

Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Kerupuk dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga

Kukuh Andika Pratama¹⁾, Titin Agustin Nengsih²⁾, Beid Fitrianova Andriani³⁾

¹²³Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Email: kukuhjambi2406@gmail.com, nengsih@uinjambi.ac.id, beidfitrianova89@uinjambi.ac.id

ABSTRAK

Home industry merupakan peluang usaha ekonomi yang menguntungkan yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha untuk menambah uang, 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 bagaimana strategi perkembangan usaha home industry kerupuk 44 dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Pendekatan penelitian yang diterapkan yakni kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Prosedur analisis data meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Peneliti menggunakan sumber data primer dan sekunder. Temuan penelitian menunjukkan 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. Menurut koordinat Caresius, posisi sumbu X bernilai positif 0,60 dan sumbu Y bernilai positif 0,25. menampilkan di mana "Kuadran I" berada. Posisi yang sangat baik ditunjukkan oleh kuadran pertama. Karena kekuatan dan prospeknya, organisasi berada pada posisi yang baik untuk memanfaatkan peluang. Dalam hal ini, program perluasan yang cepat perlu digalakkan. dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga.

Kata Kunci: Home Industry, Strategi Pengembangan Usaha, Pendapatan, Pemasaran, Pemasaran 4P, Analisis SWOT

Business Development Strategy for The Home Crupuk Industry in Increasing Family Income

ABSTRACT

The development of information technology in the 4.0 revolution era had a significant impact on the Indonesian economy. Digital platforms in supporting economic activities and meeting people's needs are growing rapidly with the support of the internet. the implementation of new technology will have an impact on productivity and reduce production costs which will increase purchasing power so that new jobs will be created. This Community Service activity method is carried out through 4 stages (methods), namely the socialization method, the demonstration method, the practical/training method, and activity evaluation. The implementation of this PkM involves a collaborative partner, namely Wihara Dharma Pala which is located at Jl. Ir. Soekarno Kp, Jl. Raya Rawa Kompeni No. 66, RT. 003/RW. 008, Benda, Kec. Benda, Tangerang City, Banten 15125. The Community Service Implementation Team (PkM) consisted of 4 lecturers & 1 student. The team of Pkm implementing lecturers consists of lecturers who have skills & abilities in the field of information technology in accordance with the theme of the PKM being implemented and have academic qualifications. From the results of the evaluation carried out by the Implementation Team, it can be concluded that the majority of participants who took part in this activity already knew about E-Commerce and participants still lacked experience in using E-commerce services such as Market Place.

Keywords: Home Industry, Business Development Strategy, Revenue, 4P Marketing Mix, SWOT Analysis

PENDAHULUAN

Dalam menjalankan usaha kecil, penting untuk memahami bahwa dalam era globalisasi saat ini, persaingan bisnis semakin ketat dan dinamis. Pengusaha kecil harus memiliki kemampuan untuk terus berkembang dan beradaptasi agar dapat bersaing secara berkelanjutan dalam dunia bisnis yang berubah-ubah.

Faktor-faktor seperti kemajuan teknologi, akses pasar global, dan perubahan dalam preferensi konsumen telah mengubah lanskap bisnis. Oleh karena itu, para pelaku usaha kecil perlu terus mengembangkan bisnis mereka agar tetap relevan dan kompetitif. Ini mungkin melibatkan inovasi produk atau layanan, perluasan pasar, atau pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif.

Selain itu, mempertahankan bisnis yang sudah ada juga merupakan tantangan tersendiri. Ini melibatkan menjaga kualitas produk atau layanan, membangun hubungan pelanggan yang kuat, dan mengelola operasi bisnis dengan efisien.

Dalam menghadapi persaingan global yang semakin ketat, pengusaha atau pelaku usaha kecil harus memiliki kemampuan untuk beradaptasi, belajar dari pesaing, dan terus meningkatkan kualitas produk atau layanan mereka. Dengan strategi yang tepat dan komitmen untuk pengembangan bisnis yang berkelanjutan, mereka dapat tetap bersaing dan menghasilkan hasil yang baik dalam lingkungan bisnis yang kompetitif ini.

Perkembangan usaha tersebut diciptakan melalui pendekatan pengembangan untuk bisnis. Kombinasi kebijakan, strategi, tujuan, dan usaha atau organisasi komersial yang bekerja untuk menemukan prospek bisnis dan memastikan kelangsungan bisnis secara bersama-sama disebut sebagai strategi pengembangan bisnis. Jika dilihat dalam Pandangan Islam mengenai strategi pengembangan bisnis atau usaha, Umat Islam telah berpartisipasi dalam bidang ekonomi sejak zaman Nabi Muhammad SAW. Para sahabat yang

kemudian menjadi pengusaha sukses mengembangkan usahanya dengan prinsip nilai Islam dan ekonomi syariah di wilayah perbatasan Mekkah dan Madinah. 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:

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

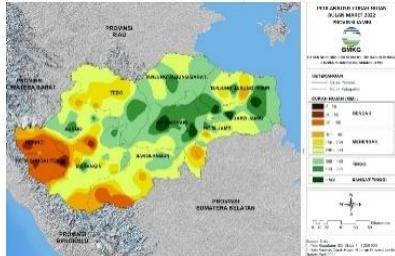
“Dan katakanlah, Bekerjalah kamu, dan Allah akan mengamati pekerjaanmu, sebagaimana Rasul-Nya dan orang-orang beriman, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang benar, dan Dia akan memberi tahu kamu tentang apa yang telah kamu lakukan.” (*Al-Qur'an dan Terjemahannya*, n.d.)

Usaha home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok telah cukup berkembang namun di perlukan usaha dan pengetahuan untuk lebih memajukannya Adapun strategi-strategi pemasaran untuk dapat mengembangkan usaha kerupuk dengan menggunakan strategi pemasaran 4P atau dikenal juga dengan istilah marketing mix, yaitu meliputi strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi atau penyaluran, gunanya untuk dapat berkembang dan dapat bersaing di era globalisasi saat sekarang ini.

Kenaikan harga bahan baku seperti daging ikan giling tenggiri di Kota Jambi dari Rp. 32.000 per kilo pada Desember 2022 menjadi Rp. 35.000 per kilo pada Juni 2023 adalah contoh bagaimana fluktuasi bahan baku dapat mempengaruhi pelaku usaha home industry. Ini merupakan masalah serius karena kondisi seperti persaingan ketat dan iklim cuaca yang tidak stabil juga berdampak negatif pada usaha mereka di Kota Jambi.

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.



Gambar 1 Peta Analisis Curah Hujan Di Jambi Tahun 2022

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 hujan di Kota Jambi sangat tinggi dan terakumulasi selama 31 hari periode perubahan berpusat pada setiap hari dalam setahun, menggambarkan bahwa curah hujan bulanan di Jambi menunjukkan perubahan musim yang dramatis, yang sangat berpengaruh bagi penjemuran kerupuk.

Untuk memulai usaha kecil dengan sukses, diperlukan rencana yang matang. Salah satu metode yang efektif adalah analisis SWOT, yang memerhatikan Kekuatan (strength), Kelemahan (weakness), Peluang (opportunity), dan Ancaman (threat) dari perusahaan. Ini membantu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha. Dengan analisis ini, perusahaan dapat mengembangkan strategi yang efektif, mengurangi risiko, dan memanfaatkan peluang yang ada.

Berdasarkan hal tersebut diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitiandengan mengangkat judul “Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Kerupuk Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga”. Adapun beberapa tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi

pengembangan usaha home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok. Kemudian, untuk mengetahui Bagaimana peningkatan pendapatan pelaku usaha dalam pengembangan usaha home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok. Terakhir, untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang menggunakan teknik studi lapangan untuk mengamati, mencatat, dan mengumpulkan berbagai fakta dan informasi yang diperoleh di lapangan.

Penelitian kualitatif didefinisikan sebagai penelitian lapangan langsung dimana data dikumpulkan langsung dari informan, dalam hal ini peneliti melakukan penelitian pada home industry kerupuk 44 yang ada di Desa Kebon Bohok Kecamatan Paal Merah Kota Jambi. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengumpulkan informasi mendalam tentang subjek penelitian saya, yaitu bagaimana menerapkan strategi pengembangan.

Setting penelitian adalah tempat berlangsungnya proses penelitian, dalam penelitian ini yang menjadi lokasi pada home industry kerupuk 44 yang ada di Kota Jambi tepatnya di kelurahan Paal Merah, kecamatan Paal Merah, desa Kebon Bohok. Objek dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara membuat usaha rumah tangga kerupuk yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

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.

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data

primer dari penelitian ini yang berasal dari sumber penelitian yaitu observasi dan wawancara. Kemudian Adapun sumber data sekunder yang berasal dari 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.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik keabsahan data dalam penelitian ini, menggunakan Triangulasi sumber dan teori. Wiliam dalam Sugiyono mengatakan bahwa triangulasi metodologi melibatkan perbandingan data dari beberapa sumber dengan menggunakan berbagai metode pada berbagai titik waktu. Dimana pendekatan triangulasi digunakan untuk memverifikasi keakuratan data yang dikumpulkan dari berbagai sumber untuk menilai keandalannya. Selanjutnya, kumpulkan informasi dengan menyilangkan informasi atau data agar lebih akurat dan konsisten.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data berdasarkan teori (Sugiyono, 2015) yaitu data Reduksi, penyajian data dan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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 2 Home Industry Kerupuk 44

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”.

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.

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.

Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Kerupuk 44 di Desa Kebon Bohok. Perusahaan harus memiliki rencana yang unik untuk menjalankan operasinya, oleh karena itu diperlukan metode yang unik 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 berkualitas”.



Gambar 3 Produk Kerupuk

Berdasarkan wawancara diatas oleh peneliti dan oleh pemilik dari home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, Karena bahan baku produk yang digunakan terkontaminasi, maka peneliti memutuskan bahwa strategi produk yang diikuti adalah mempertahankan kualitas dan rasa produk. 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”.

Berdasarkan wawancara diatas bapak Saifullah memiliki hanya satu macam harga yang ditawarkan yakni penjualan yang di titipkan di toko-toko dengan harga Rp. 16.000 / paknya denga 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 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 Kebon Bohok, mengenai startegi 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...”.

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.

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”

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. (Syarifuddin, 2018)

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.

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. (Hanum, 2017) Berdasarkan wawancara kepada bapak saefullah sebagai pemilik dari home

industry kerupuk 44 di desa Kebon 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.

Dalam hal ini, usia memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kemampuan seseorang untuk menghasilkan uang. Berdasarkan wawancara kepada bapak saefullah sebagai pemilik dari home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai Umur, bapak saefullah 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.

Awalnya, Bapak Saifullah memulai usaha kerupuk dengan modal peralatan tradisional sekitar Rp. 5.000.000 dan modal harian sekitar Rp. 300.000 - Rp. 500.000. Namun, dengan penerapan strategi pemasaran (bauran 4P), usahanya berkembang. Saat ini, modal harian untuk bahan mencapai Rp. 26.550.000 / bulan, dengan pendapatan harian Rp. 1.265.000 dan pendapatan bulanan Rp. 37.950.000. Usahanya memiliki 3 karyawan dengan gaji Rp. 40.000 / hari, sehingga keuntungan bulanan mencapai Rp. 11.400.000. Dari data ini, terlihat peningkatan pendapatan keluarga sejak awal berdirinya usaha kerupuk hingga sekarang.

Ibu Yusnaniar, karyawan di Home Industry Kerupuk 44, bekerja dalam pengemasan dengan pendapatan sekitar Rp. 40.000 - Rp. 50.000, tergantung pada

jumlah kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya, ia bekerja sebagai juru masak di rumah makan dan memiliki pendidikan hingga tingkat SD. Meskipun berusia 57 tahun, Ibu Yusnaniar kini memiliki pendapatan sendiri yang tidak bergantung pada suaminya.

Kemudian, berdasarkan wawancara kepada Ratna karyawan pengemasan di home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, mengenai pendidikan, ibu Yusnaniar menjelaskan bahwa ibu Ratna tidak bersekolah dikarenakan faktor biaya dan sistem Pendidikan waktu zaman dulu yang berakibat kepada anak yang kurang mampu seperti ibu Ratna.

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

Ibu Ratna, seorang karyawan di home industry kerupuk 44, bekerja dalam pengemasan kerupuk dengan pendapatan sekitar Rp. 40.000 - Rp. 50.000 tergantung pada jumlah kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya, dia bekerja sebagai buruh pencongkel pinang dan memiliki pengalaman membuka usaha toko sembako. Meskipun tidak bersekolah karena biaya, ibu Ratna yang berusia 63 tahun sekarang memiliki pendapatan sendiri tanpa bergantung pada suami.

Berdasarkan hasil wawancara 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.

Setelah mengadakan wawancara kepada ibu Sinta karyawan di Home Industry Kerupuk 44, bekerja dalam pengemasan dengan pendapatan Rp. 40.000 - Rp. 50.000, tergantung pada jumlah kerupuk yang dibungkus. Sebelumnya sebagai ibu rumah tangga, berpendidikan SMA, berusia 35 tahun, kini memiliki pendapatan sendiri yang tidak bergantung pada suaminya.

Berdasarkan hasil wawancara 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. (Zarkasi & Hidayah, 2021)

Sebelum mendirikan perusahaan industri rumah tangga, pemilik harus menganalisis masalah bisnis saat ini dan melakukan analisis SWOT. Analisis ini mempertimbangkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dapat mempengaruhi pertumbuhan perusahaan.

Tabel 1. 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	1.	Persaingan

2.	konsumen Bahan baku masih tersedia	2.	usaha yang sejenis 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)

Kekuatan, keterbatasan, kemungkinan, dan bahaya dari home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, Kota Jambi, dapat ditemukan dengan pemeriksaan lingkungan internal dan eksternal. Berikut ini adalah contoh pengaruh internal dan eksternal. (Mardiyana, 2022)

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

a) Kekuatan (strength)

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

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. (Hilary & Wibowo, 2021)

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 berkualitas juga memiliki arti yang penting untuk perusahaan karena tanpa adanya bahan baku, perusahaan tidak bisa melakukan apaun dari usahanya. (Sentosa & Trianti, 2019)

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 Inovasi Kerupuk

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.

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 adalah makanan ringan yang tahan lama tanpa pengawet, diproduksi di home industry dengan kualitas dan rasa gurih yang sehat dan tanpa bahan kimia. Produk ini dapat dijual selama 2 minggu tanpa pengawet karena perhatian terhadap kesehatan dalam proses produksi.

Karyawan adalah individu yang memiliki keterampilan dan kapabilitas untuk menjalankan tugas dan tanggung jawab dalam lingkup pekerjaan tertentu. Mereka berperan penting dalam menyediakan berbagai produk dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan baik diri mereka sendiri maupun kebutuhan masyarakat secara umum.



Gambar 5 Karyawan Kerupuk 44

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.

b) Kelemahan (weaknesses)

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.

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.

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 penyeteroran ke grosir-grosir atau toko-toko, dan dapat membuat pelanggan atau konsumen kecewa.

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 lah yang menjadikan produk kerupuk tersebut kurang di kenal dengan masyarakat luas. Hal ini yang menjadikan salah satu kelemahan dari home industry kerupuk 44.

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.

c) Peluang (Opportunities)

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.

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.

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.

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.

d) Ancaman (Threats)

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 mengembangka produk yang lebih berkualitas, agar memiliki daya saing diatas rata-rata.

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.

Karena Indonesia memiliki lingkungan tropis, hanya ada dua musim di sana, yang masing-masing berlangsung sekitar enam bulan. Musim hujan biasanya berlangsung dari November hingga April. Musim ini banyak terjadi hujan, yang menyebabkan udara menjadi agak dingin. 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.

Akses jalan raya yang rawan macet, rusak, dan berpotensi kecelakaan di Kota Jambi menjadi masalah dalam pemasaran produk kerupuk karena dapat menghambat pengantaran ke pelanggan. Ini adalah ancaman yang perlu diatasi.

Langkah-langkah perhitungan nilai IFAS

- Buat tabel IFAS sesuai dengan faktor kekuatan dan kelemahan.
- Tambahkan setiap faktor kekuatan dan kelemahan ke dalam tabel IFAS, tambahkan hingga total 10 faktor dari setiap faktor kekuatan dan kelemahan.
- 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 (menurut beberapa faktor yang sangat penting untuk perusahaan terkait).
- Beri peringkat pada setiap faktor pada kolom ketiga pada skala mulai dari 4 (sangat kuat) hingga 1 (lemah). Peringkat dapat diperoleh

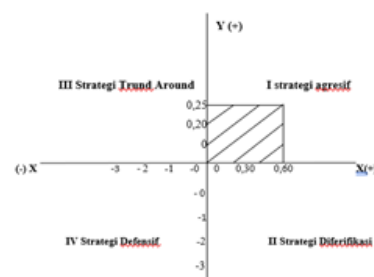
dari berbagai responden untuk mengidentifikasi bisnis terkait.

- Untuk mendapatkan nilai bobot pada kolom 4 dan resultan skor total kekuatan dan kelemahan, kalikan bobot dengan nilai rating.
- Skor keseluruhan, setelah ditentukan, menunjukkan bagaimana bisnis merespons isu-isu strategis internal. (Purnama & Rinawati, 2018)

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. (Atmayanti et al., 2021)

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.

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 caresius berikut ini.



Gambar 6 Kordinat Caresius

Kuadran I: Ini adalah skenario yang menguntungkan. Perusahaan memiliki kemungkinan dan kualitas yang memungkinkan untuk memanfaatkan peluang saat ini. Dalam situasi ini, rencana yang harus dilaksanakan adalah mempromosikan program pertumbuhan yang agresif.

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: Organisasi 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 (defensif).

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 sangat berbukit. Karena kekuatan dan prospeknya, organisasi berada pada posisi yang baik untuk memanfaatkan peluang. Dalam skenario ini, tindakan terbaik adalah mendorong agenda pertumbuhan ekonomi yang cepat.

Kekuatan, keterbatasan, kemungkinan, dan bahaya dari home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok, kota Jambi, dapat ditemukan dengan pemeriksaan lingkungan internal dan eksternal. Analisis SWOT, menurut Freddy Rangkuti, dapat

memberikan empat macam strategi. Yakni, Strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT adalah contohnya. Dalam skenario ini, analisis SWOT dapat memberikan metode alternatif untuk pertumbuhan industri rumahan.

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 mengelolah usaha kerupuk 44 yaitu:

- Meningkatkan produk dengan menggunakan bahan baku yang sehat dan berkualitas agar dapat menarik konsumen baru maupun para pelanggan lama.
- Memperbanyak varian inovasi pada produk kerupuk dengan menggunakan bahan baku yang berlimpah agar konsumen maupun pelanggan tidak pernah bosan terhadap produk yang kita jual.
- Memperluas jaringan pemasaran dengan cara menawarkan harga yang sangat terjangkau dengan produk yang berkualitas, sehingga konsumen tidak ragu dalam menentukan keputusan.
- Memanfaatkan teknologi dan sosial media untuk memperkenalkan produk yang berkualitas dengan harga yang sangat terjangkau dan di produksi dengan karyawan yang rajin dan terampil.

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:

- Memanfaatkan perkembangan teknologi dan sosial media untuk dapat belajar dan berkembang dalam

memproduksi produk supaya pengolahan produk dapat lebih modern.

- Melakukan metode menabung atau menyisihkan sedikit dari keuntungan agar dapat meningkatkan modal usaha.
- Memperluas jaringan pemasaran dengan cara menawarkan harga yang terjangkau dan produk yang berkualitas, agar konsumen tertarik dengan produk yang dijual.
- Memanfaatkan teknologi dan sosial media untuk mempromosikan produk yang berkualitas dengan harga yang sangat terjangkau, dan diproduksi oleh para karyawan yang rajin dan terampil.

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:

- 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.
- 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.
- Membuat media oven sebagai pengganti sinar matahari untuk pengeringan kerupuk, jika sewaktu-waktu turun hujan dadakan.
- Mempersiapkan alternatif lain untuk pemasaran, seperti kendaraan bermotor untuk pemasaran agar terhindar dari kemacetan.

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 kerupuk 44 harus membangun rencana pertumbuhan bisnis untuk mengatasi risiko dan kerentanan, khususnya:

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

KESIMPULAN

Berdasarkan temuan diatas, penelitian ini menemukan beberapa kesimpulan berdasarkan hasil dari observasi, wawancara, dan dokumentasi, antara lain:

- Home Industry Kerupuk 44 di Desa Kebon Bohok menerapkan strategi pengembangan usaha dengan menjaga ciri khas rasa produk dan meningkatkan kualitas. Mereka juga menetapkan harga yang terjangkau agar produk lebih diterima oleh konsumen. Upaya promosi dilakukan melalui rekomendasi dari mulut ke mulut dengan menjaga komunikasi yang ramah dan mudah dimengerti bagi konsumen. Namun, perlu peningkatan dalam aspek promosi. Selain itu, produk mereka didistribusikan ke grosir-grosir, toko sembako, dan warung makan melalui sales, yang membantu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan

pendapatan keluarga di Desa Kebon Bohok.

- Peningkatan pendapatan pelaku usaha dalam pengembangan usaha home industry kerupuk 44 di desa Kebon Bohok. Pendapatan pemilik home industry dan para karyawannya meningkat setelah menjalankan usaha home industry kerupuk 44 dengan menerapkan strategi 4P atau marketing mix pengembangan usaha, pendapatannya meningkat. Dimana bapak Saifullah sebagai pemilik home industry kerupuk 44 memiliki semangat kerja yang luar biasa sehingga dalam menjalankan usahanya dengan menggunakan strategi-startegi seperti strategi produk, harga, promosi, dan distribusi atau penyaluran, sehingga dapat membantu meningkatkan pendapatan para karyawannya.
- Strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT. Jika dilihat melalui 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, dan Jika dilihat melalui koordinat Caresius posisi perusahaan diketahui bahwa sumbu X bernilai positif 0,60 dan sumbu Y bernilai positif 0,25. Posisi "Kuadran I" ditampilkan. Kuadran I menunjukkan kondisi yang sangat baik. Perusahaan memiliki kemungkinan dan kualitas yang memungkinkan untuk memanfaatkan peluang saat ini. Dalam situasi ini, rencana yang harus dilaksanakan adalah mempromosikan program pertumbuhan yang agresif. Demi menambah penghasilan keluarga.

REFERENSI

Atmayanti, T., Dewi, B., Andiana, L., &

Husni, V. H. (2021). 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). *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan)*, 5(1), 76–89. <https://doi.org/10.29408/JPEK.V5I1.3349>

Al-Qur'an dan Terjemahannya, 9:10
Pustaka Al Fatih 106.

Hanum, N. (2017). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 1(1), 72–86. <https://doi.org/10.1234/JSE.V1I1.68>

Hilary, D., & Wibowo, I. (2021). PENGARUH KUALITAS BAHAN BAKU DAN PROSES PRODUKSI TERHADAP KUALITAS PRODUK PT. MENJANGAN SAKTI. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 9(1). <https://doi.org/10.35137/JMBK.V9I1.518>

Mardiyana, M. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Analisis SWOT Pada Home Industri Wen-Dang Jahe Di Kabupaten Kukar. *Jurnal Administrasi Bisnis FISIPOL UNMUL*, 10(1), 1–11. <https://doi.org/10.54144/JADBIS.V10I1.6462>

Purnama, A. B., & Rinawati, D. I. (2018). PENERAPAN STRATEGI MARKETING MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DAN PERANCANGAN WEBSITE (Studi Kasus: UD. Wayang). *Industrial Engineering Online Journal*, 6(4), 343–354. <https://doi.org/10.2/JQUERY.MIN.JS>

Sentosa, E., & Trianti, E. (2019). PENGARUH KUALITAS BAHAN BAKU, PROSES PRODUKSI DAN

KUALITAS TENAGA KERJA
TERHADAP KUALITAS PRODUK
PADA PT DELTA SURYA
ENERGY DI BEKASI. *Oikonomia:
Jurnal Manajemen*, 13(2).
[https://doi.org/10.47313/OIKONOMI
A.V13I2.506](https://doi.org/10.47313/OIKONOMI
A.V13I2.506)

Sugiyono. (2015). Metode Penelitian
Kombinasi. In *Alfabeta*. Alfabeta.

Syarifuddin. (2018). Effects of Income and
Fund Management of State Civil
Apparatus on Bank Credit Granting
(Case Study of the Academic
Community of IAIN Manado).
*Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
IAIN Manado*, 3(2).

Zarkasi, Z., & Hidayah, L. (2021).
Pengaruh Pendapatan Perkapita, Suku
Bunga, Populasi dan Zakat Terhadap
Tingkat Konsumsi Rumah Tangga di
Indonesia. *Journal of Finance and
Islamic Banking*, 4(1).
[https://doi.org/10.22515/JFIB.V4I1.3
577](https://doi.org/10.22515/JFIB.V4I1.3
577)