sebagai pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai strategi pengembangan usaha pada bidang strategi harga, bapak Saifullah menjelaskan bahwa:

“dalam melakukan strategi harga kami menetapkan harga seperti harga pasar pada umumnya, yaa.. perbungkus biasanya Rp.1.000 jika toko yang menjual. Kalo dari kaminya Rp. 16.000/paknya isinya 20 bungkus dek... ya sama la dengan yang lain, kalo untuk ukuranya plastiknya yang berukuran 9X20 untuk kerupuk mawar yang satu bungkusnya 3 kerupuk mawar”⁴⁶

Berdasarkan wawancara diatas bapak Saifullah memiliki hanya satu macam harga yang ditawarkan yakni penjumlahan yang dititipkan di toko-toko dengan harga Rp. 16.000/paknya dengan isi 20pcs/bungkus. Tetapi harga yang ditawarkan tersebut sudah mengikuti harga pasar karena harga sangat menentukan laku tidaknya sebuah produk.

Maka dapat disimpulkan bahwa harga yang ditawarkan oleh bapak Saifullah sangat terjangkau. Karena dia menjualnya ke

⁴⁶ Wawancara dengan pemilik *home industry* kerupuk 44 (bapak Saifullah), tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



grosir-grosir, dan ketoko-toko sembako pinggir jalan, dimana harga merupakan faktor utama pada keputusan pembelian suatu produk.

c) Strategi Promosi

Pada strategi promosi kerupuk 44, bapak Saifullah mempromosikan produk kerupuknya melalui dari mulut ke mulut, Berdasarkan wawancara kepada bapak Saifullah atau yang biasa disebut bapak e'ep sebagai owner atau pemilik dari *home industry* tersebut, beliau menjelaskan bahwa:

“tidak ada strategi promosi yang khusus dalam penjualan produk kami, kami hanya menerapkan cara menawarkan produk dari mulut ke mulut dengan Bahasa yang dapat dipahami oleh pelanggan, dan dalam proses menawarkan produk kami menggunakan Bahasa yang ramah, sopan dan dapat melayani dengan baik dek... agar pelanggan atau calon konsumen tertarik dengan apa yang kita tawarkan”

Dari penjelasan yang telah di jelaskan oleh bapak Saifullah diatas, promosi yang diterapkan hanya promosi dari mulut ke mulut. Penjelasan tersebut terlihat bahwa strategi promosi kerupuk 44 untuk perlu ditingkatkan lagi dengan cara menambah penawaran pada media sosial, agar dapat dikenal dengan banyak orang.

Maka dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi promosi yang di terapkan oleh bapak Saifullah hanya dari mulut ke mulut dengan Bahasa yang dapat dipahami, sopan dan ramah agar pelanggan semakin nyaman dengan pelayanan yang diberikan namun perlu untuk dapat ditingkatkan lagi, seperti memposting di media sosial.

d) Strategi Distribusi/Penyaluran

Saluran disitribusi yaitu, proses mendapatkan produk ke tangan pelanggan pada saat yang tepat dikenal sebagai distribusi, khususnya tahap pengiriman barang ke pembeli.

Berdasarkan wawancara yang di jelaskan oleh bapak Saifullah. Sebagai pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Kebon Bohok, mengenai strategi distribusi bapak Saifullah menjelaskan bahwa:

“dalam proses penjualan kerupuk saya hanya menitipkan ke toko-toko melalui sales untuk dijual kembali, kalo untuk konsumen yang datang sendiri ke *home industry* ini yaa jarang dek...”⁴⁷

Dari penjelasan diatas mampu disimpulkan bahwa lokasi dari *home industry* kerupuk 44 kurang strategis, tetapi melaksanakan penyaluran atau menjual produknya ke toko-toko sembako.

Berdasarkan wawancara diatas oleh peneliti dengan bapak Saifullah sebagai pemilik *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok maka peneliti menyimpulkan bahwa strategi distribusi atau penyaluran yang di terapkan oleh bapak Saifullah yaitu menitipkan produk kerupuk pada grosir-grosir, toko sembako dan juga pada warung makan yang tersebar dengan menggunakan sales.

Setelah mengadakan beberapa pertanyaan wawancara kepada bapak Saifullah mengenai Strategi pengembangan usaha seperti strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi tempat. Maka dapat disimpulkan bahwa:

Pada strategi produk yaitu dengan cara mempertahankan kualitas produk dan cita rasanya karena produk menggunakan bahan baku yang berkualitas serta terjamin kebersihan dan kehalalannya, sehingga kerupuk 44 ini juga mempertahankan cita khas rasanya yang gurih,

Dalam strategi harga bapak Saifullah menerapkan harga yang ditawarkan sangat terjangkau. Karena dia menjualnya ke grosir-grosir, dan ketoko-toko sembako pinggir jalan, dimana

⁴⁷ Wawancara dengan pemilik *home industry* kerupuk 44 (bapak Saifullah), tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi.

harga merupakan faktor utama pada keputusan pembelian suatu produk.

Dalam strategi promosi bapak Saifullah menerapkan dari promosi dari mulut ke mulut dengan Bahasa yang dapat dipahami, sopan dan ramah agar pelanggan semakin nyaman dengan pelayanan yang diberikan namun perlu untuk dapat ditingkatkan lagi, seperti memposting di media sosial.

Dalam strategi tempat yang di terapkan oleh bapak Saifullah belum strategis namun bapak saefullah telah memiliki pelanggan tetap untuk dapat di setor produk kerupuknya dan di jual pada toko-toko dan juga pada warung makan yang tersebar dengan menggunakan sales.

2. Peningkatan Pendapatan Pelaku Usaha Dalam Pengembangan Usaha *Home Industry* Kerupuk 44 Di Desa Kebon Bohok

1) Bapak Saifullah (pemilik *home industry* kerupuk 44)

a) Pengalaman

pengalaman berdampak signifikan terhadap pendapatan karena semakin banyak prospek pertumbuhan pendapatan, semakin banyak pengalaman bisnis yang dimiliki seseorang atau individu. Berdasarkan wawancara kepada bapak Saifullah sebagai pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pengalaman, bapak Saifullah menjelaskan bahwa:

“pengalaman saya sebelum menekuni kerupuk ini hanya sedikit, waktu dulu saya pernah bekerja sebagai petani, buruh, penjual sembako, dan terakhir mekanik motor tapi hanya sebentar karena kurangnya pendapatan, maka dari itu saya mencoba-coba untuk mendirikan pabrik kerupuk ini, ya alhamdulillah berdiri sampai sekarang”⁴⁸

⁴⁸ Wawancara dengan pemilik *home industry* kerupuk 44 (bapak Saifullah), tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Dapat disimpulkan bahwa Pengalaman bapak Saifullah sebelum memiliki *home industry* ini beliau bekerja sebagai petani, buruh, pernah berjualan sembako dan mekanik motor Maka dapat disimpulkan bahwa bapak Saifullah cukup berpengalaman.⁴⁹

b) Keterampilan dan Kreativitas

Keterampilan dan kreativitas Seseorang sangat penting dalam meningkatkan pendapatan seseorang karena mereka memberikan ide tambahan yang dapat dituangkan ke dalam bisnis yang sedang berjalan. Berdasarkan wawancara kepada bapak Saifullah sebagai pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai keterampilan dan kreativitas, bapak saefullah menjelaskan bahwa:

“kalo ditanya soal keterampilan saya bingung dek hehe... namun saya memiliki semangat kerja dan keinginan yang besar untuk dapat berkembang”

Dapat disimpulkan bahwa bapak Saifullah memiliki semangat kerja dan keinginan besar untuk dapat mengembangkan usaha yang dimilikinya.

c) Pendidikan

Pendapatan seseorang juga sangat dipengaruhi oleh pendidikannya, jika mereka memiliki pendidikan yang kuat, kemungkinan besar mereka akan melakukan pekerjaan dengan gaji yang baik, yang akan berdampak pada pendapatan mereka.⁵⁰ Berdasarkan wawancara kepada bapak saefullah sebagai pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon

⁴⁹ Syarifuddin, "Pengaruh Pendapatan dan Pengolahan Dana Keluarga Aparatur Sipil Negara (ASN) Terhadap Pemberian Kredit Bank (Studi Kasus Sivitas Akademik IAIN Manado)", dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, No. 2, Desember 2018 (Manado: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 2018), hlm. 250.

⁵⁰ Nurlaila Hanum, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang", dalam Jurnal Samudra Ekonomika, No. 1, Maret 2017 (Aceh: Jurnal Samudra Ekonomika, 2017), hlm. 75.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Bohok, mengenai pendidikan, bapak saefullah menjelaskan bahwa:

“Pendidikan saya hanya sebatas SMP dulu dek, dikarenakan faktor biaya yang memaksa buat tidak melanjutkan Pendidikan”

Dapat disimpulkan bahwa Pendidikan yang ditempuh bapak Saifullah hanya sebatas Sekolah Menengah Pertama (SMP) dikarenakan faktor biaya yang tidak memungkinkan untuk dapat melanjutkan kejenjang selanjutnya.

d) Umur

Dalam hal ini, usia memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kemampuan seseorang untuk menghasilkan uang. Seiring bertambahnya usia seseorang atau individu, pendapatan mereka akan meningkat seiring dengan mereka, tetapi ini tergantung lagi pada jenis pekerjaan yang mereka lakukan, karena pekerjaan berdampak signifikan pada usia. di mana kehebatan fisiknya akan memburuk dan pendapatannya akan mengikuti. Berdasarkan wawancara kepada bapak Saifullah sebagai pemilik dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai Umur, bapak Saifullah menjelaskan bahwa:

“kalo untuk umur tahun ini saya telah masuk 52 tahun, yaa terbilang telah cukup tua, tapi masih kuat kalo untuk bekerja”.

Dapat disimpulkan bahwa umur bapak Saifullah telah menginjak 52 tahun namun beliau masih semangat untuk bekerja, hal ini lah yang wajib ditiru untuk anak muda jaman sekarang.

Mengenai pendapatan bapak Saifullah, peneliti telah berbincang-bincang dan mewawancarai sedikit mengenai pendapatan bapak Saifullah mulai awal menjalankan usaha

kerupuk sampai dengan sekarang, berikut penjelasan bapak Saifullah:

“awal mula modal saya dalam menjalankan usaha kerupuk ini begitu kecil, kisaran Rp.5.000.000 untuk membeli peralatan pengolahan kerupuk, seperti kompor, tungku, wajan dan lainnya, tapi yaa.. semua peralatannya masih tradisional dek, dan kalo untuk modal perharinya dulu kisaran Rp.300.000-Rp.500.000 untuk membeli bahan untuk pembuatan kerupuk, seperti tepung, ikan giling dan lainnya. Dan kalo pendapatan perharinya ya.. sampailah kadang Rp.500.000 kadang juga kurang. namun semenjak saya mengelola sedikit demi sedikit *home industry* ini dengan sedikit strategi Alhamdulillah ada dapat pendapatan tetap kadang seharinya bisa sampai Rp.380.000 tergantung kerupuk yang dikelola, kadang ya bisa lebih, kalo untuk modal biasa saya beli tepung, daging ikan giling, minyak sayur, gas, plastik, kerupuk mentah kisaran Rp.885.000 dengan pendapatan kotor untuk keseluruhan Rp.37.000.000 perbulannya dari itulah semuanya di putar modal terus biaya upah para karyawan, yaa disitu dek”.

Dari penjelasan diatas maka peneliti dapat menyimpulkan tabel pendapatan awal dan sekarang bapak Saifullah sebagai berikut:

Tabel 4.2
pendapatan Awal Bapak Saifullah

Nama	Modal Awal	
	Perhari	Perbulan
Saifullah	Rp.400.000	Rp.12.000.000
	Pendapatan Kotor	
	Perhari	Perbulan
	Rp. 500.000	Rp.15.000.000
	Keuntungan Bersih	
	Perhari	Perbulan
	Rp.100.000	Rp.3.000.000

a
h dari wawancara bapak saifullah sebagai pemilik home

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Tabel 4.3
Pendapatan sekarang Bapak Saifullah

Nama	Modal Awal	
	Perhari	Perbulan
Saifullah <i>S u m b</i>	Rp.885.000	Rp.26.550.000
	Pendapatan Kotor	
	Perhari	Perbulan
	Rp.1.265.000	Rp.37.950.000
	Keuntungan Bersih	
	Perhari	Perbulan
	Rp.380.000	Rp.11.400.000

er: Diolah dari wawancara bapak saifullah sebagai pemilik home industry

Berdasarkan wawancara dan tabel diatas mengenai pendapatan bapak Saifullah dari pendapatan awal sampai dengan sekarang, dalam menjalankan usaha kerupuk, awal mula bapak Saifullah membeli peralatan pembuatan kerupuk sebesar Rp. 5.000.000 dengan alat yang masih tradisional, untuk modal bahan perharinya bapak Saifullah bermodalkan Rp.300.000-Rp.500.000 untuk membeli bahan pembuatan kerupuk. Namun sekarang seiring berjalannya waktu dan perkembangan zaman, usaha kerupuk yang di jalankan oleh bapak Saifullah ikut berkembang, di karenakan berdasarkan observasi dan wawancara bapak Saifullah telah menerapkan strategi bauran 4P atau marketing mix, sehingga usaha kerupuk bapak Saifullah tersebut berkembang dan dapat meningkatkan pendapatan. Dan sekarang modal perhari dalam pembelian bahan-bahan pembuatan kerupuk yang digunakan bapak Saifullah sebesar Rp.26.550.000/bulan, dengan pendapatan

perharinya Rp.1.265.000 dan pendapatan perbulannya sebesar Rp.37.950.000 dan memiliki 3 orang karyawan dengan gaji Rp.40.000/hari, jadi keuntungan yang diperoleh oleh bapak Saifullah sebesar Rp.11.400.000/bulan. Maka dapat disimpulkan bahwa awal menjalankan usaha kerupuk bapak Saifullah hanya mendapatkan sedikit keuntungan, kemudian usaha kerupuk bapak Saifullah berkembang setelah mengikuti perkembangan zaman dan menerapkan sedikit strategi dalam usahanya. Maka sangat terlihat jelas bahwa ada peningkatan pendapatan keluarga mulai dari awal sampai dengan sekarang menjalankan usaha *home industry* kerupuk ini.

2) Ibu Yusnaniar

a) Pengalaman

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yusnaniar karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pengalaman, ibu Yusnaniar menjelaskan bahwa:

“kalo pengalaman saya dulu pernah bekerja di salah satu rumah makan sebagai juru masak tapi berhenti karena jauh”

Dapat disimpulkan bahwa Pengalaman ibu yusnaniar sebelum bekerja di *home industry* ini beliau bekerja sebagai juru masak di salah satu Rumah makan namun dengan jarak tempuh yang jauh hal itu yang memaksa ibu Yusnaniar untuk berhenti. Maka dapat disimpulkan bahwa ibu Yusnaniar cukup berpengalaman.

b) Keterampilan dan Kreativitas

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yusnaniar karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai keterampilan dan kreativitas, ibu Yusnaniar menjelaskan bahwa:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

“apa ya? Saya bingung... mungkin saya memiliki keahlian cepat dan rapi saat pengemasan dan saya juga sangat memahami tata cara pengemasan yang baik dan benar mungkin karena saya telah cukup lama juga disini”

Dapat disimpulkan bahwa ibu yusnaniar memiliki kecepatan dan kerapian saat proses pengemasan dan juga ibu yusnaniar sangat memahami tata cara pengemasan yang baik.

c) Pendidikan

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yusnaniar karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pendidikan, ibu Yusnaniar menjelaskan bahwa:

“untuk Pendidikan saya hanya sebatas sekolah dasar sederajat tapi kalo untuk baca tulis saya bisa dek”

Dapat disimpulkan bahwa Pendidikan yang ditempuh hanya sampai sekolah dasar (SD) namun ibu Yusnaniar kalo hanya untuk sekedar baca dan tulis bisa.

d) Umur

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yusnaniar karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai umur, ibu Yusnaniar menjelaskan bahwa:

“umur?.. umur saya 57 tahun ya Alhamdulillah udah tua cucupun udah banyak bang, tapi di umur yang sudah tua ini saya masih semangat untuk dapat membantu perekonomian keluarga”.

Dapat disimpulkan bahwa umur ibu Yusnaniar 57 tahun dengan umur yang udah tua ibu yusnaniar masih sangat bersemangat untuk dapat membantu perekonomian keluarganya.”⁵¹

⁵¹ Wawancara dengan karyawan kerupuk (Ibu Yusnaniar), tanggal 19 Juni 2023 di *home industry* kerupuk 44

Setelah mengadakan wawancara kepada ibu Yusnaniar mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dan dengan adanya pengalaman, keterampilan Pendidikan dan umur maka telah di dapat biodata dari ibu Yusnaniar ini. Ibu Yusnaniar adalah seorang karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk 44, di *home industry* kerupuk 44 ibu Yusnaniar bekerja sebagai karyawan di bidang pengemasan yang mendapatkan upah atau pendapatan sebesar Rp.40.000-Rp.50.000 tergantung seberapa banya kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya Ibu Yusnaniar hanya bekerja sebagai juru masak di salah satu rumah makan, kinerja ibu Yusnaniar saat pengemasan baik, ibu Yusnaniar bersekolah hanya sampai tingkat Sekolah dsar (SD) dikarenakan faktor biaya, sedangkan umur ibu Yusnaniar telah berusia 57 tahun. namun sekarang ibu yusnaniar telah memiliki pendapatan sendiri tanpa harus bergantung kepada pendapatan suami, berikut tabel pendapatan ibu Yusnaniar:

Tabel 4.4
Pendapatan Ibu Yusnaniar

Nama	Sebelum bekerja		Sesudah bekerja		Keterangan
	Perhari	Perbulan	Perhari	Perbulan	
Yusnaniar	Rp.0	Rp.0	Rp.40.000- RP.50.000	Rp.1.200.000- Rp.1.800.000	Terlihat peningkatan pendapatan dari ibu Yusnaniar, yang sebelum bekerja pada home industry, ibu Yusnaniar tidak memiliki pendapatan, namun setelah bekerja pendapatan ibu Yusnaniar meningkat dari Rp.0 – Rp.1.200.000/

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

					bulan.
--	--	--	--	--	--------

Sumber: Diolah dari wawancara ibu Yusnaniar sebagai karyawan home industry

Berdasarkan tabel diatas, dapat terlihat bahwa ibu Yusnaniar sebelum bekerja tidak memiliki pendapatan namun setelah bekerja pendapatan ibu Yusnaniar meningkat sebesar Rp.1.200.000- Rp.1.800.000/bulan, maka dapat terlihat jelas bahwa pendapatan ibu Yusnaniar meningkat, dari yang sebelumnya ibu Yusnaniar bekerja sebagai juru masak di salah satu rumah makan dikota Jambi yang berpenghasilan Rp.1.000.000, tapi dengan jarak tempuh yang sangat jauh maka itulah mengapa ibu Yusnaniar berhenti dari pekerjaan lamanya dan menjadi ibu rumah tangga, namun sekarang ibu Yusnaniar telah memiliki pendapatan tetap, hal ini sangat membantu perekonomian ibu Yusnaniar tanpa harus bergantung kepada pendapatan suami.

3) Ibu Ratna

a) Pengalaman

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Ratna karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pengalaman, ibu Ratna menjelaskan bahwa:

“pengalaman saya selama bekerja dulu pernah membuka warung sembako, pernah bekerja sebagai buruh congkel pinang sampai dengan sekarang”

Dapat disimpulkan bahwa Pengalaman ibu Ratna sebelum bekerja di *home industry* ini beliau bekerja sebagai buruh congkel pinang dan pernah membuka toko. Maka dapat disimpulkan bahwa ibu Yusnaniar cukup berpengalaman.

b) Keterampilan dan Kreativitas

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Ratna karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Bohok, mengenai keterampilan dan kreativitas, ibu Ratna menjelaskan bahwa:

“untuk keterampilan atau kreativitas tidak ada yang terlalu bagus, namun kalo untuk pengemasan saya cukup cepat dan tidak terlalu rapi dikarenakan tangan say aini sakit dek”

Dapat disimpulkan bahwa ibu ratna memiliki cukup kecepatan dan tidak terlau rapi saat proses pengemasan dikarenakan tangan dari ibu ratna sakit yang bearkibat tidak maksimal saat proses pengemasan

c) Pendidikan

Berdasarkan wawancara kepada Ratna karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pendidikan, ibu Yusnair menjelaskan bahwa:

“saya tidak bersekolah dek, dikarenakan faktor biaya waktu zaman dulu, dan dulu waktu sekolah hanya anak-anak yang kaya saja yang bisa”

Dapat disimpulkan bahwa ibu Ratna tidak bersekolah dikarenakan faktor biaya dan sistem Pendidikan waktu zaman dulu yang berakibat kepada anak yang kurang mampu seperti ibu Ratna.

d) Umur

Berdasarkan wawancara kepada ibu Ratna karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai umur, ibu Ratna menjelaskan bahwa:

“umur saya masuk 63 tahun, tua ya?... walaupun tua tapi ibu masih bisa sedikit-sedikit nyari uang nak buat makan, karena suami tidak ada lagi, dan sekarang hidup tinggal dengan anak”.

Dapat disimpulkan bahwa umur ibu Ratna berumur 63 tahun dengan umur yang udah tua ibu Ratna masih sangat bersemangat untuk dapat membantu perekonomian

keluarganya, di karenakan ibu Ratna menjadi tulang punggung untuk menafkahi anak perempuannya.

Setelah mengadakan wawancara kepada ibu Ratna mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dan dengan adanya pengalaman, keterampilan Pendidikan dan umur maka telah di dapat biodata dari ibu Ratna ini. Ibu Ratna adalah seorang karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk 44, di *home industry* kerupuk 44 ibu Ratna bekerja sebagai karyawan di bidang pengemasan yang mendapatkan upah atau pendapatan sebesar Rp.40.000-Rp.50.000 tergantung seberapa banya kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya Ibu Ratna hanya bekerja sebagai buruh pencongkel pinang dan pernah membuka usaha toko sembako, kinerja ibu Ratna saat pengemasan baik, ibu Ratna tidak bersekolah dikarenakan faktor biaya, sedangkan umur ibu Ratna telah berusia 63 tahun. namun sekarang ibu Ratna telah memiliki pendapatan sendiri tanpa harus bergantung kepada pendapatan suami, berikut tabel pendapatan ibu Ratna:

Tabel 4.5
Pendapatan Ibu Ratna

Nama	Sebelum bekerja		Sesudah bekerja		Keterangan
	Perhari	Perbulan	Perhari	Perbulan	
Ratna	Rp.0	Rp.0	Rp.40.000- Rp.50.000	Rp.1.200.000- Rp.1.800.000	Terlihat peningkatan pendapatan dari ibu Ratna, yang sebelum bekerja pada <i>home industry</i> , ibu Ratna tidak memiliki pendapatan, namun setelah bekerja pendapatan ibu Ratna meningkat dari Rp.0 – Rp.1.200.000/bulan.

h
dari wawancara ibu Ratna sebagai karyawan *home industry*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Berdasarkan tabel diatas, dapat terlihat bahwa ibu Ratna sebelum bekerja tidak memiliki pendapatan namun setelah bekerja pendapatan ibu Ratna meningkat sebesar Rp.1.200.000- Rp.1.800.000/bulan, maka dapat terlihat jelas bahwa pendapatan ibu Ratna meningkat, dari yang sebelumnya ibu Ratna menjadi ibu rumah tangga yang memiliki pendapatan, namun sekarang ibu Ratna telah memiliki pendapatan tetap, hal ini sangat membantu perekonomian ibu Ratna.

- 4) Ibu Sinta
 - a) Pengalaman

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Sinta karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pengalaman, ibu Sinta menjelaskan bahwa:

“sebelumnya saya hanya seorang ibu rumah tangga yang tidak memiliki pengalaman bekerja dek”

Dapat disimpulkan bahwa Ibu Sinta tidak memiliki pengalaman bekerja, sehari-hari ibu Sinta hanya seorang ibu rumah tangga yang mengandalkan pendapatan semua sebelum bekerja di *home industry* kerupuk ini.

- b) Keterampilan dan Kreativitas

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Sinta karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai keterampilan dan kreativitas, ibu Sinta menjelaskan bahwa:

“dan juga saya tidak memiliki keterampilan lebih, hanya saja mungkin saya bisa rapi saat proses pengemasan, karena rapi dan cepat adalah suatu faktor yang memang harus diterapkan dalam proses pengemasan ini dek”

Dapat disimpulkan bahwa ibu Sinta memiliki standar kecepatan dan kerapian saat proses pengemasan karena rapi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



dan cepat adalah suatu faktor yang memang harus diterapkan dalam proses pengemasan.

c) Pendidikan

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yusnaniar karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pendidikan, ibu Yusnaniar menjelaskan bahwa:

“saya sekolah cuman sampai batas Aliyah/ SMA sederajat”

Dapat disimpulkan bahwa Pendidikan yang di tempuh ibu Sinta cukup tinggi yakni Aliyah atau SMA sederajat.

d) Umur

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Yusnaniar karyawan pengemasan di *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai umur, ibu Sinta menjelaskan bahwa:

“kalo ditanya umur... umur saya paling muda disini dek hehe... tahun ini masuk 35 tahun”.

Dapat disimpulkan bahwa umur ibu Sinta 35 tahun dengan umur yang masih muda ibu Sinta berpotensi untuk dapat menambah semangat kerja untuk ibu-ibu lainnya.

Setelah mengadakan wawancara kepada ibu Sinta mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dan dengan adanya pengalaman, keterampilan Pendidikan dan umur maka telah di dapat biodata dari ibu Sinta ini. Ibu Sinta adalah seorang karyawan yang bekerja di *home industry* kerupuk 44, di *home industry* kerupuk 44 ibu Sinta bekerja sebagai karyawan di bidang pengemasan yang mendapatkan upah atau pendapatan sebesar Rp.40.000-Rp.50.000 tergantung seberapa banya kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya Ibu Sinta hanya sebagai ibu rumah tangga, kinerja ibu Sinta saat pengemasan baik, ibu Sinta bersekolah sampai jenjang SMA,

sedangkan umur ibu Sinta 35 tahun. namun sekarang ibu Sinta telah memiliki pendapatan sendiri tanpa harus bergantung kepada pendapatan suami, berikut tabel pendapatan ibu Sinta:

Tabel 4.6
Pendapatan Ibu Sinta

Nama	Sebelum bekerja		Sesudah bekerja		Keterangan
	Perhari	Perbulan	Perhari	Perbulan	
Sinta	Rp.0	Rp.0	Rp.40.000- Rp.50.000	Rp.1.200.000- Rp.1.800.000	Terlihat peningkatan pendapatan dari ibu Sinta, yang sebelum bekerja pada <i>home industry</i> , ibu Sinta tidak memiliki pendapatan, namun setelah bekerja pendapatan ibu Sinta meningkat dari Rp.0 – Rp.1.200.000/bulan.

dari wawancara ibu Sinta sebagai karyawan home industry

Berdasarkan tabel diatas, dapat terlihat bahwa ibu Sinta sebelum bekerja tidak memiliki pendapatan namun setelah bekerja pendapatan ibu Sinta meningkat sebesar Rp.1.200.000-Rp.1.800.000/bulan, maka dapat terlihat jelas bahwa pendapatan ibu Sinta meningkat, dari yang sebelumnya ibu Sinta menjadi ibu rumah tangga yang tidak memiliki pendapatan, namun sekarang ibu Sinta telah memiliki pendapatan tetap, hal ini sangat membantu perekonomian ibu Sinta untuk dapat meningkatkan pendapatan keluarga.⁵²

3. Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Analisis SWOT

⁵² Zarkasi et.al, *Pendapatan Perkapita Suku Bunga, Jumlah Penduduk, Zakat dan Pengaruh Pada Tingkat Konsumsi Rumah Tangga di Indonesia*, (Pontianak: IAIN Pontianak Press, 2021) hlm. 59-60.

Pemilik harus terlebih dahulu menganalisis masalah dengan bisnisnya saat ini, yang biasanya mencakup keunggulan industri rumah tangga, sebelum mendirikan perusahaan industri rumah tangga. Bagaimana membangun bisnis adalah faktor yang sama pentingnya setelah operasi bisnis pertama dilakukan. Pengembangan bisnis sangat diperlukan karena banyak perusahaan gagal karena mereka tidak memiliki rencana yang matang. Pendekatan analisis SWOT adalah salah satu dari beberapa taktik yang diperlukan untuk menciptakan perusahaan industri rumah tangga. Analisis SWOT memperhitungkan sejumlah variabel, termasuk peluang dan ancaman dari dunia luar serta elemen internal seperti kekuatan dan kelemahan yang mungkin mempengaruhi pertumbuhan perusahaan sektor rumahan. Berikut tabel kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman berikut ini.

Tabel 4.7
Analisis SWOT

Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
1. Kualitas bahan baku yang baik	1. Proses produksi masih tradisional
2. Inovasi produk kerupuk	2. Modal terbatas
3. Harga yang terjangkau	3. Masih kurangnya tenaga kerja
4. Produk tahan lama	4. Kurangnya promosi pada produk
5. Karyawan yang rajin terampil	5. Kemasan kurang rapi dan menarik
Peluang (O)	Ancaman (T)
1. Loyalitas konsumen	1. Persaingan usaha yang sejenis
2. Bahan baku masih tersedia	2. Harga bahan baku tidak menentu
3. Lokasi pemasaran masih cukup luas	3. Perubahan iklim cuaca
4. Perkembangan teknologi dan media sosial yang masih tersedia	4. Akses pemasaran (jalan raya yang macet)

Sumber: Data Primer yang diolah, 2023

Berdasarkan data dari *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok yang telah dikumpulkan dan di analisis pada faktor internal dan eksternal kemudian digunakan untuk menentukan faktor strategis

perusahaan. Maka di buatlah analisis SWOT. Hal ini menjadi hal penting untuk mengembangkan usaha *home industry* kerupuk 44 ini untuk dapat bersaing untuk kedepannya.

Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal itulah dapat diketahui kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang dimiliki oleh *home industry* kerupuk 44 di desa kebon Bohok, Kota Jambi. Berikut faktor internal dan eksternal.⁵³

A. Identifikasi Faktor Internal

Faktor internal adalah bagian dalam dari perusahaan tersebut seperti kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dalam perusahaan tersebut.

1) Kekuatan (*strength*)

Kekuatan yang dimiliki dalam pengembangan usaha kerupuk 44 di desa Kebon Bohok antara lain:

a) Kualitas bahan baku yang baik

Bahan baku yang berkualitas memiliki peran yang sangat penting dalam pengolahan produk, karena produk yang berkualitas berasal dari bahan baku yang berkualitas dengan tujuan untuk memegang kepercayaan konsumen dan dapat memberikan citra yang baik dimata konsumen.⁵⁴

Bahan baku yang di olah oleh *home industry* ini merupakan bahan baku yang berkualitas, mulai dari daging ikan giling, tepung, dan rempah-rempah yang memiliki tingkat kualitas yang bagus dan tanpa adanya bahan kimia, itulah mengapa produk kerupuk yang di olah di *home industry* ini memiliki tingkat kualitas yang baik. Bahan baku yang



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

⁵³ Mardiyana, "Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Analisis SWOT Pada Home Industri Wen-dang Jahe di Kabupaten Kukar", dalam Jurnal Administrasi Bisnis, No. 1 Juni 2022 (Samarinda: Jurnal Administrasi Bisnis, 2020), hlm. 10.

⁵⁴ Doivita Hilary, "Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Produksi Terhadap Kualitas Produk PT. Menjangan Sakti", dalam Jurnal UNKRIS, No. 1 Januari 2021 (Jakarta: UNKRIS, 2021), hlm.

berkualitas juga memiliki arti yang penting untuk perusahaan karena tanpa adanya bahan baku, perusahaan tidak bisa melakukan apa pun dari usahanya.⁵⁵

b) Inovasi produk kerupuk

Pelaku usaha harus berupaya untuk memproduksi, meningkatkan, mengembangkan, dan menyempurnakan barang tersebut melalui inovasi produk. Dengan adanya inovasi produk konsumen menjadi tidak mudah bosan dengan produk yang dipasarkan.

Gambar 4.4
Inovasi Kerupuk



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

⁵⁵ Endri Sentosa, dan Emalia Trianti, "Pengaruh Kualitas Bahan Baku, Proses Produksi dan Kualitas Tenaga Kerja Terhadap Kualitas Produk Pada PT. Deltas Surya Energy di Bekasi", dalam Jurnal Ilmu Manajemen, No. 2, Juli 2017 (Bekasi: Jurnal Ilmu Manajemen, 2017), hlm. 64.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Sumber: dokumentasi home industry kerupuk 44

Varian inovasi produk kerupuk pada *home industry* kerupuk 44 pada saat ini telah banyak, mulai dari inovasi rasa, bentuk, warna sampai dengan kemasan, Adapun jenis-jenis kerupuk yang dipasarkan yakni, kerupuk mawar, kerupuk rambak, kerupuk jengkol, sampai dengan kerupuk seblak. Dari masing-masing produk tersebut telah memiliki rasa yang khas yang pastinya gurih, oleh karena itu dengan adanya inovasi kerupuk tersebut menjadikan konsumen tidak mudah bosan dengan produk kerupuk yang dipasarkan.

c) Harga yang terjangkau

Harga merupakan sebuah faktor yang secara signifikan mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan. Penjualan akan menjadi tantangan jika harga suatu produk tidak begitu menarik bagi konsumen atau jika harga yang diberikan terlalu mahal. Dalam menetapkan harga, *home industry* kerupuk 44 sangatlah terjangkau yakni mulai dari Rp.1000-Rp.5000/pcs hal ini lah salah satu keunggulan *home industry* ini, dengan produk yang baik dan juga mendapatkan harga yang terjangkau.

d) Produk tahan lama

Produk yang tahan lama sudah pasti bisa di perjual belikan dengan jangka waktu yang cukup lama, tanpa adanya penarikan cepat dengan alasan basi, hal ini lah yang menjadi salah satu kelebihan produk.

Kerupuk merupakan salah satu makanan ringan yang dapat bertahan lama tanpa adanya bahan pengawet, dengan proses pengolahan yang terjamin kesehatannya dan kehalalannya sampai dengan pengemasan produk, kerupuk ini yang di produksi di *home industry* juga mengedepankan kualitas khas rasa yang gurih dan renyah tanpa adanya bahan kimia. Pada produk kerupuk ini, merupakan jajanan ringan yang dapat di perjual belikan dengan jangka waktu 2 minggu, waktu tersebut adalah waktu yang cukup lama, dengan waktu tersebut pembuatan kerupuk ini tidak menggunakan bahan pengawet dikarenakan menjaga kesehatan dalam proses produksi.

e) Karyawan yang rajin dan terampil

Karyawan merupakan orang-orang yang mempunyai kemampuan untuk bekerja guna menyediakan barang-barang atau jasa-jasa yang akan memuaskan, baik kebutuhan pribadi mereka maupun kebutuhan masyarakat.

Gambar 4.5
Karyawan *Home Industry* Kerupuk 44



Sumber: dokumentasi home industry kerupuk 44

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Memiliki karyawan yang rajin dan terampil merupakan salah satu tujuan perusahaan untuk dapat berkembang, di karenakan karyawan tersebut memiliki sebuah kemampuan untuk dapat membantu dan memberi sebuah masukan untuk perusahaan tersebut, pada *home industry* kerupuk 44 tersebut mereka memiliki karyawan yang rajin dan terampil walaupun Pendidikan mereka rendah namun, mereka memiliki potensi untuk dapat membantu perusahaan tersebut untuk berkembang.

2) Kelemahan (*weakness*)

a) Proses produksi masih tradisional

Dalam mengelola kerupuk pada zaman sekarang telah menggunakan teknologi yang canggih segala macam pekerjaan telah dilakukan dengan mesin dan tidak memakan waktu yang lama, namun pada *home industry* kerupuk 44 ini masih Keterbatasan produksi dengan penggunaan alat sederhana dan konvensional, peralatan berteknologi rendah Pengolahan kerupuk ini terkadang di bawah standar karena prosedur pembuatannya mungkin memakan waktu lama. atau terhambat.

b) Modal terbatas

Penggunaan modal sangat penting untuk operasi perusahaan mana pun. Akibatnya, uang dapat dilihat sebagai kekuatan yang menggerakkan perusahaan dan mempengaruhi perkembangannya secara keseluruhan. Definisi lain dari modal adalah benda, baik berupa uang tunai, pengetahuan,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

atau apapun, yang digunakan sebagai kebutuhan atau landasan untuk pekerjaan atau usaha.

Dalam melakukan suatu usaha penting kaitannya dengan modal, namun dalam *home industry* kerupuk ini adanya faktor harga bahan baku yang naik turun yang menjadikan modal menjadi terbatas, dengan keadaan tersebut *home industry* harus pintar-pintar mengelola modal yang ada agar terkecukupi proses produksinya.

c) Kurangnya tenaga kerja

Tenaga kerja sama halnya seperti karyawan yaitu mereka yang mampu bekerja untuk menyediakan komoditas atau layanan yang akan membantu masyarakat serta diri mereka sendiri. Namun demikian, kekurangan personel di *home industry* ini membuat terhambatnya proses pengemasan, yang berakibat ketidak tepatan waktu saat proses penyetoran ke grosir-grosir atau toko-toko, dan dapat membuat pelanggan atau konsumen kecewa.

d) Kurangnya promosi pada produk

Tujuan dari promosi adalah untuk menginformasikan atau memberikan kepada calon pelanggan tentang produk atau jasa dalam upaya membujuk mereka untuk membeli atau mengkonsumsi barang tersebut. Promosi penjualan adalah jenis persuasi langsung yang menggunakan serangkaian insentif untuk mendorong pelanggan membeli produk segera atau membeli lebih banyak secara keseluruhan.

Kurangnya promosi pada produk kerupuk ini menjadikan konsumen kurang mengetahui produk yang di jual yang berakibat pemasaran kurang maksimal, pada dasarnya jaringan distribusi sangatlah luas, namun dengan kurangnya promosi pada produk hal itu la yang menjadikan produk kerupuk tersebut kurang di kenal dengan masyarakat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

luas. Hal ini yang menjadikan salah satu kelemahan dari *home industry* kerupuk 44.

e) Kemasan kurang rapi dan kurang menarik

Kemasan merupakan pengemasan suatu produk yang berfungsi sebagai sarana perlindungan, identifikasi, deskripsi, penyajian, dan promosi. Selain itu, pengemasan memungkinkan pemasaran dan menjaga kebersihan barang. Kemasan yang di gunakan oleh *home industry* kerupuk menggunakan plastik bening, yang terkadang pengelemannya menggunakan lilin hal ini lah yang berakibat ketidak rapiannya suatu kemasan dan kurang menarik di mata konsumen.

B. Identifikasi Lingkungan Eksternal

Faktor eksternal adalah bagian luar dari perusahaan tersebut seperti peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) luar perusahaan tersebut.

1) Peluang (*Opportunity*)

a) Loyalitas konsumen

Kesenangan pelanggan terhadap merek, yang dibangun dari waktu ke waktu, merupakan pendorong utama loyalitas konsumen, yang merupakan sikap positif dari komitmen terhadap produk untuk melakukan pembelian ulang. Di sektor rumah tangga, kerupuk 44 menawarkan layanan kepada pelanggan untuk mendorong pembelian berulang jika pelanggan mengembangkan loyalitas merek karena kualitas produk yang baik.

Cara terbaik untuk mempertahankan komitmen orang terhadap produk kita adalah dengan membina hubungan dengan mereka. Dengan mengungkapkan rasa terima kasih

kepada pelanggan karena telah membeli barang kita, pelanggan akan merasa terpesona dengan perhatian yang telah kita tunjukkan dan akan mereka rasakan puas terhadap pelayan kita, hal itu lah yang menjadikan sebuah peluang besar pada suatu usaha kerupuk ini.

b) Bahan baku masih tersedia

Bahan baku adalah zat atau bagian yang dibutuhkan proses manufaktur untuk membuat barang jadi. Produk yang diiklankan akan mengandung elemen atau komponen yang disengketakan. Dengan kata lain bahan baku untuk pembuatan kerupuk masih banyak tersedia di pasaran. Inilah yang menjadi sebuah peluang yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan sebuah usaha,

c) Lokasi pemasaran cukup luas

Lokasi pemasaran yang luas merupakan peluang yang sangat berpengaruh dalam hal pemasaran produk, yang dimana perusahaan dapat memasarkan produknya ke wilayah-wilayah yang luas sehingga konsumen atau calon konsumen mengetahui produk dari apa yang kita jual. Dalam *home industry* kerupuk 44 ini mereka memiliki beberapa lokasi pemasaran yang banyak orang-orang atau pesaing belum memasuki lokasi tersebut, hal ini lah yang menjadi sebuah peluang besar agar produk kerupuk bisa.

d) Perkembangan teknologi dan media sosial yang masih tersedia

Pada zaman sekarang ini, teknologi telah berkembang pesat, tidak terkecuali Indonesia. Sumber daya yang dapat digunakan secara global adalah teknologi. Komunitas digital bahkan kini mulai bermunculan di Indonesia, di mana penduduknya menggunakan internet untuk memajukan

kesejahteraan ekonomi, kesehatan, dan pendidikan mereka. Oleh karena itu perkembangan teknologi dan media sosial merupakan sebuah peluang untuk dapat mengembangkan sebuah usaha.

2) Ancaman (*Threat*)

a) Persaingan usaha yang sejenis

Persaingan berkembang di antara pemilik bisnis saat mereka bersaing satu sama lain untuk mendapatkan pelanggan. Persaingan akan semakin sengit dan intens semakin banyak pengusaha yang bergabung dan bersaing dalam suatu produk tertentu. Pengusaha bersaing untuk pelanggan dalam apa yang dikenal sebagai "perang harga" selama persaingan, yang sering mengakibatkan penurunan harga barang mereka.

Dalam menghadapi struktur persaingan yang semakin ketat, *home industry* kerupuk 44 berupaya mengembangkan produk yang lebih berkualitas, agar memiliki daya saing diatas rata-rata.

b) Harga bahan baku tidak menentu

Dalam sebuah bisnis, bahan baku dan bahan pembantu memiliki kepentingan yang sangat penting karena mereka mewakili modal dari proses pembuatan dan cara barang jadi diproduksi. Dapat dibayangkan bahwa suatu perusahaan akan mengalami kerugian karena bahan baku yang tidak mencukupi jika tidak dapat menciptakan bahan baku yang cukup saat menjalankan operasinya.

Oleh sebab itu *home industry* kerupuk 44 membeli bahan baku seperti daging ikan giling dan tepung terigu dengan jumlah yang banyak untuk menghindari kenaikan harga bahan baku sewaktu-waktu.

c) Perubahan iklim cuaca

Indonesia memiliki dua musim yakni musim hujan dan kemarau, jika pada musim kemarau terjadi hujan yang mendadak maka akan mengakibatkan lamanya proses produksi. Syarat utama untuk membuat kerupuk adalah proses pengeringan yang masih dilakukan dengan teknik tradisional yaitu menjemur kerupuk di bawah sinar matahari. Manusia bisa mendapatkan banyak manfaat dari sumber daya alam matahari, salah satunya adalah memanfaatkannya untuk mengeringkan kerupuk.

Biasanya, penjemuran dilakukan di area terbuka yang mendapat sinar matahari langsung. Jika cuaca mulai mendung, kerupuk yang seharusnya sudah kering tidak akan bisa mengering, hal ini lah yang menjadikan salah satu ancaman untuk proses pengolahan kerupuk.

d) Akses pemasaran (jalan raya macet)

Jalan raya merupakan jalur aspal yang dibangun untuk fasilitas umum yang digunakan untuk lalu lalang orang mengantar barang maupun pergi lokasi yang dituju, dalam hal ini akses pemasaran yakni jalan raya yang rawan macet di daerah kota Jambi, yang mana jika pada saat macet dapat terkendalanya suatu pengantaran atau pemasaran produk kerupuk ke lokasi pelanggan. Adapun masalah-masalah yang timbul saat pemasaran yaitu, Jalanan yang macet, Jalanan yang rusak, dan Jalanan yang rawan akan kecelakaan. Maka dari itu lah akses jalan raya merupakan salah satu ancaman yang harus di waspadai.

C. Tahap Perhitungan Nilai IFAS (*Internal Factor Analisis Summary*)

1) Langkah-langkah perhitungan nilai IFAS

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



- a) Buat tabel IFAS sesuai dengan faktor kekuatan dan kelemahan.
- b) Tambahkan setiap faktor kekuatan dan kelemahan ke dalam tabel IFAS, tambahkan hingga total 10 faktor dari setiap faktor kekuatan dan kelemahan.
- c) Pembagian bobot untuk masing-masing faktor pada kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), sehingga jumlah total bobot tidak melebihi 1,00 dalam pemberian bobot pada masing-masing point kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, menggunakan metode bayes. Metode bayes yaitu metode pengambilan keputusan dengan menentukan nilai dari kejadian dan nilai *evidence* (bukti) yang di dapat dari fakta tentang objek yang diteliti⁵⁶.
- d) Beri peringkat pada setiap faktor pada kolom ketiga pada skala mulai dari 4 (sangat kuat) hingga 1 (lemah). Peringkat dapat diperoleh dari berbagai responden untuk mengidentifikasi bisnis terkait.
- e) Untuk mendapatkan nilai bobot pada kolom 4 dan resultan skor total kekuatan dan kelemahan, kalikan bobot dengan nilai rating.
- f) Skor keseluruhan, setelah ditentukan, menunjukkan bagaimana bisnis merespons isu-isu strategis internal.⁵⁷

Setelah tata cara perhitungan nilai IFAS diatas, maka berikutnya hasil pemberian bobot dan skala rating faktor-faktor internal, dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

2) Tabel IFAS

Tabel 4.8
IFAS (*Internal Factor Analisis Summary*)

⁵⁶ Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), Hal. 20-25

⁵⁷ Dyah Ika Rinawati dan Anthony Budi Purnama, "Penerapan Strategi Marketing Menggunakan Analisis SWOT Dan Perencanaan Website (Studi Kasus: UD. Wayang)", dalam *Jurnal Teknik Industri*, No. 06, Juni 2005 (Semarang: ANRI, 2005), hlm. 6.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	B x R
Kekuatan (Strenghts)			
1. Kualitas bahan baku yang baik	0,15	3	0,45
2. Inovasi produk kerupuk	0,05	3	0,15
3. Harga yang terjangkau	0,10	4	0,40
4. Produk tahan lama	0,05	3	0,15
5. Karyawan yang rajin dan terampil	0,15	3	0,45
Jumlah Kumulatif	0,50		1,60
Kelemahan (Weaknesses)			
1. Proses produksi masih tradisional			
2. Modal terbatas	0,05	2	0,10
3. Masih kurangnya tenaga kerja	0,05	3	0,15
4. Kurangnya promosi pada produk	0,05	2	0,10
5. Kemasan kurang rapi dan kurang menarik	0,15	3	0,45
	0,10	2	0,20
Jumlah Kumulatif	0,50		1,00
Jumlah	1,00		2,60

Sumber Data primer setelah diolah, 2023

Dari hasil analisis pada tabel diatas, terlihat bahwa strategi internal menunjukkan nilai kumulatif rata-rata faktor kekuatan sebesar 1,60 nilai ini menunjukkan bahwa lebih besar dari pada nilai faktor kelemahan yang sebesar 1,00. Maka sudah jelas bahwa faktor kekuatan lebih besar dari pada faktor kelemahan.⁵⁸

D. Tahap Perhitungan Nilai EFAS (*Eksternal Factor Analisis Summary*)

1) Langkah-langkah perhitungan nilai EFAS

- a) Buat tabel EFAS berdasarkan elemen ancaman dan peluang.
- b) Tambahkan faktor peluang dan ancaman ke tabel EFAS, kelompokkan 5 hingga 10 elemen dari setiap komponen peluang dan bahaya.

⁵⁸ Titin Agustin Nengsih, Muhammad Maulana Hamzah, Anisah Olida. 2021. "Analisis Minat Menabung Masyarakat di Bank Syariah Indonesia: Studi Empiris Desa Pelawan Jaya. Al-Masyarifah, Vol 5, No 2

- c) Pada skala 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak signifikan), tetapkan bobot untuk masing-masing faktor di kolom 2, pastikan jumlah bobot ini tidak melebihi 1,00 (pentingnya faktor untuk perusahaan asosiasi).
- d) Beri peringkat setiap komponen pada kolom 3 dengan menggunakan skala 1 (sangat lemah) sampai 4 (sangat kuat). Untuk dapat mengevaluasi perusahaan asosiasi, nilai peringkat dikumpulkan dari berbagai responden.
- e) Untuk mendapatkan nilai bobot pada kolom 4 dan memperoleh resultan skor total elemen peluang dan ancaman, kalikan bobot dengan nilai rating.
- f) Mengikuti perhitungan skor total, skor total menggambarkan bagaimana bisnis merespons pertimbangan strategis di luar.

Setelah tata cara perhitungan nilai EFAS diatas, maka berikutnya hasil pemberian bobot dan skala rating faktor-faktor eksternal, dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

2) Tabel EFAS

Tabel 4.9
EFAS (*External Factor Analysis Summary*)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	B x R
Peluang (O)			
1. Loyalitas konsumen	0,15	3	0,45
2. Bahan baku yang masih tersedia	0,10	3	0,30
3. Lokasi pemasaran masih cukup luas	0,10	4	0,40
4. Perkembangan teknologi dan media sosial yang masih tersedia	0,15	4	0,60
Jumlah Komulatif	0,50		1,75

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Ancaman (T)			
1. Persaingan usaha uang sejenis	0,15	3	0,45
2. Harga bahan baku tidak menentu	0,10	3	0,30
3. Perubahan iklim cuaca	0,10	3	0,30
4. Akses pemasaran (jalan raya yang macet)	0,15	3	0,45
Jumlah Kumulatif	0,50		1,50
Jumlah	1,00		3,25

Sumber Data primer setekah diolah, 2023

Dari hasil analisis pada tabel diatas, terlihat bahwa strategi eksternal menunjukkan nilai kumulatif rata-rata dari faktor peluang sebesar 1,75, nilai ini menunjukkan bahwa lebih besar dari pada nilai faktor ancaman yang sebesar 1,50. Maka sudah jelas bahwa faktor peluang lebih besar dari pada faktor ancaman.⁵⁹

E. Kuadran SWOT

Dari hasil perhitungan nilai IFAS dan EFAS dari nilai total skor pembobotan pada usaha kerupuk 44 di desa Kebon Bohok adalah untuk internal sebesar 2,60 dan untuk nilai eksternal sebesar 3,25. Dan selanjutnya untuk mengetahui pengembangan strategi pengembangan usaha home industry kerupuk 44 berdasarkan nilai faktor internal dan eksternal, maka di lakukan pengurangan antara jumlah faktor internal dan eksternal, berikut tabel pengurangannya.⁶⁰

Tabel 4.10

⁵⁹ Tati Atmayanti, dan Baiq Dewi Lita Andiana, "Strategi Pengembangan Home Industry Era New Normal Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUBE)) "Arjanjang" Desa Selebung Kertangga, Kabupaten Lombok Timur)", dalam Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan, No, 1 Juni 2021 (Lombok Timur: JPEK), 2021), hlm 78.

⁶⁰ Titin Agustin nengsih, Arsa Arsa, Pradita Sari Putri, "Determinan Minat Menabung Masyarakat di Bank Syariah: Studi Empiris Kota Jambi 2021". (Journal of Business and Banking), Vol 11, No. 1

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

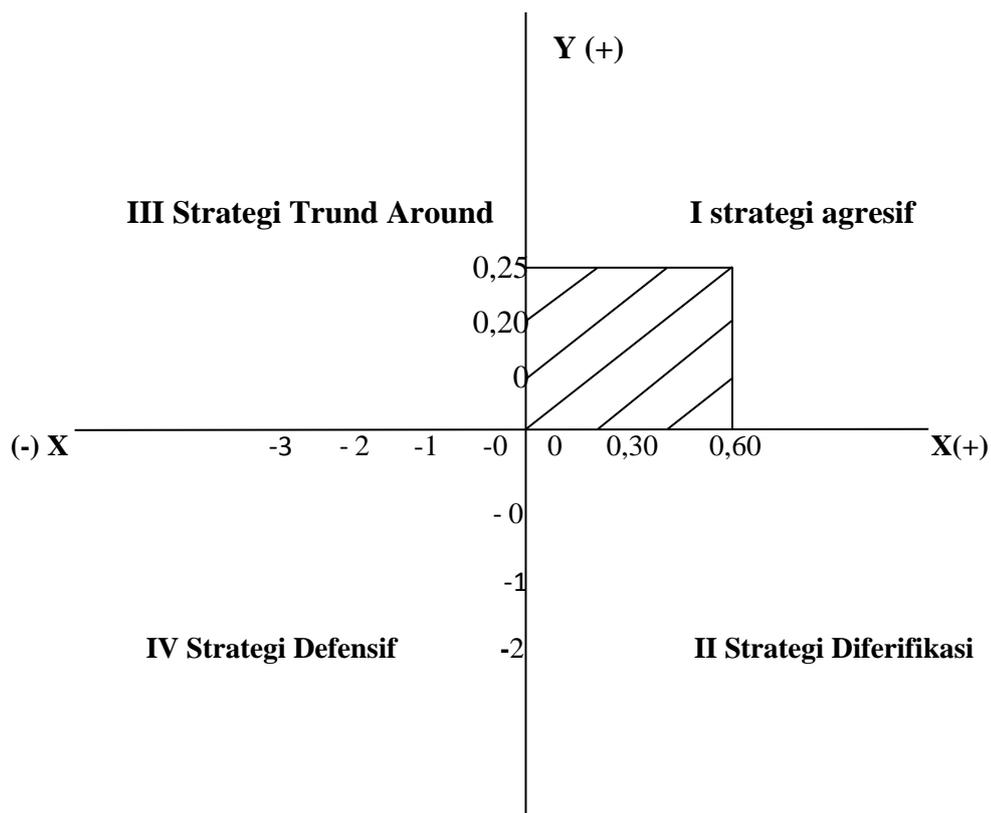
Pengurangan IFAS dan EFAS

IFAS	2,60	EFAS	3,25
Total skor kekuatan (S)	1,60	Total skor peluang (O)	1,75
Total skor kelemahan (W)	1,00	Total skor ancaman (T)	1,50
$X=S-W$	0,60	$Y=O-T$	0,25

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas mengenai pengurangan antara nilai IFAS dan EFAS untuk mencari nilai sumbu X dan sumbu Y, yang mana nilai sumbu X sebesar 0,60, dan nilai sumbu Y sebesar 0,25 nilai tersebut dapat menggambarkan posisi perusahaan yang terkait pada saat ini, posisi titik kordinat dapat dilihat pada kordinat *cartesius* berikut ini.

Gambar 4.6
Kordinat *Cartesius*



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

-3

Y (-)

Keterangan :

- Kuadran I :Ini adalah posisi yang sangat menguntungkan. Perusahaan memiliki posisi yang baik untuk menangkap peluang karena kekuatan dan prospeknya. Dalam situasi ini, program perluasan yang cepat perlu digalakkan.
- Kuadran II :Bisnis ini memiliki kekuatan internal meskipun beberapa ancaman. Pendekatan yang harus digunakan adalah rencana diversifikasi (produk/pasar) yang memanfaatkan kekuatan untuk menangkap kemungkinan jangka panjang.
- Kuadran III :Perusahaan memiliki banyak peluang pasar, tetapi juga memiliki keterbatasan atau kekurangan internal tertentu. Tujuan dari strategi perusahaan ini, yang terkadang disebut sebagai "*trun around strategy*", adalah untuk mengurangi masalah internal di dalam organisasi sehingga dapat memanfaatkan prospek pasar yang lebih besar.
- Kuadran IV :Perusahaan saat ini berada dalam kondisi yang sangat negatif dengan beberapa ancaman dan kerentanan internal. Tujuan utama perusahaan ini adalah untuk bertahan hidup dengan sumber daya saat ini atau taktik bertahan (devensif).

Berdasarkan koordinat *Caresius* tersebut di atas, terlihat bahwa sumbu X bernilai positif 0,60, demikian pula sumbu Y bernilai positif 0,25. Posisi “Kuadran I” seperti yang telah dijelaskan sebelumnya secara kuantitatif ditunjukkan oleh temuan analisis SWOT, yang ditemukan dari hasil tersebut. Kuadran I menggambarkan lanskap yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

sangat berbukti. Perusahaan memiliki posisi yang baik untuk menangkap peluang karena kekuatan dan prospeknya. Dalam situasi ini, tindakan terbaik adalah mempromosikan program pertumbuhan ekonomi yang cepat.⁶¹

F. Matriks SWOT

Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal itulah dapat diketahui kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang dimiliki oleh *home industry* kerupuk 44 di desa kebon Bohok, Kota Jambi. Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT dapat mengembangkan empat jenis strategi. Yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, strategi WT. dalam hal ini, analisis SWOT dapat memberikan alternatif pilihan strateg untuk pengembangan *home industry*, berikut adalah tabel matriks SWOT.⁶²

Table 4.11
Matriks SWOT

INTERNAL	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
/	1. Kualitas bahan baku yang bai	1. Proses produksi masih tradisional
	2. Inovasi produk kerupuk	2. Modal terbatas
	3. Harga yang terjangkau	3. masih kurangnya tenaga kerja
	4. Produk tahan lama	4. kurangnya promosi pada produk
	5. Karyawan yang rajin dan terampil	5. kemasan kurang rapi dan kurang menarik
EKSTERNAL	Strategi (SO)	Strategi (WO)
Peluang (O)		

⁶¹ Titin Agustin Nengsih, ayu Minarsi, Muhammad Ismail, (2021), "Unggul Bersaing batik Jambi: Studi Batik berkah jambi, J-MAS (Jurnal Manajemen dan Sains), Vol 6, No 2

⁶² Titin Agustin Nengsih dan Fani Kurniawan, (2021). "Analisis Perbandingan Keputusan Membeli di Pasar Tradisional dan Modern. Indonesia. Journal Of Islamic Economics and Business, Vol 6, No 1

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

<ol style="list-style-type: none"> 1. Loyalitas konsumen 2. Bahan baku masih tersedia 3. Lokasi pemasaran masih cukup luas 4. Perkembangan teknologi dan media sosial yang masih tersedia 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Meningkatkan produk dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas 3. Memperbanyak varian inovasi produk dengan menggunakan bahan baku yang berlimpah 4. Memperluas pemasaran dengan menawarkan harga yang sangat terjangkau 5. Memanfaatkan sosial media untuk mempromosikan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, yang di produksi dengan karyawan yang profesional 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan sosial media untuk belajar dan berkembang dalam proses produksi 2. Belajar menabung sedikit dari keuntungan agar dapat meningkatkan modal usaha 3. Memanfaatkan sosial media, untuk mencari tenaga kerja 4. Memanfaatkan sosial media untuk menawarkan produk melalui postingan 5. Harus adanya sedikit pembelajaran dalam pengemasan dan inovasi
<p style="text-align: center;">Ancaman (T)</p>	<p style="text-align: center;">Strategi (ST)</p>	<p style="text-align: center;">Strategi (WT)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan usaha yang sejenis 2. Harga bahan baku tidak menentu 3. Perubahan iklim cuaca 4. Akses pemasaran (jalan raya yang macet) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan daya saing dengan cara meningkatkan kualitas produk 2. Memiliki cadangan modal usaha dengan cara menabung 3. Membuat media oven 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga kualitas produk yang dimiliki dengan bahan baku yang berkualitas agar dapat menghadapi persaingan pasar 2. Menyisihkan keuntungan

	sebagai pengganti sinar matahari 4. Mempersiapkan kendaraan bermotor untuk pemasaran agar terhindar dari macet	untuk membeli bahan baku yang naik disaat modal terbatas 3. Mencari karyawan melalui informasi dari ibu-ibu sekaligus dapat mempromosikan produk
--	---	---

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Matriks analisis SWOT pada tabel diatas menunjukkan bahwa prospek pengembangan industri kerupuk 44 yang dilihat dari aspek kekuatan (S), kelemahan (W), peluang (O), dan ancaman (T) menghasilkan strategi yang perlu dilakukan industri kerupuk 44 dalam rangka pengembangan kedepannya, baik itu strategi dalam menghadapi kekuatan dan peluang (S-O) usaha, strategi kelemahan dan peluang (W-O), strategi kekuatan dan ancaman (S-T), serta kelemahan dan ancaman (W-T), dapat dijabarkan sebagai berikut:⁶³

a. Strategi Memaksimalkan Kekuatan dan Peluang (S-O)

Pendekatan ini menggabungkan peluang dan kekuatan baik dari sumber internal maupun eksternal, maka strategi pengembangan yang perlu dilakukan dalam mengelola usaha kerupuk 44 yaitu:⁶⁴

- 1) Meningkatkan produk dengan menggunakan bahan baku yang sehat dan berkualitas agar dapat menarik konsumen baru maupun para pelanggan lama.
- 2) Memperbanyak varian inovasi pada produk kerupuk dengan menggunakan bahan baku yang berlimpah agar konsumen

⁶³ Dyah Ika Rinawati, dan Anthony Budi Purnama, "Penerapan Strategi Marketing Menggunakan Analisis SWOT dan Perancangan Website (Studi Kasus: UD. Wayang)", dalam Jurnal Universitas Diponegoro, No. 1, Januari 2021 (Diponegoro: Universitas Diponegoro, 2021), hlm. 5.

⁶⁴ Titin Agustin Nengsih, Nofrianto, Elyanti Rosmanindar, Wisnu Uriawan. "Corporate Social Responsibility On Image and Trust Of Bank Syariah Mandiri. 2021. Al-istishad, Vol 13, No

maupun pelanggan tidak pernah bosan terhadap produk yang kita jual.⁶⁵

- 3) Memperluas jaringan pemasaran dengan cara menawarkan harga yang sangat terjangkau dengan produk yang berkualitas, sehingga konsumen tidak ragu dalam menentukan keputusan.
- 4) Memanfaatkan teknologi dan sosial media untuk memperkenalkan produk yang berkualitas dengan harga yang sangat terjangkau dan di produksi dengan karyawan yang rajin dan terampil.

b. Strategi Peluang Menghadapi Kelemahan (W-O)

Strategi ini diterapkan berdasarkan penggunaan kemungkinan saat ini dengan mengurangi kekurangan yang dimiliki organisasi. Ini adalah kombinasi dari elemen internal (kelemahan) dan faktor eksternal (peluang). Oleh karena itu, beberapa teknik, khususnya berikut ini, harus diterapkan untuk membangun bisnis kerupuk 44 ini:⁶⁶

- 1) Memanfaatkan perkembangan teknologi dan sosial media untuk dapat belajar dan berkembang dalam memproduksi produk suoya pengolahan produk dapat lebih modern.
- 2) Melakukan metode menabung atau menyisihkan sedikit dari keuntungan agar dapat meningkatkan modal usaha.
- 3) Memperluas jaringan pemasaran dengan cara menawarkan harga yang terjangkau dan produk yang berkualitas, agar konsumen tertarik dengan produk yang dijual.
- 4) Memanfaatkan teknologi dan sosial media untuk mempromosikan produk yang berkualitas dengan harga yang

⁶⁵ Titin Agustin Nengsih.(2013).”Analisis Minat Masyarakat Terhadap Baitul Mal Watanwil di Kota Jambi”. Statistika: Journal Of Theoretical Statistics and Its Application. Vol 13, No 1, hal 33-38

⁶⁶ Titin Agustin Nengsih, Muhammad Subhan, Juliana. 2021. “Analisis Kualitas Audit Syariah Perusahaan Jll Tahun 2014-2019”. Akuntabilitas: Jurnal Ilmu Akutansi. Vol 14, No 2

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



sangat terjangkau, dan diproduksi oleh para karyawan yang rajin dan terampil.

c. Strategi Kekuatan Menghadapi Ancaman (S-T)

Strategi ini menggunakan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala jenis ancaman eksternal. Ini berfungsi sebagai jembatan antara faktor internal kekuatan dan faktor eksternal ancaman. Untuk mengatasi berbagai isu terkait perluasan usaha di sector usaha kerupuk 44, perlu menggunakan strategi sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan daya saing dengan cara meningkatkan kualitas produk yang di olah dengan bahan baku yang berkualitas pula, harga yang terjangkau, dan produk yang tahan lama, agar konsumen lebih tertarik dengan produk kita.
- 2) Memiliki cadangan modal usaha atau menabung khusus untuk modal yang mana jika sewaktu-waktu bahan baku naik, sehingga tidak kesusahan lagi untuk mencari modal tambahan.
- 3) Membuat media oven sebagai pengganti sinar matahari untuk pengeringan kerupuk, jika sewaktu-waktu turun hujan dadakan.
- 4) Mempersiapkan alternatif lain untuk pemasaran, seperti kendaraan bermotor untuk pemasaran agar terhindar dari kemacetan.

d. Strategi Menghadapi Kelemahan dan Ancaman (W-T)

Pendekatan ini difokuskan pada operasi defensif yang berupaya mengurangi kelemahan perusahaan dengan menghindari potensi ancaman eksternal. Ini adalah campuran dari kelemahan internal (kelemahan) dan ancaman eksternal (ancaman). Manajer bisnis cracker 44 harus membangun rencana pertumbuhan bisnis untuk mengatasi risiko dan kerentanan, khususnya:

- 1) Menjaga kualitas produk yang dimiliki dengan bahan baku yang berkualitas agar dapat menghadapi persaingan pasar.
- 2) Menyisihkan keuntungan untuk membeli bahan baku yang naik disaat modal terbatas, atau di dahulukan membeli bahan baku yang terpenting.
- 3) Mencari karyawan melalui informasi dari ibu-ibu sekaligus dapat mempromosikan produk.⁶⁷

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

⁶⁷ Titin Agustin Nengsih, Fadhul Mubarak, Vinny Yuliani Sundara. (2020). “*Pemograman & Dasar*”. Forum Pemuda Aswaja, NTB

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Penulis dapat membuat beberapa kesimpulan dari framing isu dan temuan penelitian mereka berdasarkan observasi, wawancara, dan dokumen review, antara lain:

1. Strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

Adapun strategi-strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh bapak Saifullah pada *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok ialah, dalam pengembangan usaha kerupuk 44 bapak Saifullah menerapkan bauran pemasaran 4P atau marketing mix meliputi, *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (distribusi atau penyaluran). Dalam strategi produk mereka menerapkannya dengan cara mempertahankan ciri khas rasa produk dan terus meningkatkan kualitas produknya. Dalam strategi harga mereka menerapkan dengan cara melihat harga pada pasaran kerupuk sehingga dapat menentukan harga pada produk, agar produk diterima oleh konsumen. Dalam strategi promosi mereka menerapkannya dengan cara mempromosikan dari mulut ke mulut atau menawarkan secara langsung kepada konsumen dengan mengedepankan cara berbicara yang ramah dan mudah untuk dipahami, sehingga produk dapat mudah di terima dengan konsumen. Dalam strategi distribusi atau penyaluran mereka menerapkannya dengan cara mendistribusikan atau menjualnya ke grosir-grosir, toko sembako, serta warung makan, dan terus mencari lokasi yang masih minim akan penjualan kerupuk, dengan menggunakan sales.⁶⁸

⁶⁸ Titin Agustin Nengsih, Bambang, Kurniawan, dan Eka Fitri Harsanti. "Analisis Keterhubungan Tingkat Kemiskinan dan Pembiayaan Syariah di Indonesi Tahun 2005-2020". 2021. Iltizam Journal Of Shariah Economic Research, Vol 4, No. 1



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Peningkatan pendapatan pelaku usaha dalam pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok

Dalam peningkatan pendapatan ada faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan meliputi, pengalaman, keterampilan dan kreativitas, pendidikan, dan umur. Dalam pembahasan yang telah dijelaskan pada penelitian ini, bahwa faktor pengalaman, keterampilan dan kreativitas, Pendidikan, dan umur, dapat mempengaruhi pendapatan seperti pada sistem pemberian upah atau gaji di *home industry* kerupuk 44 tergantung seberapa banyak kerupuk yang dikemas, dan juga dilihat dalam kerapian pada pengemasan, maka maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor tersebut jelas dapat mempengaruhi pendapatan.

3. Strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT.

Jika dilihat melalui Analisis SWOT strategi pengembangan usaha pada *home industry* kerupuk 44 dapat dilihat dari kordinat *Cartesius* posisi perusahaan menunjukkan bahwa dari hasil tersebut mendapati sumbu X bernilai positif yakni 0,60 dan nilai Y juga bernilai positif yakni 0,25. Menunjukkan pada posisi “Kuadran I”. Kuadran I menandakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Dan jika dilihat melalui matriks SWOT yang mana dalam matriks SWOT ini terdapat empat macam strategi yakni, startegi S-O, W-O, S-T, dan W-T, dan strategi-strategi ini berfungsi sebagai tahap tujuan untuk menerapkan strategi pengembangan usaha untuk kedepannya.

B. Implikasi

Implikasi adalah suatu konsekuensi atau akibat langsung dari hasil penemuan suatu penelitian ilmiah. hasil penelitian ini mengenai strategi pengembangan usaha *home industry* kerupuk 44 dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Berdasarkan hasil penelitian di ketahui bahwa pada

home industry kerupuk 44 yang ada di desa Kebon Bohok dapat berkembang dengan mengedepankan strategi produk, harga, promosi maupun distribusi atau penyaluran, dengan seiring waktu *home industry* itu berkembang pendapatan pun akan meningkat, mulai dari pemilik *home industry* tersebut sampai dengan karyawan yang bekerja di dalamnya, sehingga mengakibatkan *home industry* tersebut berkembang pesat. Jika dilihat melalui analisis SWOT posisi *home industry* kerupuk 44 ini berada di strategi agresif, dimana posisi ini sangat menguntungkan bagi perusahaan, Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.⁶⁹

Suatu penelitian yang telah dilakukan di lingkungan *home industry* kerupuk 44 maka kesimpulan yang di tarik tentu mempunyai implikasi dalam bidang perekonomian dan juga penelitian-penelitian selanjutnya, sehubungan dengan hal tersebut maka implikasinya adalah sebagai berikut:

1. *home industry* kerupuk 44 yang ada di desa Kebon Bohok dapat berkembang dengan mengedepankan strategi produk, harga, promosi maupun distribusi atau penyaluran.
2. Jika dilihat melalui analisis SWOT posisi *home industry* kerupuk 44 ini berada di strategi agresif, dimana posisi ini sangat menguntungkan bagi perusahaan, Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang dengan maksimal.
3. Dengan adanya penelitian yang telah dilakukan maka dapat lebih meningkatkan kualitas produk maupun pendapatan yang terlibat dalam proses berkembangnya *home industry* tersebut.

⁶⁹ Titin Agustin Nengsih, Muhamad Abduh, Urwawuska Ladini, Fadhol Mubarak. 2023. "The Impact of Islamic Financial Development, GDP, and Population on Environmental Quality in Indonesia International Journal Of Energy Economics and Policy", Vol. 13, No. 1

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



C. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, maka peneliti mencoba memberikan sebagai berikut:

1. Sebaiknya industri rumahan kerupuk 44 senantiasa membangun usaha guna mengetahui peluang di masa mendatang akan munculnya saingan-saingan baru, oleh karena itu tentunya kualitas produk harus ditingkatkan agar lebih baik.
2. Namun dari segi promosi, masih ada ruang untuk perbaikan. Untuk melakukan ini, perusahaan harus melebarkan sayap digitalnya dengan menggunakan media sosial, berjualan di pasar, dan lain-lain.
3. *Home industry* kerupuk 44 di desa Kebon Bohok hendaknya dapat mengubah kemasan kerupuk untuk meningkatkan daya tarik pelanggan.
4. Untuk Peneliti selanjutnya diharapkan dapat merencanakan dengan baik waktu yang telah ditentukan untuk mengumpulkan data dari sumber yang dapat dipercaya, karena hal ini akan memungkinkan mereka untuk menghasilkan hasil yang lebih baik.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahannya: *Mushaf Fatimah*, 9:10, (Pustaka Al Fatih), hlm. 106

Buku

Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 150.

Enzir, *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), hal. 3.

Halim, Fitria, et.al, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hlm. 4.

Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Pusat Bahasa, Departemen Pendidikan Nasional, 2014), hal. 201.

Muliawan, Jasa Unggah, *Manajemen Home Industry: Peluang Usaha di Tengah di Tengah Krisis*, (Yogyakarta: Banyu Media, 2008), hlm 3.

Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), Hal. 7.

Rahim, H. Abd. Rahman, dan Enny Radjab, *Manajemen Strategi* (Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016), hlm. 4-5.

Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bima Grafika, 2010), hlm. 97

Suyoto, M, *Strategic Management Global Most Admired Companies*, (Yogyakarta: Alfabet, 2013), hal. 165.

Stumarsan, Thomas, *Sistem Pengendalian Manajemen*, (Jakarta: Indeks Puri Media Group, 2013), hal. 24.

Sumarno, Alim, *Perbedaan Penelitian Dan Pengembangan*, (Surabaya: Elearningunesa, 2012), hal. 24.

Suryatma, Erwin, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis* (Yogyakarta: Kata Pena, 2014), hlm. 33.

Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2012), hal. 94.

Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), Cet. ke-1

Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*, 89.

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2015), cet ke-11, hal. 82.

Tambunan, Tulus, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2016), hal. 71.

Jurnal

- Syaefullah Bakhri, Abdul Aziz, dan Ummi Khulsum, "Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon", dalam Jurnal DIMASEJATI, No. 1, Januari 2019 (Cirebon: DIMASEJATI, 2019), hlm. 67.
- Asminar, Ayu Alda Vera, dan Asnawati, "Strategi Pengembangan Keripik Jamur Tiram Putih Di Kecamatan Rimbo Bujang Kabupaten Tebo", dalam Jurnal JAS: Jurnal Agri Sains, Vol. 4, No. 2, 2 Desember 2020, (Jambi: JAS, 2020), hal. 93-107.
- Asep Kholidul Mufid, dan Norma Rosyidah, "Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Desa Luwung Kec Sidoarjo Kab Sidoarjo (Studi Kasus Home Industri Kerupuk Puli Desa Luwung Sidoarjo)", dalam Jurnal Ico Edusha, No. 3. 28 Desember 2022 (Sidoarjo: ICO EDUSHA, 2022), hlm. 117.
- Diana dan Nor Laila, "Strategi pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai peluang Pendapatan di Masa Pandemi Covid 19", dalam Jurnal LPPM UMJ, No 7, Oktober 2020 (Jakarta: LPPM UMJ, 2020), hlm. 180.
- Dyah Ika Rinawati, dan Anthony Budi Purnama, "Penerapan Strategi Marketing Menggunakan Analisis SWOT dan Perancangan Website (Studi Kasus: UD. Wayang)", dalam Jurnal Universitas Diponegoro, No. 1, Januari 2021 (Diponegoro: Universitas Diponegoro, 2021), hlm. 5.
- Entika Indrianawati, Yoyok Soesatyo, "Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Pengetahuan Ekonomi Terhadap Tingkat Konsumsi Mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya", dalam Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol. 3, No. 1. 24 Juni 2015 (Surabaya: Jurnal Ekonomi 2015), hal 210-211.
- Endri Sentosa, dan Emalia Trianti, "Pengaruh Kualitas Bahan Baku, Proses Produksi dan Kualitas Tenaga Kerja Terhadap Kualitas Produk Pada PT. Deltas Surya Energy di Bekasi", dalam Jurnal Ilmu Manajemen, No. 2, Juli 2017 (Bekasi: Jurnal Ilmu Manajemen, 2017), hlm. 64.
- Fatmawati Kaddas, "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Sirup Pala Kie Raha di Kelurahan Ngade Kota Ternate", dalam Jurnal Techno, No. 1, April 2016 (Ternate: Jurnal Techno, 2016), hlm. 56.
- Fenny M. G Tulusan dan Very y, Londa, "Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan di Desa Lolah II Kecamatan Tombariri Kabupaten Minahasa", dalam Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum, No. 1, januari 2014 (Medan: Jurnal EkoSusBudKum, 2014), hlm. 95.
- Hani Werdi Apriyanti, "Perkembangan Industri Perbankan Syariah di Indonesia: Analisis Peluang dan Tantangan", dalam Jurnal UNIMUS, No. 1, September 2017 (Semarang: UNIMUS, 2017), hlm. 19.
- Muhammad afridhal, "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalang Kabupaten Bireuen". Dalam jurnal S.Pertanian Vol. 3, No. 2, 2 Desember 2020, (Aceh: JSP, 2021), hal. 223-233.
- Mardiyana, "Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Analisis SWOT Pada Home Industri Wen-dang Jahe di Kabupaten Kukar", dalam Jurnal

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultthan Thaha Saifuddin Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultthan Thaha Saifuddin Jambi

Administrasi Bisnis, No. 1 Juni 2022 (Samarinda: Jurnal Administrasi Bisnis, 2020), hlm. 10.

Nurlaila Hanum, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang", dalam Jurnal Samudra Ekonomika, No. 1, Maret 2017 (Aceh: Jurnal Samudra Ekonomika, 2017), hlm. 75.

Nengsih, Titin Agustin, Muhammad Maulana Hamzah, Anisah Olida. 2021. "Analisis Minat Menabung Masyarakat di Bank Syariah Indonesia: Studi Empiris Desa Pelawan Jaya. Al-Masyarifah, Vol 5, No 2

Nengsih, Titin Agustin, Arsa Arsa, Pradita Sari Putri. "Determinan Minat Menabung Masyarakat di Bank Syariah: Studi Empiris Kota Jambi 2021". (Journal of Business and Banking), Vol 11, No. 1

Nengsih, Titin Agustin, ayu Minarsi, Muhammad Ismail, (2021), "Unggul Bersaing batik Jambi: Studi Batik berkah jambi, J-MAS (Jurnal Manajemen dan Sains), Vol 6, No 2

Saifuddin Zuhri, "Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentas Kemiskinan", dalam Jurnal Manajemen dan Akutansi, No. 3, Desember 2013 (Lamongan: Jurnal Manajemen dan Akutansi, 2013), hlm. 49.

Suci Rahmadani, "Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat (Studi Kasus Pada Home Industry Kerupuk dan Keripik)", dalam Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 2, No. 3, 23 Oktober 2021, (Medan: MASLAHAH 2021), hal. 115-129

Syarifuddin, "Pengaruh Pendapatan dan Pengolahan Dana Keluarga Aparatur Sipil Negara (ASN) Terhadap Pemberian Kredit Bank (Studi Kasus Sivitas Akademik IAIN Manado)", dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, No. 2, Desember 2018 (Manado: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 2018), hlm. 250.

Tati Atmayanti, dan Baiq Dewi Lita Andiana, "Strategi Pengembangan Home Industry Era New Normal Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUBE)) "Arjanjang" Desa Selebung Kertangga, Kabupaten Lombok Timur", dalam Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan, No, 1 Juni 2021 (Lombok Timur: JPEK), 2021), hlm 78.

Vina Nurrachmawati, Widi Artini, Dan Tutut Dwi Sutiknjo, " Strategi Pengembangan Home Industry Kerupuk Sadariah (Studi Kasus: Di Perusahaan Kerupuk Sadariah Jaya, Ibu Munawaroh)", dalam Jurnal Ilmiah Pertanian Nasional (JINTAN), Vol. 2, No. 1, 20 Januari 2022 (Kediri: JINTAN 2022), hal 12-20. Sulaeman, dan Ma'aruf Algifari, " Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Industry Tempe (Studi Kasus Pada Home Industry Tempe Batur Di Desa Jelantik)", dalam Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP), Vol. 5, No. 4, 4 November 2021, (Lombok Tengah: JISIP 2021), hal. 1588-1602.

Yosep Hernawan, Musafa, dan Srie Wijaya Kesuma Dewi, "Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT di Perkebunan Kopi

Palasari Kabupaten Bandung”, dalam Jurnal Ilmiah Manajemen, No. 1. 3, Maret 2018 (Bandung: EMOR, 2018), hlm. 14.

Wawancara

Wawancara dengan pemilik *home industry* kerupuk 44 bapak Saifullah, tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi

Wawancara dengan karyawan *home industry* kerupuk 44 (ibu Ratna), tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi.

Wawancara dengan karyawan *home industry* kerupuk 44 (ibu Yusnaniar), tanggal 15 Juni 2023 di *home industry* Kerupuk 44 Kota Jambi.

Wawancara dengan karyawan *home industry* kerupuk 44 (ibu Sinta), tanggal 15

Website

Badan Pusat Staistik (BPS) Jambi, *Kenaikan Bahan Baku*. Diakses pada juni 28, 2023 dari <https://www.jambi.bps.go.id>. (2023, juni 5)

Iklm dan Cuaca Rata-rata Sepanjang Tahun di Jambi Indonesia. Diakses pada Juli 7, 2023 <https://www.id.weatherspark.com>. (2023, juli 7)

Peningkatan UMKM di Indonesia, Diakses Pada 24 Maret 2023 dari, <https://www.dataindonesia.com>. (2022, Desember 03).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

LAMPIRAN 1. Rancangan Wawancara

RANCANGAN WAWANCARA

No	Subyek	Aspek	Indikator	Pertanyaan
1	Pemilik <i>home industry</i> kerupuk 44	Sejarah berdirinya <i>home industry</i> kerupuk 44	• Awal mula berdirinya <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Bagaimana proses berdirinya <i>home industry</i> kerupuk 44 ini pak? 2. Darimana modal awal dalam membangun <i>home industry</i> ini pak?
			• Langkah-langkah dalam membangun <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Apasaja Langkah-langkah yang pertama dilakukan dalam membangun <i>home industry</i> kerupuk 44?
		Jenis, tujuan, dan fungsi <i>home industry</i> kerupuk 44	• Jenis, usaha <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Termasuk jenis usaha apakah yang sekarang bapak jalani?
			• Tujuan <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Apa tujuan utama bapak dalam mendirikan <i>home industry</i> kerupuk ini pak?
			• Fungsi <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Apa saja fungsi <i>home industry</i> kerupuk 44 ini pak? 2. Bagaimana fungsi <i>home industry</i> kerupuk 44 dalam membantu perekonomian bapak dan karyawan?
		<i>Home industry</i> kerupuk 44 dalam	• Kehalalan dalam proses pengolahan sampai	1. Bagaimana kehalalan dalam proses pengolahan sampai dengan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

perspektif Islam	pengemasan	pengemasan?	• Penyediaan sarana ibadah	1. Bagaimana penyediaan sarana tempat ibadah di <i>home industry</i> ini pak?
			Strategi pengembangan usaha <i>home industry</i> kerupuk 44	• Strategi dalam pengembangan usaha, dalam faktor, produk, harga, promosi, dan distribusi
	Pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT	• Kekuatan atau kelebihan dalam usaha home industry kerupuk 44		
				• Kelemahan atau kekurangan dalam usaha home industry kerupuk 44
	• Peluang dalam usaha home industry kerupuk 44	1. Apa saja peluang yang bapak lihat untuk dapat membantu dalam mengembangkan usaha?		
			• Ancaman dalam usaha home industry kerupuk 44	1. Apa saja ancaman yang mempengaruhi dalam berjalannya usaha bapak/

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

	Faktor yang memengaruhi Pendapatan dari owner <i>home industry</i> kerupuk 44	• Pengalaman	1. Bagaimana pengalaman bapak dalam bekerja?
		• Kreterampilan dan Kreativitas	1. Bagaimana keterampilan dan kreativitas dalam mengelola usaha pak?
		• Pendidikan	1. Sampai batas jejang apa Pendidikan bapak?
		• Umur	1. Berapa tahun umur bapak?
2.	Karyawan (ibu-ibu rumah tangga) di <i>home industry</i> kerupuk 44	• Nama, umur, dan bidang kerja	1. Siapa nama ibu? 2. Berapa umur ibu? 3. Kerja di bidang apa?
		• Tahun bekerja di <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Pada tahun berapa ibu bekerja di <i>home industry</i> kerupuk ini?
		• Tujuan bekerja di <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Apakah tujuan ibu dalam bekerja di <i>home industry</i> kerupuk 44 ini?
		• Fungsi bekerja di <i>home industry</i> kerupuk 44	1. Bagaimana fungsi <i>home industry</i> kerupuk ini dalam membantu perekonomian ibu? 2. Bagaimana fungsi <i>home industry</i> kerupuk ini dalam melatih kemampuan dalam berwirausaha?
		<i>Home industry</i> kerupuk 44 dalam perspektif Islam	• Kehalalan dalam proses pengolahan sampai pengemasan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

	<ul style="list-style-type: none"> • Penyediaan sarana ibadah 	1. Bagaimana penyediaan sarana tempat ibadah di <i>home industry</i> ini bu?
Strategi pengembangan usaha home industry kerupuk 44	<ul style="list-style-type: none"> • Perkembangan usaha home industry kerupuk 44 	1. Bagaimana perkembangan usaha yang ibu lihat dari home industry kerupuk ini bu?
Pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT	<ul style="list-style-type: none"> • Kekuatan atau kelebihan dalam usaha home industry kerupuk 44 	1. Apa saja kekuatan atau kelebihan home industry ini bu?
	<ul style="list-style-type: none"> • Kelemahan atau kekurangan dalam usaha home industry kerupuk 44 	1. Apa saja kelemahan atau kekurangan home industry ini bu?
	<ul style="list-style-type: none"> • Peluang dalam usaha home industry kerupuk 44 	1. Apa saja peluang yang ibu lihat untuk dapat membantu dalam mengembangkan usaha ini bu?
	<ul style="list-style-type: none"> • Ancaman dalam usaha home industry kerupuk 44 	1. Apa saja ancaman yang terjadi dalam usaha ini bu?
Faktor yang mempengaruhi Pendapatan dari karyawan <i>home industry</i> kerupuk 44	<ul style="list-style-type: none"> • Pengalaman 	1. Bagaimana pengalaman ibu dalam bekerja?
	<ul style="list-style-type: none"> • Keterampilan dan kreativitas 	1. Bagaimana keterampilan dan kreativitas ibu dalam bekerja?
	<ul style="list-style-type: none"> • Pendidikan 	1. Sampai sebatas apa jenjang pendidikan ibu?

1. Berapa tahun umur ibu?	• Umur		
---------------------------	--------	--	--



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Lampiran 2. Daftar Questioner

DAFTAR QUESTIONER

A. Identitas Informan

Nama Informan :
 Jenis kelamin : Laki-laki (L)/Perempuan (P)
 Umur :
 Pekerjaan :

B. Petunjuk Pengisian

Untuk kepentingan penelitian kami mempercayakan kepada bapak/ibu sebagai salah seorang informan jawaban bapak/ibu untuk mengisi kuesioner ini sangat kami harapkan guna meningkatkan kinerja dan kualitas manajemen di *Home Industry* Kerupuk 44 Kebon Bohok.

Beri tanda silang (x) pada kolom yang bapak/ibu pilih, jika:

1= Tidak Setuju
 2= Kurang Setuju
 3= Setuju
 4 = Sangat Setuju

C. Tabel Pertanyaan

No	Faktor	Tidak Setuju (1)	Kurang Setuju (2)	Setuju (3)	Sangat Setuju (4)
Kekuatan (S)					
1	Kualitas bahan baku yang baik				
2	Inovasi produk kerupuk				
3	Harga yang terjangkau				
4	Produk tahan lama				
5	Karyawan yang rajin dan terampil				
Kelemahan (W)					
1	Proses produksi masih tradisional				
2	Modal terbatas				
3	Masih kurangnya tenaga kerja				
4	Kurangnya promosi pada produk				
5	Kemasan kurang rapi dan kurang menarik				
Peluang (O)					
1	Loyalitas konsumen				

2	Bahan baku masih tersedia				
3	Lokasi pemasaran masih cukup luas				
4	Perkembangan teknologi dan media sosial yang masih tersedia				
Ancaman (T)					
1	Persaingan usaha yang sejenis				
2	Harga bahan baku tidak menentu				
3	Perubahan iklim cuaca				
4	Akses pemasaran (jalan raya yang macet)				

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi



Lampiran 3. Penentuan Rating Atas Penilaian Informan

PENENTUAN RATING ATAS PENILAIAN INFORMAN

Informan = 20 orang

Keterangan

1= Tidak setuju

2= Kurang setuju

3= Setuju

4= Sangat setuju

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh isi tulisan ini sebagai sumber referensi.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, dan penulisan karya ilmiah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suftudin Jambi.

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi tulisan ini sebagai terbitan lain.

Faktor	Jumlah Informan																				Total	Rata-rata	Rating	Jawaban
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20				
Kekuatan (S)																								
1. Kualitas bahan baku yang baik	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	63	3,15	3	SETUJU
2. Harga yang terjangkau	3	4	4	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	63	3,15	3	SETUJU
3. Harga yang terjangkau	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	74	3,7	4	SANGAT SETUJU
4. Produk tahan lama	3	4	4	3	2	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	68	3,4	3	SETUJU
5. Karyawan yang rajin dan terampil	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	69	3,45	3	SETUJU
Kelemahan (W)																								
1. Proses produksi yang masih tradisional	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	1	3	44	2,2	2	KURANG SETUJU
2. Modal terbatas	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	1	3	52	2,6	3	SETUJU
3. Masih kurangnya tenaga kerja	2	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	49	2,45	2	KURANG SETUJU
4. Kurangnya promosi pada produk	3	1	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	4	2	3	2	3	3	1	2	54	2,7	3	SETUJU
5. Kemasan kurang rapi dan kurang menarik	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	3	2	2	3	2	1	2	1	2	36	1,8	2	KURANG SETUJU
Peluang (O)																								
1. Loyalitas konsumen	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	2	4	3	3	2	64	3,2	3	SETUJU
2. Bahan baku masih tersedia	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	66	3,3	3	SETUJU
3. Lokasi pemasaran masih cukup luas	4	3	4	4	4	3	4	2	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	71	3,55	4	SANGAT SETUJU
4. Perkembangan teknologi dan media sosial yang masih tersedia	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	75	3,75	4	SANGAT SETUJU
Ancaman (T)																								
1. Persaingan usaha yang sejenis	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	61	3,05	3	SETUJU
2. Harga bahan baku tidak menentu	3	1	3	3	3	3	2	1	2	3	3	4	4	2	3	3	2	3	1	3	52	2,6	3	SETUJU
3. Perubahan iklim cuaca	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	1	3	58	2,9	3	SETUJU
4. Akses Pemasaran (Jalan raya yang macet)	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	2	3	70	3,5	3	SETUJU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh isi tulisan ini sebagai sumber referensi.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, dan penulisan karya ilmiah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suftudin Jambi.

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi tulisan ini sebagai terbitan lain.

LAMPIRAN 4. Dokumentasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi





@Hok_cip

fuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi



@ Hak cipta

uddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



@ Hak cipta

udin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi

LAMPIRAN 5. Riwayat Hidup



RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Kukuh Andika Pratama
Nim : 501190158
Tempat, Tanggal lahir : Jambi, 24 Juni 2001
Alamat : Jl. Lingkar Selatan, RT 34, Kel. Paal
Merah, Kec. Paal Merah, desa Kebon Bohok,
Kota Jambi
No HP : 082374569724
E-mail : kukuhjambi2406@gmail.com
Nama Ayah : Teguh Pamuji
Nama Ibu : Titin Suartini

B. Pendidikan Formal

2008 - 2013 : Sekolah Dasar Negeri 99 Kota Jambi
2014 – 2016 : Sekolah Menengah Pertama Swasta YKPP
2017 – 2019 : Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 3 Kota Jambi

C. Pengalaman Organisasi : Karang Taruna Kesuma, Pramuka, IMAKOJA
(Ikatan Mahasiswa Kota Jambi)

D. Moto Hidup : “Disaat kau terjatuh dan merasakan
kegagalan, maka bangkitlah karena tidak ada seorang juarapun yang
tidak merasakan kegagalan”

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi