

## **SKRIPSI**

### **STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)**

**Oleh:**

**JUMBO FERI FERNANDO  
NPM. 2103011047**



**Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
1447 H / 2026 M**

**STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM  
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA  
DI DESA TANGGULANGIN  
(Studi Komparasi Home Industri Bakpia)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

Jumbo Feri Fernando  
NPM. 2103011047

Pembimbing : Muhammad Mujib Baidhowi, M.E.

Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
1447 H / 2026 M**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [jainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:jainmetro@metrouniv.ac.id)

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan skripsi untuk dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Jurai Siwo Lampung  
Di -  
Tempat

*Assalamualaikum Wr.Wb*

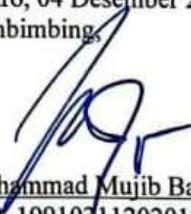
Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka, Skripsi penelitian yang disusun oleh:

Nama : JUMBO FERI FERNANDO  
NPM : 2103011047  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)

Sudah kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Untuk dimunaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapan terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb*

Metro, 04 Desember 2025  
Pembimbing,

  
Muhammad Mujib Baidhowi, M.E  
NIP. 199103112020121005

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)

Nama : Jumbo Feri Fernando

NPM : 2103011047

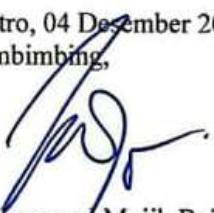
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Ekonomi Syariah

### MENYETUJUI

Untuk di munaqosyah kan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Metro, 04 December 2025  
Pembimbing,



Muhammad Mujib Baidhowi, M.E  
NIP. 199103112020121005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34112  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: [www.uinjusila.ac.id](http://www.uinjusila.ac.id); [humas@uinjusila.ac.id](mailto:humas@uinjusila.ac.id)

## **PENGESAHAN SKRIPSI**

No. : B-0019/LIn-36.3/01/PP-00.9/01/2026

Skripsi dengan judul: STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia), disusun oleh: Jumbo Feri Fernando, NPM. 2103011047, Program Studi: Ekonomi Syariah (ESy) telah diujikan Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis, 11 Desember 2025.

## **TIM PEMBAHAS**

Ketua/Moderator : Muhammad Mujib Baidhowi, M.E

Pembahas I : Zumaroh, M.E.Sy.

Pembahas II : Hotman, M.E.Sy.

Sekretaris : Dwi Retno Puspita Sari, M.Si

1. JURAI SIWOLAMPUNG  
2. JURAI SIWOLAMPUNG  
3. JURAI SIWOLAMPUNG

Mengetahui,  
Akuntas dan Bisnis Islam



## ABSTRAK

### STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)

Oleh :

**JUMBO FERI FERNANDO  
NPM. 2103011047**

Strategi adalah suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, komprehensif, dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan. pengembangan dapat dipandang sebagai proses yang melibatkan upaya untuk memajukan, meningkatkan, atau memperbaiki sesuatu yang ada seperti peningkatan kualitas, penambahan fitur atau fungsi baru, bahkan transformasi total dari suatu hal.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pengembangan Home Industri Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Desa Tangkul Angin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif yaitu adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan sumber data dilakukan secara *Purposive sampling* adalah metode pengambilan sampel dalam penelitian yang dilakukan dengan memilih subjek berdasarkan kriteria atau karakteristik tertentu yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan strategi pengembangan yang digunakan yaitu strategi melalui pengembangan usaha dan produknya mampu meningkatkan perekonomian keluarga pemilik home industri maupun karyawan. Dalam home industri bakpia di desa tangkulangin pemilik home industri dan karyawan mengalami peningkatan ekonomi keluarga mereka.

**Kata Kunci :** *Strategi Pengembangan, Home Industri , Perekonomian Keluarga*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jumbo Feri Fernando  
NPM : 2103011047  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, ~~04~~ Desember 2025  
Yang menyatakan



*Jumbo Feri Fernando*  
NPM. 2103011047

## MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهٍ هُوَ مُوَلِّيهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ٤٨

Artinya : “Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya.

Maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan. Dimana saja kamu berada, pasti allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh, Allah SWT maha kuasa atas segaka sesuatu ”. (QS. Al-Baqarah: 148)

## **PERSEMBAHAN**

Tiada kata yang pantas saya ucapkan dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak nikmat, dan keberkahan dalam hidup peneliti, peneliti mempersembahkan skripsi ini kepada :

1. Orang tua saya tercinta, Bapak Mustofa Dan Ibu Jumronah yang telah membesarkanku dengan segala pengorbanan yang luar biasa, mendidik sejak kecil, membimbing, memotivasi dan senantiasa mendo'akan akan keberhasilanku.
2. Untuk diri sendiri yang selalu kuat, optimis, selalu berjuang demi mengejar cita-cita dan selalu berusaha hingga akhirnya bisa membuktikan bahwa diri sendiri bisa diandalkan.
3. Dosen Pembimbing Skripsi Bapak M.Mujib Baidhowi, M.E yang telah membimbing dan memotivasi hingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Dosen-dosen Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung yang telah memberikan ilmunya selama menjalankan perkuliahan.
5. Untuk para informan yang telah membantu dan memberikan informasi terkait penyusunan skripsi ini.
6. Teman-teman Ekonomi Syariah angkatan 2021, terkhusus teman-teman kelas C dan F, Serta sahabat-sahabat yang selalu memotivasi dan memberi semangat.
7. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung yang saya banggakan yang telah menjadi saksi perjuangan perkuliahan selama ini.

## **KATA PENGANTAR**

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya, syafa'at Rasulullah SAW, Penyusunan Skripsi untuk penelitian yang berjudul “STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)” dapat peneliti selesaikan. Penyusunan Skripsi ini adalah sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Jurai Siwo Lampung . Terima kasih peneliti sampaikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd.,Kons selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Jurai Siwo Lampung.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Mujib Baidhowi, M.E. selaku Ketua Program Studi S1 Ekonomi Syariah dan sebagai pembimbing skripsi yang telah membimbing dan memberikan arahan dalam penyusunan Skripsi.
4. Ibu Suraya Mucitaningrum, M.Si selaku Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang sangat berharga kepada penulis.
5. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Jurai Siwo Lampung.

6. Almamater kebanggaanku Universitas Islam Negeri (UIN) Jurai Siwo Lampung.

Dalam penyusunan Skripsi ini, peneliti menyadari bahwa teknis maupun isinya masih jauh dari sempurna. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan semoga penyajian yang sederhana ini dapat memberikan manfaat, kritik dan saran yang bersifat membangun selalu diharapkan agar dapat menjadi koreksi peneliti.

Metro, 04 Desember 2025  
Peneliti



Jumbo Feri Fernando  
NPM.2103011047

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN SAMPUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah Penelitian .....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
D. Penelitian Relevan.....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Strategi Pengembangan .....	12
1. Pengertian Strategi .....	12
2. Jenis-jenis strategi Pengembangan .....	13
B. Home Industri .....	21
1. Pengertian Home Industri .....	21
2. Macam-macam Home Industri .....	23
C. Perekonomian Keluarga .....	24
1. Pengertian Ekonomi Keluarga .....	24
2. Macam-macam Ekonomi Keluarga .....	25

3. Faktor-faktor Peningkatan Perekonomian Keluarga .....	28
4. Indikator Peningkatan Perekonomian Keluarga .....	31

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	35
B. Sumber Data .....	36
C. Teknik Pengumpulan .....	38
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	39
E. Teknik Data Analisis .....	40

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Desa Tanggulangin.....	43
1. Sejarah Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah .....	43
B. Gambaran Umum Home Industri Bakpia .....	44
1. Sejarah Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian .....	44
2. Sejarah Home Industri Bakpia Rizky Jaya.....	46
C. Strategi Pengembangan Home Industri dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Desa Tanggulangin.....	47
1. Strategi Pengembangan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga .....	47
2. Strategi Pengembangan Home Industri Bakpia Rizky Jaya Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga .....	60
3. Analisis Strategi Pengembangan Home Industri dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga di Desa Tanggul Angin (Studi Komparasi Home Industri Bakpia) .....	71

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	76
B. Saran.....	78

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR TABEL**

1. Tabel 1.1 karyawan dan Penugasan Kedai Bakpia Oma Dian.....	4
2. Tabel 1.2 karyawan dan Penugasan Bakpia Rizky Jaya .....	6
3. Tabel 4.1 jenis produk home industri kedai bakpia oma dian .....	50
4. Tabel 4.2 Peningkatan perekonomian keluarga Pemilik Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian.....	54
5. Tabel 4.3 Peningkatan perekonomian keluarga karyawan Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian.....	56
6. Tabel 4.4 Peningkatan perekonomian keluarga Pemilik Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya .....	58
7. Tabel 4.5 Jenis produk home industri bakpia rizky jaya.....	62
8. Tabel 4.6 Peningkatan perekonomian keluarga karyawan Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya .....	65
9. Tabel 4.7 Peningkatan perekonomian keluarga karyawan sebelum dan setelah adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya .....	67
10. Tabel 4.8 Peningkatan perekonomian keluarga karyawan sebelum dan setelah adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya .....	69

## DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 4.1 Penjualan melalui *internet marketing* ..... 49
2. Gambar 4.2 Varian Rasa Olahan Pada Bakpia Oma Dian ..... 50
3. Gambar 4.3 Kemasan Produk Bakpia ..... 50
4. Gambar 4.4 Menciptakan Merek Bakpia Oma Dian ..... 51
5. Gambar 4.5 Varian Rasa Produk Bakpia Rizky Jaya ..... 60
6. Gambar 4.6 Kemasan Produk Bakpia Oma Dian ..... 60
7. Gambar 4.7 Menciptakan Merek Bakpia rizky jaya ..... 61

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat keterangan Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data(APD)
4. Izin Research
5. Surat Balasan Research
6. Surat Tugas
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Foto-foto Penelitian
11. Riwayat Hidup

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Pengembangan industri kecil untuk meningkatkan pemanfaatan potensi lokal di suatu daerah memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap ketahanan ekonomi nasional, menekan angka pengangguran, menyediakan lapangan kerja, mengurangi angka kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan dan membangun karakter bangsa. Potensi industri kecil dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat membuat pemerintah terus mendorong perkembangan industri di setiap daerah, termasuk salah satunya adalah Provinsi Jawa Barat, sebagai provinsi dengan jumlah penduduk terbesar di Indonesia yang memiliki berbagai permasalahan tenaga kerja dan kemiskinan yang cukup kompleks.<sup>1</sup>

Menurut Pamuji menjelaskan pengembangan dapat dipandang sebagai proses yang melibatkan upaya untuk memajukan, meningkatkan, atau memperbaiki sesuatu yang ada seperti peningkatan kualitas, penambahan fitur atau fungsi baru, bahkan transformasi total dari suatu hal. Konsep pengembangan dapat diterapkan dalam berbagai konteks, termasuk dalam pengembangan produk, teknologi, infrastruktur, kebijakan, dan sistem. Dengan fokus pada pengembangan, dapat menciptakan solusi yang lebih

---

<sup>1</sup> Dedi Kusmayadi, Nisa Noor Wahid. "Strategi Pengembangan Usaha Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Dalam Mempertahankan Keberlanjutan Usaha Pada Home Industry di Desa Kertayasa Pangandaran." *Jurnal Pasca Dharma Pengabdian Masyarakat* No. 4 (2) (2023) 63-72

inovatif, efisien, dan berkelanjutan untuk berbagai masalah dan kebutuhan yang dihadapi oleh masyarakat.<sup>2</sup>

Home berarti rumah, tempat tinggal, ataupun kampung halaman. Industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jasa industri. Sedangkan home industry merupakan rumah usaha produk barang atau juga disebut perusahaan kecil yang dikelola oleh keluarga. Menurut Tulus T.H Tambunan, industri rumah tangga pada umumnya adalah unit-unit usaha yang sifatnya lebih tradisional, dalam arti menerapkan sistem organisasi dan manajemen yang baik seperti lazimnya dalam perusahaan modern, tidak ada pembagian kerja dan sistem pembukuan yang jelas.<sup>3</sup>

Tumbuhnya industri rumahan atau biasa dikenal oleh masyarakat home industry. Keberdaraan home industry terutama di pedesaan akan meningkatkan perekonomian desa terlebih lagi dalam hal meningkatkan pendapatan keluarga dengan berbagai macam keterampilan masyarakat. Industri rumahan apabila dikelola dengan profesional dan menghasilkan produk yang kreatif dan inovatif akan membantu industri tersebut berkembang pesat sehingga tujuan industri untuk mensejahterakan masyarakat tercapai. Hal ini tentu akan memberikan kemajuan yang sangat tinggi bagi pembangunan ekonomi pedesaan. Perkembangan masyarakat yang semakin

---

<sup>2</sup> Putri Diana, I Ketut Suwena, Ni Made Sofia Wijaya, "Peran Dan Pengembangan Industri Kreatif Dalam Mendukung Pariwisata Di Desa Mas Dan Desa Peliatan, Ubud", Jurnal Analisis Pariwisata, 17 (2017): 87.

<sup>3</sup> Tulus Tambunan. UMKM di Indonesia, (Jakarta : Ghalia Indonesia Anggota IKAPI, 2009) 25

pesat, kebutuhan hidup yang semakin meningkat, secara tidak langsung telah mendorong masyarakat untuk berfikir bagaimana cara meningkatkan taraf hidupnya.<sup>4</sup>

Strategi merupakan aspek terpenting untuk meningkatkan penjualan pada produksi pia basah. Strategi merupakan paduan utama yang membimbing perusahaan dalam mencapai tujuan dan visi mereka. Strategi merupakan landasan yang penting dalam manajemen perusahaan, yang membantu memandu keputusan dan tindakan yang diambil, serta mengarahkan perusahaan menuju pencapaian tujuan dan visi perusahaan. Dengan merumuskan strategi yang tepat, perusahaan dapat menciptakan keunggulan kompetitif dan mencapai kesuksesan jangka Panjang.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik home industri Kedai Bakpia Oma Dian di Desa Tanggulangin, usaha ini bergerak di bidang makanan ini membuka peluang dan membangun kesadaran kepada masyarakat bahwa sebenarnya kemampuan yang mereka miliki bisa membantu mereka dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Sebelumnya adanya home industri ini masyarakat lebih memilih bekerja sebagai buruh tani yang bergantung pada kondisi cuaca dan pendapatan yang mereka peroleh juga tidak menetap.

Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan usaha bakpia tidak hanya dirasakan oleh pemilik usaha, tetapi juga dibagikan kepada para pekerja yang terlibat, sehingga mampu meningkatkan taraf hidup mereka secara bertahap. Secara pendapatan yang diterima dari home industri kedai bakpia Oma Dian

---

<sup>4</sup> Akbar Gunawan,dkk,Jurnal Teknik Industri, Pemetaan Potensi Industri Keatif Unggulan untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi, (Vol. 3 No. 1b Oktober 2017)

ini tidak menentu karena pendapatan tergantung dari produk yang terjual sehingga perkiraan pendapatan yang diterima setiap hari ialah Rp.700.000 – 1.600.000, jadi untuk omset permunggu mencapai Rp.11.200.000. Pendapatan yang dapat membantu meningkatkan perekonomian keluarga sehingga dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Adapun nama-nama karyawan yang berkerja di Kedai Bakpia Oma Dian ialah:

**Tabel 1.1**  
**Karyawan dan Penugasan**

<b>No</b>	<b>Nama Karyawan</b>	<b>Tugas</b>
1.	Mbah tanem	Penggorengan Kacang
2.	Mba Kalim	Pencetakan Bakpia
3.	Mba Ani	Pencetakan Bakpia
4.	Mba Leni	Pencetakan Bakpia
5.	Mba Tati	Pencetakan Bakpia
6.	Mba Mini	Pengemasan Produk
7.	Mba santi	Pengemasan Produk

*Sumber : Pemilik home industri kedai bakpia Oma Dian*

Masyarakat di Desa Tanggulangin mengandalkan keuntungan hasil dagang dan menunggu hasil panen selama tiga bulan sekali untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya. Meningkatnya tingkat kebutuhan keluarga serta harga bahan pokok yang tidak menentu menjadi persoalan yang perlu diatasi, sehingga dalam suatu keluarga dirasa akan kurang jika hanya mengandalkan dari pendapatan berdagang dan bertani.

Home industri kedai bakpia Oma Dian ini berdiri sejak tahun 2013 dimana usaha ini berdiri karena tingkat kebutuhan ekonomi yang kita alami sehingga berinisiatif mendirikan home industri yang berada di tanggulangin ini.usaha yang kami dirikan ini mulai ada peningkatan peminat sehingga satu tahun berjalan kami kewalahan dalam memproduksi usaha ini sehingga kami

mulai mempekerjakan beberapa Masyarakat yang berada di tanggulangin untuk membantu meningkatkan produksi sesuai dengan daya minat inginkan.<sup>5</sup>

Usaha kedai bakpia Oma Dian ini telah mengalami berbagai dinamika dalam perjalannya, kedai bakpia hadir untuk menciptakan produk lokal yang berkualitas yang dapat bersaing dan menjadikan makanan khas daerah. Berbagai tantangan yang dialami mulai dari naik turunnya permintaan pasar, keterbatasan modal usaha, naik turunnya biaya bahan baku.<sup>6</sup>

Kedai Bakpia Oma Dian ini memiliki strategi yang kurang optimal dalam strategi pemasarannya sehingga omset akan menurun, adapun tempat untuk pendistribusian bakpia seperti produk dipasarkan ke pasar terdekat, terkadang ada konsumen yang datang langsung ke tempat produksi dan di sekolah sehingga ketika sekolah libur akan mengalami penurunan pembeli sedangkan pendapatan terbesar dari anak-anak sekolah.

Dalam strategi pemasaran produk kedai bakpia Oma Dian menggunakan strategi pemasaran tradisional dan juga pemasaran melalui media sosial seperti whatsapp dan instagram sehingga memberikan ruang yang lebih mudah dan memiliki skala yang lebih luas dalam menjangkau minat beli konsumen.

Bakpia Rizky Jaya merupakan usaha home industri yang berjalan di bidang produksi dan penjualan makanan yang didirikan oleh Bapak Dai Karyadi pada tahun 2016 di desa tanggulangin, daerah yang memiliki potensi

---

<sup>5</sup> Wawancara, Ibu Dian Mardiana, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Desa Tanggulangin Pada Tanggal 15 Mei 2025 Pukul 09.00 WIB

<sup>6</sup> Wawancara, Ibu Dian Mardiana, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Desa Tanggulangin Pada Tanggal 15 Mei 2025 Pukul 09.00 WIB

dalam meningkatkan ekonomi keluarga dalam sektor home industri makanan lokal. Karyawan yang bekerja di home industri bakpia Rizki jaya memiliki beberapa tugas yang berbeda:

**Tabel 1.2**  
**Karyawan dan Penugasan**

No	Nama Karyawan	Tugas
1.	Mba Ratna	Penggorengan Kacang
2.	Bu Ida	Pencetakan Bakpia
3.	Bu Sisri	Pencetakan Bakpia
4.	Bu Lamini	Pencetakan Bakpia
5.	Bu Mesila	Pengemasan Produk

*Sumber : Pemilik home industri bakpia Rizky Jaya*

Berdasarkan pemaparan yang disampaikan oleh pemilik bakpia Rizky Jaya pendapatan yang diterima setiap penjualan produk bakpia ini estimasi pendapatan ialah 600.000 – 1.600.000, dengan pendapatan yang dihasilkan akan digunakan untuk menggaji karyawan dan juga untuk modal produksi.

Pengembangan usaha yang dilakukan Bakpia Rizky Jaya selama ini telah memiliki pasar sendiri dengan menghadapi berbagai macam tantangan pengelolaan dan cara pengembangannya. Kekurangan yang dialami kedai bakpia Oma Dian ialah terbatasnya varian yang disajikan sehingga konsumen akan bosan dan kurang minat dengan varian yang monoton. Maka dari itu, menyebabkan kurangnya daya tarik peminat yang lebih luas. Ketatnya persaingan pelaku UMKM ini membuat kami terus merinovasi untuk terus meningkatkan usaha kedai bakpia ini tetap berjalan.<sup>7</sup>

Selain itu juga strategi distribusi yang dilakukan masih terbatas pada sistem penitipan ke toko-toko dan konsumen yang langsung datang ke tempat

---

<sup>7</sup> Wawancara, Bapak Dai Karyadi, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Bakpia Rizky Jaya Desa Tanggulangin Pada Tanggal 23 Mei 2025 Pukul 10.00 WIB

produksi. Metode seperti ini mencakup skala kecil seharusnya bisa lebih luas lagi dalam pendistribusian. Penjualan yang memiliki ketergantungan pada pihak ketiga sehingga membuat pemasaran dan kualitas layanan menjadi kurang optimal.

Adapun masalah yang menjadikan keterbatasan dalam mengembangkan usaha kedai bakpia ini ialah keterbatasan modal usaha dan kurangnya promosi yang menarik. Keterbatasan modal usaha ini membatasi potensi yang dimiliki usaha Bakpia Rizky Jaya untuk berkembang pesat mencapai pasar skala besar dan juga strategi pemasaran masih menggunakan pemasaran tradisional, dampak yang terjadi ialah terbatasnya kapasitas produksi dan percepatan distribusi yang mempengaruhi omset dan produktifitas usaha.<sup>8</sup>

Kondisi yang terjadi memiliki dampak pada usaha Bakpia Rizky Jaya yang memiliki potensi besar akan tetapi terhambat pada permasalahan-permasalahan yang dialaminya. Maka dari itu, harus memiliki strategi yang tepat dan pengelolaan yang lebih baik. Bakpia Rizky Jaya ini memiliki peluang dan berkembangan secara luas sehingga memberikan dampak peningkatan ekonomi pada keluarga.

Dari berbagai wawancara yang dilakukan oleh peneliti kendala dalam home industri kedai bakpia yaitu bagaimana strategi dalam mengembangkan home industry kedai bakpia ini untuk tetap eksis atau berdaya saing dengan pelaku-pelaku usaha yang lain untuk meningkatkan perekonomian keluarga desa Tanggulangin.

---

<sup>8</sup> Wawancara, Bapak Dai Karyadi, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Bakpia Rizky Jaya Desa Tanggulangin Pada Tanggal 23 Mei 2025 Pukul 10.00 WIB

Berdasarkan hasil pengamatan tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul : **“Strategi Pengembangan Home Industri dalam meningkatkan perekonomian keluarga di Desa Tanggulangin (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)”**.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah “Bagaimana Strategi Pengembangan Home Industri dalam meningkatkan perekonomian keluarga di Desa Tanggulangin?”

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penyusunan dan penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi Pengembangan Home Industri dalam meningkatkan perekonomian keluarga.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Secara Teoritis**

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan patokan bisnis khususnya Home Industri Bakpia dalam menyusun strategi untuk terus meningkatkan perekonomian keluarga serta kinerja yang lebih baik dari sebelumnya.

b. Secara praktis

Secara praktis, bagi pemerintah setempat atau desa Tanggulangin dan pemiliki home industri bakpia, penelitian ini dapat memberikan masukan dalam mengevaluasi pemberdayaan Home industri dalam meningkatkan perekonomian keluarga.

**D. Penelitian Relevan**

Bagian ini memuat daftar hasil penelitian yang telah diteliti oleh beberapa mahasiswa yang melakukan penelitian sebelumnya. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu peneliti memaparkan perkembangan beberapa karya ilmiah yang terkait dengan pembahasan peneliti diantaranya adalah:

Penelitian yang dilakukan oleh Syahreza Fadilla 2021 Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang berjudul “Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Home Industri “Saudara” Desa Kualu Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar.<sup>9</sup> Penelitian ini membahas tentang cara meningkatkan ekonomi keluarga dengan adanya home industri melalui pembuatan atau produksi bakpia. Dari penelitian ini memiliki perbedaan yaitu cara penerapan pengelolaan dan strategi pengembangan yang digunakan dalam meningkatkan daya minat pembeli.

---

<sup>9</sup> Syahreza Fadilla. Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Home Industri “Saudara” Desa Kualu Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. 2021

Penelitian yang dilakukan oleh Ma'sullatul Akhlaq 2022 "Analisis SWOT Pada Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Batu Bata di Desa Sukokerto Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember".<sup>10</sup> Hasil penelitian ini yaitu untuk meningkatkan akses aset produktif UKM untuk memperbaiki kualitas batu bata, membuat pamflet untuk mempromosikan adanya UKM batu bata dan menyediakan mobil untuk sarana antar dalam akses pasar, meningkatkan SDM untuk pelatihan-pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan, dan memperluas jaringan UKM serta memperbanyak relasi pemasaran batu bata.

Penelitian yang dilakukan oleh Zulfa Eliza, M. Yahya, Alya Nadasyifa 2023 "Dampak Home Industry terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam di Kota Langsa".<sup>11</sup> Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di tempat terjadinya home industry di sekitaran Kota Langsa, home industry yang berjenis pangan di Kota Langsa dalam membantu meningkatkan ekonomi keluarga. Home industry yang merupakan komoditas yang dipandang mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi mikro, sehingga pemerintah menaruh perhatian khusus pada industri-industri kecil yang ada di suatu daerah baik itu di perkotaan maupun di pedesaan

---

<sup>10</sup> Ma'sullatul Akhlaq. Analisis SWOT Pada Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Batu Bata di Desa Sukokerto Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. 2022

<sup>11</sup> Zulfa Eliza, M. Yahya, Alya Nadasyifa. Dampak Home Industry terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam di Kota Langsa. JIM (Jurnal Ilmiah Mahasiswa) Volume 5, Nomor 1, April 2023

Berdasarkan penelitian diatas diketahui bahwa penelitian yang dilakukan oleh peneliti memiliki fokus sedikit berbeda, membahas cara strategi bagaimana meningkatkan ekonomi keluarga dengan usaha-usaha ekonomi kreatif. Namun terdapat perbedaan dalam penelitian ini upaya meningkatkan ekonomi bukan pada sektor ekonomi kreatif saja, melainkan sektor home industri. Peneliti berfokus pada strategi yang digunakan oleh home industri dalam meningkatkan ekonomi keluarga sehingga dapat memberikan dampak pada kehidupan masyarakat sekitar. Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa Skripsi ini yang berjudul *Strategi Pengembangan Home Industri Kedai Bakpia dalam meningkatkan perekonomian keluarga di Desa Tanggulangin (Studi Komparasi Home Industri Kedai Bakpia)* berbeda dengan penelitian yang sebelumnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Strategi Pengembangan**

##### **1. Pengertian Strategi Pengembangan**

Asal kata “strategi” adalah turunan dari kata dalam bahasa yunani, strategos yang artinya memimpin. Pengertian strategi secara umum adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan pengertian strategi secara khusus merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan bertujuan dalam menghadapi pesaing dan meningkatkan pendapatan keluarga. Ada dua pendekatan untuk mendefinisikan strategi, yang dikenal dengan pendekatan tradisional dan pendekatan baru. Dalam pendekatan tradisional strategi di artikan sebagai suatu rencana kedepan, bersifat antisipatif, sedangkan dalam pendekatan yang baru, strategi lebih di artikan sebagai suatu pola atau bersifat relektif.<sup>1</sup>

Jadi dapat disimpulkan secara singkat bahwa strategi adalah rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan tindakan yang di tujuhan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah di tetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan lingkungan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ahmad, Manajemen Strategis (Makassar: Nas Media Pustaka, 2020), 2

<sup>2</sup> Heryenzuz dan Nora Pitri Nainggolan, Cosmas Eko Suharyanto, Manajemen Strategis (Jakarta: Mafy Media Literasi, 2023), 2 -3

Tujuan strategi adalah elemen penting dalam proses implementasi strategi tentang apa yang ingin dicapai oleh organisasi dalam jangka panjang. Tujuan ini harus terkait langsung dengan visi dan misi organisasi.<sup>3</sup>

Sedangkan Strategi pengembangan merupakan rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk mencapai tujuan bisnisnya dengan menciptakan, memperbaiki, dan memasarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Strategi dalam pengembangan produk merujuk pada serangkaian langkah dan rencana yang diambil oleh perusahaan untuk menciptakan dan mengembangkan produk baru atau meningkatkan produk yang sudah ada agar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen serta pasar yang sedang berkembang.<sup>4</sup>

## 2. Jenis Jenis Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan terdiri dari dua jenis, yaitu strategi pengembangan usaha dan strategi pengembangan produk.

### a. Strategi Pengembangan Usaha

Sebuah pengembangan usaha dapat diartikan sebagai cara sistematis perusahaan untuk mempersiapkan kemungkinan pertumbuhan perusahaan yang potensial, bantuan dan juga pengawasan terhadap penerapan peluang pengembangan usaha namun tidak mencangkup keputusan berkaitan dengan strategis dan pelaksanaan kesempatan pengembangan usaha tersebut

---

<sup>3</sup> Arifai Ilyas, Buku Ajar Manajemen Strategis (Jambi : PT Sonpedia, 2023), 94

<sup>4</sup> Hasanuddin, Technopreneurship (Jambi : PT Sonpedia, 2023), 59

Pengembangan usaha adalah berkaitan dengan semua aktivitas dalam membenahi implementasi kerja baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang dengan cara menyampaikan informasi yang dapat mempengaruhi sikap juga kemampuan perusahaan.<sup>5</sup>

Secara umum pengembangan usaha dibagi menjadi dua jenis yaitu:

1) Pengembangan Vertikal

Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun unit bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya (*core business*).<sup>6</sup> Keuntungan dari pengembangan usaha secara vertikal adalah dapat menghilangkan ketergantungan pada pemasok eksternal, meningkatkan koordinasi antar bagian produksi, mengoptimalkan rantai pemasok, dan meningkatkan keuntungan. Untuk berhasil dalam penegmbangan usaha secara vertikal berikut adalah beberapa cara yang perlu diperhatikan :

a) Cari peluang kolaborasi yang memiliki langkah ekspansi yang searah

Kolaborasi merupakan bekerja sama dengan rekan bisnis yang dapat menginspirasi ide ide baru dan inovatif. Dengan menjalin kerja sama dengan pihak lain dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kualitas dan

---

<sup>5</sup> Nasir Asman, Studi Kelayakan Bisnis, (Indramayu : CV. Adanu Abimata, 2020), 92

<sup>6</sup> Ahmad Subagyo, Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi (Jakarta: PT Gramedia, 2008), 29

inovasi produk serta membangun kepercayaan dan jaringan yang kuat. Kolaborasi bisnis membuka peluang untuk memperluas jaringan. Ini bisa mengakses pasar yang lebih luas, meningkatkan pangsa pasar dan menghasilkan peluang kolaborasi masa depan yang berharga.<sup>7</sup>

b) Pahami jalur distribusi yang ada

Jalur distribusi merupakan bagaimana dapat menyalurkan atau mendistribusikan barang barang dagangan atau produk produk industri supaya cepat, lancar, dan tepat waktu sampai ke tangan konsumen akhir. Fungsi saluran distribusi yaitu supaya arus pergerakan barang dari produsen sampai ke tangan konsumen sesuai dengan tujuannya maka dalam memasarkan produknya yang berkaitan dengan fungsi fungsi saluran distribusi.<sup>8</sup>

c) Bangun hubungan yang kuat dengan pemasok untuk memperoleh keuntungan kompetitif

Hubungan adalah salah satu asset terbesar dalam bisnis. Bangun jaringan kontak yang kuat dengan pelanggan dan pemasok yang dapat memberikan dukungan. Hubungan pemasok merupakan proses membangun dan memelihara hubungan positif dan produktivitas dengan yang memasok barang atau jasa untuk usaha. Membangun hubungan yang

---

<sup>7</sup> Yasnimar Ilyas, Manajemen Strategik (Implementasi Strategi Dalam Organisasi Dan Bisnis) ( Yogyakarta : Selat Media Patners, 2022), 94

<sup>8</sup> Farid, Kewirausahaan Syariah (Jakarta : Penerbit Kencana Group, 2017), 290

kuat dengan pemasok sangat penting bagi setiap usaha untuk mencapai kesuksesan.<sup>9</sup>

- d) Selalu terus melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan pelanggan.

Riset pasar artinya mencari informasi pasar. Ketika sebuah usaha sudah berjalan, riset pasar menjadi langkah penting yang harus dilakukan. Riset pasar dilakukan untuk memahami konsumen sebagai salah satu masukan yang sangat penting bagi pelaku usaha. Dengan memahami konsumen, pelaku usaha akan mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan keluhan konsumen. Tujuan riset pasar adalah mengetahui minat pembelian produk/ jasa oleh masyarakat di tempat usaha yang dijalankan. Riset pasar berfokus pada pasar yang telah ditentukan secara spesifik.<sup>10</sup>

## 2) Pengembangan Horizontal

Pengembangan horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komperatif, yang secara line produk tidak memiliki hubungan dengan core bisnisnya.<sup>11</sup> .dalam melakukan pengembangan usaha secara horizontal perlu dipertimbangkan adanya persaingan yang lebih ketat dalam pasar yang sama,

---

<sup>9</sup> Hamdan, ide dan peluang entrepreneur era digital, ( Depok : PT Rekacipta, 2023), 31

<sup>10</sup> Thomas Arifin, Berani Jadi Pengusaha Sukses Usaha Dan Raih Pinjaman ( Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2018), 75

<sup>11</sup> Ahmad Subagyo, Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi (Jakarta: PT Gramedia, 2008), 29

kemampuan untuk memenuhi permintaan tambahan, serta penyesuaian operasional dan pemasaran yang diperlukan. Keuntungan dari pengembangan usaha secara horizontal adalah memperluas pangsa pasar, mengurangi persaingan, dan memanfaatkan sinergi operasional antar produk atau layanan yang ditawarkan.

Strategi atau rencana pengembangan usaha terkait dengan tujuan perusahaan untuk mengembangkan bisnis dimasa depan. Beberapa strategi atau rencana pengembangan usaha yang bisa diterapkan antara lain :

a. Pengembangan Usaha berdasarkan Sistem Penjualan

Strategi pengembangan usaha berdasarkan sistem penjualan dapat dilakukan dengan cara :

- 1) Memperluas sistem penyaluran penjualannya
- 2) Memperluas jaringan penjualan dengan menjalin relasi dengan pihak lain
- 3) Memperluas target penjualan dengan melakukan akuisisi dan merger usaha yang berada dalam satu industri.<sup>12</sup>

b. Perluasan usaha

Perluasan usaha adalah strategi yang dilakukan dalam keadaan tingkat persaingan yang sangat ketat dan juga rawan

---

<sup>12</sup> Nasir Asman, Studi Kelayakan Bisnis (Indramayu : CV. Adanu Abimata, 2020), 94

atau posisi produk / jasa di pasar relative labil. Strategi ini dilakukan apabila:

- 1) Perusahaan melayani masyarakat dengan menambah produk atau memperluas pasar atau memperluas fungsi dalam definisi bisnisnya.
- 2) Perusahaan memfokuskan keputusan strategisnya pada peningkatan skala usaha dalam definisi bisnisnya yang sekarang.

Melalui rencana ini, perusahaan ingin memperluas skala usaha nya dengan cara menambah produk atau jumlah lokasi perusahaan, membuka cabang di daerah atau di kota lain.

#### b. Strategi Pengembangan Produk

Pengembangan produk merupakan strategi dan proses yang dilakukan oleh perusahaan dalam pengembangan produk, memperbaiki produk lama atau memperbanyak kegunaan produk ke segmen pasar yang ada dengan asumsi pelanggan menginginkan unsure unsure baru mengenai produk.<sup>13</sup>

Tujuan dari pengembangan produk yang dilakukan oleh organisasi yaitu :

- 1) Untuk tetap bersaing dengan produk lain, khususnya dengan menawarkan produk yang dapat memberikan ketertarikan konsumen.

---

<sup>13</sup> Puji Muniarty, Perancangan Dan Pengembangan Produk (Padang : Penerbit PT Global Eksekutif Teknologi, 2023), 5

- 2) dengan menawarkan produk baru kepada konsumen, secara tidak langsung organisasi menunjukkan kedudukannya terus berinovasi.

Pengembangan produk lebih berfokus akan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Beberapa strategi pengembangan produk diantaranya :

a) Varian

Varian merupakan varian tipe atau jenis produk yang dibuat dan ditawarkan kepada konsumen. Upaya produsen untuk menawarkan produk yang bervarian kepada konsumen memiliki berbagai tujuan. Varian produk dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen. Dilihat dari sudut pandang lain, variasi produk juga dapat mengatasi kejemuhan konsumen terhadap suatu produk. Dalam hal ini, produsen menvariasikan produk sehingga konsumen merasa memiliki banyak pilihan dan tidak merasakan kejemuhan. Dapat disimpulkan bahwa varian produk memiliki peranan untuk meningkatkan dan memperluas pangsa pasar suatu produk.<sup>14</sup>

b) Membuat Produk Baru

Produk baru adalah salah satu bentuk kreativitas dan inovasi perusahaan selain bentuk bentuk inovasi lainnya pada proses organisasi dan model bisnis. Namun, terlebih dahulu kita perlu mengetahui apa yang di maksud dengan produk baru, karena

---

<sup>14</sup> Widhi Wicaksono, Manajemen Pemasaran, (Surabaya : Cipta Media Nusantara, 2023), 7

setiap orang mungkin memiliki pemahaman yang berbeda mengenai produk. Yang dimaksud produk baru adalah produk yang benar benar baru (*new to the world product*), atau dapat juga berupa lini produk baru, tambahan untuk lini produk yang sudah ada sebelumnya, hasil pengembangan produk yang telah ada, atau produk yang merupakan buah repositioning, atau dari cost reduction.

Beberapa faktor yang mengawali munculnya kebutuhan akan produk baru, baik faktor yang berasal dari lingkungan eksternal maupun internal perusahaan.<sup>15</sup> Strategi ini dilakukan apabila produk yang dijual telah berada dalam fase stegnasi / jenuh sehingga diperlukan produk baru yang lebih diminati oleh pasar. Industri teknologi adalah salah satu industri yang menggunakan strategi ini untuk menarik minat pasar dengan memproduksi produk keluaran terbaru.

### c) Memperkuat Branding

Branding yaitu kegiatan memperkuat merek dari produk atau suatu jasa sehingga memiliki perbedaan dan identitas yang kuat di antara para pesaingnya. Kegiatan branding yang dilakukan salah satunya untuk memperoleh citra yang positif bagi perusahaan. Kegiatan branding bertujuan untuk membangun dan menunjukkan jati diri atau identitas yang dapat diidentifikasi

---

<sup>15</sup> Cristina Ariadne Sekar Sari, Teknik Mengelola Produk Dan Merek Konsep Aplikasi Pada Fast Moving Consumer Goods (Jakarta: PT Gramedia, 2017), 46 - 47

secara berbeda dengan lainnya dan agar target pelanggan mudah mengingatnya. Upaya membuat merek menjadi kuat, dikenal, dipercaya, memiliki kepribadian dan identitas tertentu pastinya membutuhkan upaya dan keseriusan dari perusahaan. Branding yang baik dan dapat viral tentunya harapan seluruh pemasar, maka segala sesuatunya harus dipikirkan matang matang, mulai dari target pada segmen pasar yang sesuai dengan produk dan jasa yang telah di desain. Strategi memperkuat branding di pasar dilakukan dengan menonjolkan value (nilai) bisnis dengan menciptakan produk yang berkualitas.

## **B. Home Industri**

### **1. Pengertian Home Industri**

Home berarti rumah, tempat tinggal, ataupun kampong halaman. Sedang industri, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. Home Industri adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Tulus Tambunan, Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting, (Jakarta : Salemba Empat, 2002), 71.

Secara umum, dalam pengertian UKM (Usaha Kecil Menengah) biasanya mencakup sedikitnya dua aspek yaitu aspek nilai investasi awal jumlah asset dan aspek jumlah tenaga. Menurut BPS jumlah tenaga kerjanya di antaranya : Industri rumah tangga (home industry) tenaga kerjanya 5-9 orang, Industri kecil tenaga kerjanya terdiri dari 10-19 orang, Industri sedang atau menengah tenaga kerjanya berjumlah 20-99 orang, Industri besar tenaga kerjanya berjumlah antara 100 orang atau lebih. Kriteria lainnya dalam UU No. 9 Tahun 1995 adalah milik WNI, berdiri sendiri, berafiliasi langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar dan berbentuk badan usaha perorangan, baik berbadan hukum maupun tidak.

Rumah industri merupakan suatu lingkungan atau kondisi yang perlu diciptakan dan dibangun agar landasan perubahan yang lebih kokoh dapat diwujudkan antara lain melakukan upaya-upaya proses pengembangan sumber daya manusia. Didalam era industrialisasi masyarakatnya digambarkan akan terdiri atas masyarakat yang produktif yang dilandasi oleh sikap mental dan motivasi yang kuat untuk maju berdisiplin, berdedikasi tinggi pada ciri keluarganya.<sup>17</sup>

Dalam melaksanakan pembangunan industri perlu ditingkatkan langkah-langkah untuk mengembangkan usaha swasta nasional, untuk itu pemerintah perlu memberikan perhatian kepada pembangunan prasarana dan penciptaan iklim sehat yang menunjang pertumbuhan industri dalam

---

<sup>17</sup> Maryato, Y. Sri Susilo, Tulisan dari masalah usaha kecil sampai masalah ekonomi makro, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 1996), 31.

hubungan ini perlu diusahakan pengembangan pendidikan, ketrampilan guna meningkatkan produktivitas tenaga serta pengembangan kecakapan manajemen para pengusaha nasional.

Terdapat beberapa alasan yang mendasari pentingnya keberadaan home industri dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat antara lain :

- a. Sebagian besar lokasi home industri berlokasi di daerah pedesaan, sehingga apabila dikaitkan dengan kenyataan bahwa lahan pertanian yang semakin berkurang, maka home industri di pedesaan dapat menyerap tenaga kerja sehingga mampu memberikan daya atau memberdayakan masyarakat dalam bidang ekonomi di pedesaan.
- b. Kegiatan home industri menggunakan bahan baku dari sumber sumber di lingkungan terdekat yang menyebabkan biaya produksi dapat ditekan rendah.
- c. Dengan tingkat pendapatan masyarakat yang relatif rendah serta harga produk home industri yang murah akan memberikan agar tetap bisa bertahan.

## **2. Macam-macam Home Industri**

Untuk mengetahui macam-macam industri bias dilihat dari beberapa sudut pandang. Pertama, pengelompokan industri yang dilakukan oleh Departemen Perindustrian (DP). Bahwasanya, industri nasional Indonesia dikelompokkan menjadi 3 kelompok besar yaitu :<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Arsyad, Lincoln, Ekonomi Pembangunan, (Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, 2004), 236.

- a. Industri dasar yang meliputi kelompok industri mesin dan logam dan kelompok kimia dasar. Yang termasuk dalam industri mesin dan logam dasar; industri mesin pertanian, elektronika, kereta api, pesawat terbang, kendaraan bermotor, besi baja, aluminium, tembaga dan sebagainya.
- b. Industri kecil yang meliputi industri pangan (makanan, minuman, tembakau), industri sandang dan kulit (tekstil, pakaian jadi, serta barang dari kulit), industri kimia dan bahan bangunan (industri kertas, percetakan, penerbitan, barang-barang karet, plastic, dan lain-lain).
- c. Industri hilir yaitu kelompok aneka industri yang meliputi antara lain industri yang mengolah hasil pertambangan, industri yang mengolah hasil sumber daya pertanian secara luas, dan lain-lain. Kelompok aneka industri ini mempunyai misi meningkatkan pertumbuhan ekonomi atau pemerataan, memperluas kesempatan kerja, tidak padat modal, dan teknologi yang digunakan adalah teknologi menengah atau teknologi maju.

## **C. Perekonomian Keluarga**

### **1. Pengertian Ekonomi Keluarga**

Ekonomi keluarga adalah suatu kajian tentang upaya manusia dalam memenuhi kebutuhan kebutuhannya melalui aktivitas aktivitas yang dilakukan oleh seseorang yang bertanggung jawab atas kebutuhan dan kebahagiaan bagi kehidupannya. Ekonomi berperan sebagai upaya dalam membebaskan manusia dari cengkraman kemiskinan dengan tingkat

perekonomian yang stabil atau bahkan tinggi, seorang akan dapat hidup sejahtera dan tenang, sehingga orang yang jiwanya tenang akan berpeluang secara baik supaya meraih kehidupan yang lebih baik pula. Keluarga dalam masyarakat sosial ekonomi memiliki pengaruh yang besar terhadap kehidupan dan kesejahteraan anggota keluarga dan lingkungan, hal yang tidak kalah pentingnya terkait dengan perekonomian keluarga adalah kesejahteraan keluarga. Kesejahteraan keluarga merupakan setiap anggotanya rukun, serasi dan seimbang sehingga dapat memenuhi kebutuhan kebutuhan keluarga.<sup>19</sup>

## 2. Macam-macam Ekonomi Keluarga

Ekonomi keluarga di setiap lingkungan masyarakat berbeda-beda, dan akan terbentuk dengan sendirinya. Ada beberapa macam bentuk ekonomi keluarga diantaranya adalah ekonomi keluarga mampu, ekonomi keluarga sedang, dan ekonomi keluarga tidak mampu. ekonomi keluarga pada kelas sosial dibagi dalam beberapa golongan, yaitu :<sup>20</sup>

### a. Ekonomi Keluarga Mampu (kelas atas)

Berasal dari golongan orang mampu, orang kaya, seperti konglomerat, dan sebagainya. Pada kelas ini segala kebutuhan ekonomi akan dengan mudah terpenuhi, sehingga anak yang akan menempuh pendidikan dapat dengan mudah mendapatkan sarana dan prasarana yang memadai.

---

<sup>19</sup> Siti Maryam, Ilmu Kesejahteraan Keluarga (Aceh: Syiah Kuala University Press, 2022), 12 32

<sup>20</sup> BKKBN, [www.bkkbn-jatim.go.id](http://www.bkkbn-jatim.go.id), *Tentang Indikator dan Kriteria Keluarga*, diunduh pada 14 januari 2021.

b. Ekonomi keluarga Sedang (kelas menengah)

Kaum profesional, para pemilik toko serta pebisnis yang lebih kecil diidentikkan dalam ekonomi kelas menengah karena kelas ini ditempati oleh orang-orang berada pada tingkat sedang atau biasabiasa saja.

c. Ekonomi Keluarga Kurang Mampu (kelas bawah)

Golongan yang memperoleh pendapatan imbalan kerja mereka lebih sedikit dibandingkan dengan kebutuhan pokoknya.

Menurut BKKBN terdapat indikator-indikator untuk melihat kesejahteraan ekonomi keluarga, yaitu :<sup>17</sup>

a. Kelas Bawah

1) Keluarga Pra Sejahtera (sering dikelompokkan sebagai keluarga “sangat miskin”) karena belum dapat memenuhi salah satu indikator yang meliputi indikator ekonomi berupa:

- a) Makan dua kali atau lebih dalam sehari
- b) Memiliki pakian yang berbeda untuk aktivitas keseharian
- c) Bagian terluas dari rumah bukan tanah.

2) Keluarga sejahtera I (sering dikelompokkan sebagai “miskin”) karena dengan alasan ekonomi belum dapat memenuhi salah satu indikator atau lebih. Indikator tersebut yaitu :

- a) Dalam waktu kurang dari seminggu keluarga dapat memakan daging atau ikan atau telur,
- b) Setahun terakhir seluruh anggota keluarga memperoleh maksimal satu setel pakaian baru,

- c) Luas lantai rumah paling kurang 8m untuk setiap penghuni.
- b. Kelas Menengah
- 1) Keluarga Sejahtera II
- Adalah keluarga yang karena alasan ekonomi tidak dapat memenuhi salah satu indikator yang meliputi :
- a) Memiliki tabungan keluarga
  - b) Mengikuti kegiatan masyarakat
  - c) Rekreasi bersama (6 bulan sekali)
  - d) Meningkatkan pengetahuan agama
  - e) Memperoleh berita dari surat kabar, radio, TV, dan majalah
  - f) Menggunakan sarana transportasi
- 2) Keluarga Sejahtera III
- Adalah keluarga yang sudah mampu memenuhi beberapa indikator, yaitu :
- a) Memiliki tabungan keluarga
  - b) Mengikuti kegiatan masyarakat Rekreasi bersama (6 bulan sekali)
  - c) Meningkatkan pengetahuan agama
  - d) Memperoleh berita dari surat kabar, radio, TV, dan majalah
  - e) Menggunakan sarana transportasi
- Belum terpenuhi beberapa indikator:
- a) Aktif memberikan sumbangan material secara teratur
  - b) Sebagai pengurus organisasi kemasyarakatan

c. Kelas Atas

Sudah dapat memenuhi indikator :

- 1) Aktif memberikan sumbangan material secara teratur
- 2) Sebagai pengurus organisasi kemasyarakatan

**3. Faktor-faktor Peningkatan Perekonomian Keluarga**

Peningkatan perekonomian keluarga merupakan suatu proses kenaikan kapasitas produktif dalam pendapatan keluarga secara terus menerus.<sup>21</sup> Adapun strategi yang dilakukan untuk menghadapi tantangan ekonomi, seperti pengolahan keuangan yang teratur untuk menghadapi ketidakpastian ekonomi, keluarga harus memahami pentingnya pengelolaan keuangan yang baik termasuk menabung, berinvestasi, dan menghindari hutang berlebihan.

Selain strategi pengelolaan keuangan yang teratur dan konsisten, dukungan sosial juga menjadi salah satu strategi keluarga dengan mengandalkan jaringan sosial mereka termasuk kerabat dan teman, untuk mendapatkan dukungan baik secara emosional maupun finansial saat menghadapi kesulitan ekonomi di kemudian hari. Strategi peningkatan ekonomi keluarga adalah bagaimana cara seorang individu tersebut untuk melakukan suatu usaha sehingga kehidupan ekonomi keluarganya bisa meningkat.

Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan perekonomian adalah sebagai berikut:

---

<sup>21</sup> Mayasurru Lasiyana, Ekonomi Dan Bisnis (Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022), 62

- a. Bekerja, merupakan orang yang mampu untuk melakukan pekerjaan dengan menerima upah atau imbalan. Bekerja dalam islam diartikan usaha yang ditujukan untuk dunianya ataupun bagi akhiratnya. Semakin banyaknya lemburan pada pekerjaan tersebut peluang dalam tingkat gaji yang dihasilkan akan lebih banyak sehingga pendapatan pun akan meningkat dalam perekonomian keluarga.<sup>22</sup>
- b. Pendapatan, merupakan penerimaan total atau kas yang diperoleh seseorang atau rumah tangga dalam waktu tertentu (biasanya satu tahun).<sup>23</sup> Pendapatan berdasarkan ekonomi adalah uang yang diterima oleh seseorang dalam bentuk gaji, upah sewa, bunga, dan lain sebagainya. Pendapatan merupakan jumlah harta kekayaan awal periode ditambah dengan keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode bukan hanya untuk di konsumsi.

Terdapat jenis jenis pendapatan yaitu pendapatan operasi merupakan pendapatan yang diperoleh dari kegiatan utama atau menjadi tujuan utama perusahaan. Pendapatan operasi didapatkan dari dua sumber yakni penjualan kotor dan penjualan bersih. Selain pendapatan operasi terdapat pendapatan non operasi merupakan pendapatan yang diperoleh selain dari kegiatan utama perusahaan.

---

<sup>22</sup> Muh Ramli dan Hardianti, Pengantar Ekonomi Dan Bisnis (Sumatera Barat: Cv. Azka Pustaka, 2014), 33

<sup>23</sup> Tri Widayati, Perekonomian Indonesia (Perkembangan & Transformasi Perekonomian Indonesia Abad 21 Terkini) (Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), 44

Pendapatan ini sering disebut pendapatan lain lain dan untung.

Contohnya antara lain pendapatan bunga dan untung penjualan.<sup>24</sup>

c. Pengelolaan keuangan, merupakan suatu kegiatan merencanakan, mengatur, mengarahkan dan mengawasi seluruh aktivitas keuangan.

Dalam mengelola keuangan merupakan kegiatan yang sangat penting untuk mengatur keuangan yang meliputi pencatatan, perencanaan, pelaksanaan, pertanggung jawaban dan pelaporan, dimulai dari mendapatkan dana sampai dengan penggunaan dana, untuk mencapai tujuan keuangan dimasa yang akan datang. Sebelum mengeola keuangan harus membuat perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan merupakan proses penggunaan alat alat dan sumber daya keuangan untuk memenuhi tujuan keuangan kita.

Pengelolaan keuangan atau dikatakan manajemen keuangan dilakukan oleh setiap individu agar terciptanya dan pencapaian tujuan dalam rumah tangga sehingga mengakibatkan kesejahteraan pada keluarga tersebut apabila dalam pengolaan nya mampu dengan baik. Mampu menyeimbangkan diantara pengeluaran dan pendapatan, artinya bahwa pengeluaran tidak boleh lebih dari pendapatan yang diperoleh.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Ayu Ajrina, Implementasi Manajemen Keuangan Sumber Daya Manusia (Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022), 64

<sup>25</sup> Muh Ramli dan Hardianti, Pengantar Ekonomi Dan Bisnis (Sumatera Barat: Cv. Azka Pustaka, 2014), 33

#### 4. Indikator Peningkatan Perekonomian Keluarga

Kondisi ekonomi keluarga setiap orang berbeda-beda dan bertingkat, ada yang keadaan ekonominya tinggi, sedang dan rendah. Kondisi ekonomi yang dimaksud disini adalah kondisi ekonomi keluarga yang di tinjau dari status atau kedudukan perekonomian keluarga baik dari segi penghasilan atau mata pencaharian seseorang dalam memenuhi kebutuhan keluarga dari individu yang bersangkutan. Kondisi ekonomi ini dapat diukur dengan mengetahui pekerjaan, bentuk rumah, lingkungan, dan sumber pendapatan.

Untuk mengetahui tujuan peningkatan ekonomi keluarga secara oprasional maka perlu diketahui beberapa indikatornya. Secara umum dapat dilihat dalam memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari. Secara lebih rincinya, menurut Gunawan Sumodinigrat yang dikutip Mami Suciati dalam skripsinya, ada beberapa indikator keberhasilan peningkatan ekonomi keluarga,<sup>26</sup> yaitu:

##### a. Pekerjaan

Manusia adalah makhluk yang berkembang dan aktif. Manusia disebut makhluk yang suka bekerja, manusia bekerja untuk memenuhi kebutuhan pokoknya yang terdiri dari pakaian, sandang, papan serta memenuhi kebutuhan, kebutuhan sekunder seperti pendidikan tinggi , kendaraan, alat hiburan dan sebagainya.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Mamin suciati, *Pemberdayaan masyarakat melalui sekolah perempuan*, (Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga, 2021), h.12

<sup>27</sup> Gilarsa, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta : GWI,Jakarta), h.21

### b. Pendapatan keluarga

Pendapatan keluarga merupakan penghasilan yang diperoleh masyarakat yang berasal dari pendapatan kepala rumah tangga maupun pendapatan anggota-anggota rumah tangga. Pendapatan keluarga merupakan balas karya atau jasa atau imbalan yang diperoleh karena sumbangan yang diberikan dalam kegiatan produksi. Secara konkretnya pendapatan keluarga berasal dari<sup>28</sup>.

- 1) Usaha itu sendiri, misalnya berdagang, bertani, membuka usaha sebagai wiraswastawan.
- 2) Bekerja pada orang lain, misalnya sebagai pegawai negri atau pegawai swasta.
- 3) Hasil dari pemilihan, misalnya tanah yang disewakan dan lain-lain.

Pendapatan bisa berupa uang maupun barang misalnya berupa santunan baik berupa beras, fasilitas perumahan, dan lain-lain. Pada umumnya pendapatan manusia terdiri dari pendapatan nominal berupa uang dan pendapatan riil berupa barang.

Penghasilan tersebut biasanya dialokasikan untuk konsumsi, kesehatan maupun pendidikan dan kebutuhan lain yang bersifat material. Indikator pendapatan dibedakan menjadi 3:

- 1) Tinggi > Rp. 5.000.000
- 2) Sedang Rp. 1.000.000 – Rp. 5.000.000
- 3) Rendah < Rp. 1.000.000

---

<sup>28</sup> Sumardi, M, *Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok*, (Jakarta : Rajawali,2017), h.21

### c. Kepemilikan Aset Rumah Tangga

Menurut pengertian aset ialah sumber ekonomi yang diharapkan memberikan manfaat dikemudian hari. Jadi, aset rumah tangga adalah jumlah kekayaan yang dimiliki oleh keluarga dalam bentuk sumber ekonomi yang memberikan manfaat. Mulyanto Sumardi menyatakan bahwa untuk mengukur tingkat ekonomi seseorang dari rumahnya<sup>29</sup>, dapat dilihat dari :

- 1) Status rumah yang ditempati, bisa rumah sendiri, menyewa, menumpang, atau ikut orang lain.
- 2) Kondisi fisik bangunan, dapat berupa rumah permanen, kayu dan bambu. Keluarga yang keadaan sosial ekonominya tinggi pada umumnya menempati rumah permanen, sedangkan keluarga yang keadaan sosialnya menengah kebawah menggunakan semi permanen atau tidak permanen.

### d. Kepenuhan Kebutuhan Keluarga

Pemenuhan kebutuhan atau pengeluaran setiap keluarga dengan keluarga yang lain selalu berbeda-beda. Keluarga dengan jumlah anggota yang besar, pengeluarannya berbeda dengan keluarga yang anggota keluarganya sedikit.

---

<sup>29</sup> Mulyanto Sumardi, *Sumber Pendapatan Kebutuhan Pokok dan Perilaku Menyimpang*, (Jakarta : C.V Rajawali,2018),h.99

Secara keseluruhan, kesimpulan kondisi ekonomi keluarga tersebut dapat dipadukan dalam bentuk indikator-indikator penting sebagai landasan defenisi operasional yang meliputi empat indikator antara lain: pekerjaan, pendapatan keluarga, kepemilikan Aset rumah tangga dan pemenuhan kebutuhan keluarga.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian rancangan studi komparatif yaitu penelitian komparasi pada pokoknya adalah penelitian berusaha untuk menemukan persamaan dan perbedaan tentang benda, tentang orang, tentang prosedur kerja, tentang ide, kritik tentang orang, kelompok, terhadap suatu ide atau suatu prosedur kerja. Dapat juga dilaksanakan dengan maksud membandingkan kesamaan pandangan dan perubahan pandangan orang, grup, atau negara terhadap kasus, terhadap peristiwa, atau terhadap ide.

Suharsimi mengemukakan apabila dikaitkan dengan dengan pendapat Van Dalen tentang jenis-jenis interrelationship studies, maka penelitian komparatif boleh jadi bisa dimaksudkan sebagai penelitian casual comparative studies, yang pada pokoknya ingin membandingkan dua atau tiga kejadian dengan melihat penyebabnya.<sup>1</sup> Maksud dari penelitian ini peneliti ingin lebih mempelajari secara mendalam tentang perbandingan strategi pengembangan usaha Bakpia yang berada di Desa Tanggulangin dalam membantu perekonomian keluarga, yaitu dengan penelitian secara langsung dapat diperoleh data-data dari lapangan dan

---

<sup>1</sup> Sudjono, Anas. 2010. Pengantar Statistik Pendidikan, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010), H. 274.

memaparkan hasil data tersebut menggunakan naratif yang jelas dan terperinci bukan menggunakan numerik.

## **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang memanfaatkan wawancara terbuka untuk menelaah dan memahami sikap, pandangan, perasaan dan perilaku individu atau sekelompok orang. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Proses dan makna (perspektif subjek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Home Industri dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Desa Tanggulangin (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)

## **B. Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan dua sumber data, karena sumber data sangat menentukan keberhasilan penelitian. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah:

### **1. Sumber Data Primer**

Data primer merupakan data yang langsung didapatkan dari sumber utamanya. Sumber data primer dapat melalui interview atau

wawancara yang dilakukan secara langsung.<sup>2</sup> Data primer yang dikumpulkan oleh peneliti bersumber dari semua hal yang bisa memberikan infomasi secara langsung, dalam hal ini adalah pemilik home industri, karyawan dan konsumen home bakpia desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Dalam hal ini, peneliti menggunakan teknik *Purposive sampling* untuk menentukan sumber data primer.

*Purposive sampling* adalah metode pengambilan sampel dalam penelitian yang dilakukan dengan memilih subjek berdasarkan kriteria atau karakteristik tertentu yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian. Penelitian menggunakan pemilik home industri, 2 karyawan paling lama bekerja di home industri (minimal 4 tahun) dan 2 konsumen yang sudah berlangganan minimal 2 tahun. Teknik ini biasanya dilakukan dalam penelitian kualitatif dengan tujuan mengamati kasus-kasus tertentu.

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang menjadi acuan yang berasal dari objek yang terkait dengan peneliti dan secara tidak langsung diberikan oleh peneliti. Sumber data sekunder dapat berupa buku-buku, dan artikel jurnal sebagai teorinya.<sup>3</sup> Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah segala data yang tidak berasal dari sumber data primer yang dapat memberikan dan melengkapi serta mendukung informasi terkait dengan objek penelitian baik yang berbentuk buku,

---

<sup>2</sup> Lexy. J Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014)

<sup>3</sup> Lexy. J Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014)

jurnal, dan artikel yang berkaitan dengan manajemen pengelolaan persediaan bahan baku penelitian serta sumber lain berupa hasil laporan penelitian yang masih relevan dengan tema yang dibahas.

### **C. Teknik Pengumpulan**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.<sup>4</sup> Maka peneliti menggunakan beberapa metode untuk melakukan penelitian di Home Industri Bakpia antara lain:

#### **1. Wawancara**

Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab.<sup>5</sup> Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semistruktur yaitu dilakukan dengan menggunakan beberapa inti pokok pertanyaan yang akan diajukan secara bebas. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mendapatkan informasi-informasi mengenai Strategi Pengembangan Home Industri dalam meningkatkan Perekonomian keluarga. Dalam melaksanakan wawancara, peneliti mengajukan beberapa pertanyaan yang telah disiapkan untuk diajukan ke beberapa pihak yaitu: Pemilik Home Industri Bakpia Karyawan dan konsumen Home Industri Bakpia.

---

<sup>4</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif (Bandung: Alfabeta, 2018), 62.

<sup>5</sup> Djam'an Satori dan Aan Komariah, Metodologi Penelitian Kualitatif (Bandung: Alfabeta, 2014), 130.

## 2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini selain wawancara ialah menggunakan dokumentasi. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.<sup>6</sup> Dokumentasi pada penelitian ini yaitu pada saat kegiatan produksi bkpia, proses pembuatan, proses pengemasan sampai pendistribusianya.

### D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Penelitian ini berangkat dari data, dimana data merupakan bagian yang paling pokok dalam sebuah penelitian. Untuk menjamin keabsahan data pada penelitian ini, maka penelitian ini menggunakan teknik triangulasi adalah:

#### 1. Triangulasi

Triangulasi dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.<sup>7</sup> Dalam penelitian ini, peneliti membandingkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi terkait.

Dalam penelitian pemeriksaan atau pengecekan pada keabsahan menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

- a. Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data yang digunakan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui

---

<sup>6</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif (Bandung: Alfabeta, 2018), 82.

<sup>7</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif (Bandung: Alfabeta, 2018), 83.

beberapa sumber.<sup>8</sup> Sumber data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah pengelola Home industry Kedai Bakpia dan Konsumen Bakpia.

- b. Dalam penelitian ini digunakan triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data dari sumber yang sama dengan menggunakan teknik yang berbeda. Misalnya informasi diperoleh melalui wawancara, yang kemudian diverifikasi melalui dokumentasi. Peneliti menggunakan teknik melalui wawancara, dan dokumentasi untuk menguji kredibilitas data yang menghasilkan data yang berbeda.

## **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata data secara sistematis untuk meningkatkan pemahaman penelitian tentang kasus yang diteliti. Proses analisis data dalam penelitian kualitatif dimulai dengan menelaah seluruh data. Oleh karena itu, data yang diperoleh harus merupakan data yang benar-benar terjadi atau valid, ukuran kevalidan data untuk sebuah penelitian terdapat pada alat untuk menjaring data, apakah data itu tepat, benar atau sesuai. Alat untuk menjaring data pada penelitian kualitatif terletak pada metode interview atau wawancara dan dokumentasi.<sup>9</sup>

Data yang diperoleh dari hasil wawancara, dan dokumentasi Home Industri bakpia di desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten

---

<sup>8</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif (Bandung: Alfabeta, 2018). 127.

<sup>9</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif (Bandung: Alfabeta, 2018). 89.

Lampung Tengah diolah dengan menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Karena penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan informasi dengan mengacu pada berbagai teori dengan pokok masalah. Menganalisis informasi yang diperoleh dari hasil penelitian, peneliti menggunakan cara berfikir induktif bagi peneliti untuk memahami strategi pengembangan home industri kedai bakpia untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Berfikir induktif adalah cara berfikir yang dimulai dari data-data atau fakta yang bersifat khusus, kemudian diambil suatu kesimpulan yang besifat umum sehingga menjadi sebuah pengetahuan baru. Untuk lebih jelasnya uraian dalam proses analisis data kualitatif ini, maka perlu ditekankan beberapa tahapan dan langkah-langkah sebagai berikut:

## 1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses penyederhanaan, merangkum, memilih hal-hal pokok, mengklasifikasikan, memfokuskan pada hal-hal penting dalam tema dan pola yang sama. Data yang telah direduksi akan lebih jelas dalam menggambarkan dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data pada tahapan selanjutnya<sup>10</sup>

## 2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan peneliti untuk memudahkan dalam melihat gambaran bagian-bagian tertentu atau dapat juga secara keseluruhan dalam aktivitas penelitian. Data penelitian yang disajikan dalam laporan akhir penelitian merupakan sekumpulan informasi yang

---

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. In *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rake Sarasin, 2020 <<https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAJ&hl=en>>.

tersusun secara sistematis dan memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan di akhir laporan. Setelah proses reduksi selesai, data disajikan dalam bentuk uraian dengan bentuk-bentuk yang lain seperti tabel, grafik, dan diagram untuk memudahkan para pembaca dalam memahami penelitian sudah dilakukan.

### **3. Penarikan Kesimpulan**

Dalam penelitian ini penarikan kesimpulan (verifikasi data) dilakukan secara terus menerus selama proses penelitian berlangsung. Penarikan kesimpulan sebenarnya merupakan aktivitas dari konfigurasi yang utuh selama penelitian berlangsung. Penarikan kesimpulan ini berasal dari data-data penelitian yang telah dikumpulkan dan dianalisis dengan baik. Kesimpulan ini adalah temuan baru yang didapatkan dari hasil pengolahan hasil penelitian. Kesimpulan berupa diskripsi atau gambaran obyek yang sebelumnya belum jelas.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Anita De Grave Muhammad Rizal Pahleviannur and others, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Pradina Pustaka, 2022 <<http://www.nber.org/papers/w16019>>.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Desa Tanggulangin**

##### **1. Sejarah Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah**

Desa tanggulangin dibuka oleh jawatan transmigrasi pada tahun 1954, pada waktu kedatangan peserta transmigrasi hampir bersamaan dengan saat penebangan hutan untuk calon penempatan warga transmigrasi, maka terjadilah saling bahu-membahu, dan kerja sama antar warga anggota transmigrasi untuk mempercepat proses pembukaan hutan yang masih bersifat hutan rimba<sup>1</sup>.

Pembukaan pertama, transmigrasi yang menempati desa tanggulangin berasal dari jawa tengah (banyumas dan solo) sebanyak 73 KK dan terdiri dari 300 jiwa dipimpin oleh bapak Wikarta dan Hadi Sumitro.

Tahap kedua didatangkan transmigran dari jawa timur (Banyuwangi) sebanyak 80 KK yang terdiri dari 350 jiwa dibawah pimpinan bapak Basir sehingga dari dua angkatan transmigran tersebut pada tahun 1954 di tanggulangin telah didiami oleh 153 KK dengan jumlah jiwa sebanyak 650 jiwa.

---

<sup>1</sup> Wawancara, Aparat Desa, Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, 3 Oktober.

Mengingat jumlah penduduk di tanggul angin sudah cukup banyak dan menurut aturan pada saat itu sudah mencukupi untuk sebuah desa definitive, maka melalui Pemda Tingkat II Lampung tengah yang pada saat itu masih berstatus kawedanaan di bawah Pemerintahan Sumsel. Tanggulangin dikukuhkan menjadi desa dengan nama desa tanggulangin sebagai penghargaan kepada daerah asal tranmigrasi yaitu kecamatan tanggulangin Kabupaten Banyuwangi Jawa Timur.

Sejak diresmikan pada tahun 1955 desa tanggulangin berkembang dengan pesat baik dalam hal ke masyarakat maupun pembangunan, dan pada tahun 1993 desa Tanggulangin meraih penghargaan menjadi Desa Swasembada.

Sesuai dengan peraturan pemerintah nomor 72 tahun 2005 tentang Desa dan Peraturan Kabupaten Lampung Tengah nomor 20 tahun 2000 nama desa tanggulangin sejak awal tahun 2000 berubah menjadi desa tanggulangin.

## **B. Gambaran Umum Home Industri Bakpia**

### **1. Sejarah Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian**

Kedai bakpia oma dian adalah tempat usaha berskala kecil (rumahan) dalam bidang makanan yaitu bakpia. Home industri kedai bakpia oma dian berletak di Dusun III Sukowati Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Home industri ini mulai berdiri pada tahun 2013 dengan modal awal yang digunakan kisaran

Rp.1.000.000,- Rp.6.000.000,-an. Pada awalnya usaha ini milik keluarganya saja tanpa adanya karyawan<sup>2</sup>.

Awal berdirinya usaha rumahan ini hanya memproduksi bakpia isian kacang hijau, meskipun begitu pesanan yang diterima ibu dian semakin meningkat hingga pada tahun 2015, ibu dian memutuskan untuk merekrut karyawan guna membantu memudahkan kegiatan produksi dalam memenuhi pesanan. Dengan meningkatnya jumlah pesanan serta ditambah adanya karyawan, ibu dian memiliki inisiatif untuk menambahkan varian rasa dalam bakpia antara lain; bakpia rasa coklat, bakpia rasa kacang hijau, bakpia rasa keju, bakpia rasa ubi bakpia rasa cokelat pisang, dan bakpia rasa pisang. Namun pada tahun 2020 tepatnya pandemi *covid-19* melanda produksi kedai bakpia ikut berdampak, akibat dari pandemi *covid-19* pesanan pun berkurang hingga berdampak pada produksi, penjualan, dan pendapatan yang diperoleh kedai bakpia oma dian. Menurut ibu dian menurunnya pesanan berakibat pada penurunan omset perbulan sehingga hal tersebut mengharuskan untuk mengurangi karyawan. Pesanan yang mulanya mencapai 2000an biji bakpia perhari, akibat dampak *covid-19* menurun hingga hanya 1400 biji perhari. Sejak saat itu karyawan yang bekerja di bakpia oma dian berjumlah 7 orang<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Ibu Dian Mardiana, Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 03 Oktober 2025

<sup>3</sup> Ibu Dian Mardiana, Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 03 Oktober 2025

## 2. Sejarah Home Industri Bakpia Rizky Jaya

Bakpia Rizky jaya adalah tempat usaha berskala kecil (rumahan) dalam bidang makanan yaitu bakpia. Home industri kedai bakpia Rizky jaya berletak di Dusun III Sukowati Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Home industri ini mulai berdiri pada tahun 2016 dengan modal awal yang digunakan kisaran Rp.1.000.000,- Rp.5.000.000,-an.

Awal berdirinya usaha rumahan ini hanya memproduksi bakpia isian kacang hijau dan hanya memiliki 1 karyawan ibu Mesilla untuk membantu proses produksi bakpia. pesanan yang diterima bapak Dai Karyadi (pemilik bakpia rizky jaya) semakin meningkat hingga pada tahun 2020, bapak Dai Kuryadi memutuskan untuk menambah karyawan guna membantu memudahkan kegiatan produksi dalam memenuhi pesanan. Dengan meningkatnya jumlah pesanan serta ditambah adanya karyawan, bapak Dai Karyadi mengembangkan produk dengan menambahkan varian rasa dalam bakpia antara lain; bakpia pisang cokelat, bakpia kacang hijau. Hingga saat ini Bakpia Rizky jaya memiliki jumlah karyawan 5 orang dan 2 varian: bakpia pisang cokelat, bakpia kacang hijau<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Bapak Dai Karyadi, Pemilik Home Industri Bakpia Rizky Jaya Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 03 Oktober 2025

## **C. Strategi Pengembangan Home Industri dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga di Desa Tanggulangin**

### **1. Strategi Pengembangan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga**

Strategi pengembangan adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk mencapai tujuan bisnisnya dengan menciptakan, memperbaiki, dan memasarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Strategi yang diterapkan oleh home industri kedai bakpia Oma Dian adalah dengan menggunakan strategi melalui pengembangan usaha dan strategi pengembangan produknya. Setiap usaha pasti memerlukan strategi, termasuk strategi yang digunakan oleh home industri kedai bakpia. Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik home industri kedai bakpia Oma dian berikut penjelasannya:

“Strategi yang diterapkan pada usaha saya pertama strategi pengembangan usaha dari segi pemasaran. Strategi pemasaran yang dilakukan menitipkan produk ke warung-warung, pedagang pasar dan penjualan pribadi dengan cara stok produk pesanan dan promosi melalui media sosial. Selain itu strategi melalui pengembangan produknya. Strategi yang dilakukan melalui produk yang pertama menciptakan varian rasa pada bakpia yaitu bakpia rasa coklat, bakpia rasa kacang hijau, bakpia rasa keju, bakpia rasa ubi bakpia rasa cokelat pisang, dan bakpia rasa pisang, dan membuat produk baru sesuai dengan permintaan konsumen, kedua kemasan menggunakan bahan mika plastik dan kotak kemasan, ketiga menciptakan merek atau brand dengan nama “ kedai bakpia oma dian”<sup>5</sup>.

Berdasarkan hasil wawancara di atas oleh pemilik home industri strategi yang diterapkan oleh home industri kedai bakpia oma dian.

---

<sup>5</sup> Ibu Dian Mardiana, Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 08 Oktober 2025

Yang pertama yaitu strategi pengembangan melalui pemasaran. Bentuk pemasaran yang dilakukan oleh home industri kedai bakpia oma dian sebagai berikut:

a. Menitipkan produk ke warung-warung dan pedagang pasar

Home industri kedai bakpia menitipkan produknya ke warung dan pedagang pasar. Biasanya dikenal dengan istilah titip jual. Home industri kedai bakpia oma dian menitipkan produknya ke warung dan pedagang pasar. Apabila dalam penjualan maksimal akan menguntungkan kedua belah pihak produsen ada tempat penampung produknya untuk dipasarkan pada konsumen, sedangkan penjual (distributor) merasa untung karena ada supplier.

b. Promosi

Promosi yang dilakukan Pada Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian adalah melalui *internet marketing*/media sosial seperti *whatsapp* dan *instagram*. Sebelum mengenal *internet marketing* promosi yang digunakan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian adalah hanya dengan cara tradisional yaitu menyebarkan informasi dari mulut ke mulut seperti menitipkan produk ke warung-warung dan para pedagang pasar dimana hasil penjualannya tidak terlalu maksimal dikarenakan jangkauan pemasaran tidak terlalu luas dan keterbatasan wilayah. Namun setelah mengenal *internet marketing* seperti *whatsapp* dan *instagram* hasil penjualannya mengalami kenaikan yang cukup signifikan sejak april 2018, sebelum menggunakan promosi online hanya mendapat orderan 800 sampai 1600an biji dalam sehari dan

setelah menggunakan promosi online orderan meningkat 800 hingga 2000 orderan<sup>6</sup>.

**Gambar 4.1**  
**Penjualan melalui *internet marketing***



c. Penjualan pribadi

Penjualan pribadi adalah komunikasi secara tatap muka/pesanan antara penjual dengan pelanggan untuk merekomendasikan suatu produk.

Yang kedua yaitu strategi melalui pengembangan produknya. Pada home industri kedai bakpia Oma Dian tidak hanya menawarkan satu jenis bakpia saja namun jenis yang kami tawarkan sudah bervariasi yaitu bakpia rasa coklat, bakpia rasa kacang hijau, bakpia rasa keju, bakpia rasa ubi dan bakpia rasa coklat pisang.

<sup>6</sup> Ibu Dian Mardiana, Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 08 Oktober 2025

Adapun jenis produk yang ditawarkan oleh home industri kedai bakpia Oma Dian sebagaimana disajikan dalam tabel berikut:

**Tabel 4.1**  
**Jenis produk home industri kedai bakpia Oma Dian**

No	Produk bakpia	Harga
1	Rasa kacang ijo	Rp. 900
2	Rasa coklat	Rp. 1.500
3	Keju Keju	Rp. 1.500
4	Rasa Pisang coklat	Rp. 1.500
5	Rasa Ubi ungu	Rp. 1.250

*Sumber : Pemilik home industri kedai bakpia Oma Dian*

Strategi yang dilakukan oleh home industri kedai bakpia melalui produk yaitu dengan cara berikut ini :

- 1) Menciptakan varian rasa pada olahan bakpia yaitu bakpia rasa coklat, bakpia rasa kacang hijau, bakpia rasa keju, bakpia rasa ubi dan bakpia rasa coklat pisang.



**Gambar 4.2**  
**varian rasa pada olahan bakpia oma dian**

- 2) Kemasan menggunakan bahan mika plastik dan kotak kemasan makanan agar produk tidak mudah tumpah dan rusak.



- Gambar 4.3**  
**Kemasan produk bakpia**
- 3) Menciptakan merek yaitu dengan nama “**Bakpia Oma Dian**” merek diberikan supaya konsumen lebih mengenal dan mengingat produk tersebut.



**Gambar 4.4**  
**Menciptakan Merek produk Bakpia Oma Dian**

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha mengatakan:

“untuk mencari peluang pada usaha saya dengan menitipkan ke warung-warung dan pedagang pasar”<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Ibu Dian Mardiana, Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 08 Oktober 2025

Berdasarkan hasil wawancara diatas home industri kedai bakpia oma dian telah bekerjasama dengan pengusaha lain yaitu dengan cara menitipkan produk pada warung sembako di desa tanggul angin dan juga para pedagang di pasar kota metro.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha Berdasarkan hasil wawancara ibu dian mardiana sebagai pemilik kedai bakpia oma dian mengatakan:

“saya memperhatikan kondisi dalam penjualan dengan cara melakukan analisis kondisi penjualan dan mengamati perkembangan kondisi penjualan”<sup>8</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian melakukan riset pasar dengan cara yaitu pertama melakukan survey pasar disini dituntut mengetahui kondisi pasar yang akan menjadi target yaitu warung-warung, pedagang pasar, yang kedua mengamati perkembangan pasar yang artinya harus mengetahui varian apa saja yang laris dalam penjualan.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha Berdasarkan hasil wawancara ibu dian mardiana sebagai pemilik kedai bakpia oma dian mengatakan:

“sebelum saya membuka home industri perekonomian belum mengalami peningkatan,saya sebagai ibu rumah tangga dan menjadi guru SDN 3 Buyut Utara”

---

<sup>8</sup> Ibu Dian Mardiana, Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 08 Oktober 2025

Berdasarkan wawancara di atas pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian mengalami peningkatan pada perekonomian keluarga mereka karena sebelumnya pemilik home industri ibu Dian Mardiana sebagai guru di SDN 3 Buyut Utara kecamatan Gunung Sugih Kabupaten Lampung Tengah walaupun gaji perbulan sudah lumayan besar akan tetapi ibu dian memiliki anak yang sadang mengenyam perkuliahan, dengan ilmu yang dimiliki ibu dian maka dari itu membuka home industri bakpia untuk menambah pemasukan, Dengan adanya home industri kedai bakpia oma dian pemilik home industri memiliki omset perhari Rp.800.000-Rp.1.600.000 dan omset perbulan mencapai Rp.24.000.000-Rp.48.000.000 dengan pendapatan bersih setiap hari Rp.100.000-Rp.300.000 dan perbulan bisa mencapai Rp.3.000.000-Rp.9.000.000 ditambah pendapatan dari gaji guru Rp.4.000.000. Dengan pendapatan segitu dapat menabung dan kebutuhan sehari-hari tidak pernah kekurangan. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan makan, kebutuhan bahan dapur, kebutuhan pendidikan anak, kebutuhan transportasi dan kebutuhan lainnya. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, pemilik home industri kedai bakpia oma dian masuk dalam tingkat kesejahteraan keluarga III (KS III) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan serta menabung, tetapi

belum bisa memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan teratur.

Adapun tampilan tabel peningkatan perekonomian keluarga sebelum dan setelah adanya Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Peningkatan Perekonomian Keluarga Pemilik Sebelum dan Setelah Adanya Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian**

No	Pemilik	sebelum	Setelah
1	Ibu Dian Mardiana	Bekerja sebagai guru dengan gaji Rp.4.000.000 satu bulan.	Pendapatan setelah mendirikan usaha Home Industri kedai Bakpia Oma Dian Rp.100.000- Rp.300.000 perhari jadi dalam satu bulan bisa mencapai Rp.3.000.000- Rp.9.000.000.

Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian selain menjadi mata pencaharian bagi pemilik juga menjadi mata pencaharian bagi tetangga sekitar. Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut kepada salah karyawan dengan memilih subjek berdasarkan kriteria atau karakteristik tertentu yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian.

1) Ibu kalim beliau berkata:

“sebelum bekerja dengan ibu dian mardiana di home Industri Kedai Bakpia Oma Dian ekonomi keluarga saya terbilang sedang saya hanya ibu rumah tangga(IRT). Dalam waktu saya bekerja dari jam 8 sampai jam 4 sore.

Upah yang diberikan dihitung dari jumlah loyang yang digunakan biasanya dalam sehari bisa mendapatkan 20 sampai 50 loyang bakpia dengan harga per loyangnya jika dibawah 15 loyang maka dihargai Rp.1.000 namun jika sudah mencapai 15 loyang keatas maka per loyang dihargai Rp.1.500 sehingga dalam satu hari biasanya mendapatkan upah Rp.27.500 sampai Rp.57.000 rata-rata dalam satu hari mendapatkan upah Rp.50.000 dimana upah tersebut dapat sangat membantu. Tujuan saya berkerja yaitu untuk membantu suami mencari rezeki dan meningkatkan perekonomian keluarga. Setelah bekerja di home Industri Kedai Bakpia Oma Dian perekonomian keluarga saya mengalami peningkatan, karena sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan perhari Rp.50.000 guna untuk memenuhi kebutuhan sehari hari dan membantu suami menambah pendapatan. Suami saya bekerja sebagai buruh tani dengan bayaran Rp.75.000 perhari, dalam satu bulan bekerja 25 hari;<sup>9</sup>

Berdasarkan wawancara di atas dapat dilihat dalam bekerja Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian ibu kalim mengalami peningkatan perekonomian keluarga. Yang dipengaruhi dari yang sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan tiap hari untuk membantu suami dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka dengan pendapatan Rp.50.000 bekerja di Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian dan Rp.75.000 bekerja sebagai buruh tani dalam satu bulan bekerja 25 hari. Dengan pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan sandang dan pangan,

---

<sup>9</sup> Ibu Kalim, karyawan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 08 Oktober 2025

kebutuhan anak sekolah dan lainnya. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, perokonomian ibu kalm karyawan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian masuk dalam tingkat kesejahteraan keluarga II (KS II) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

Adapun tampilan tabel peningkatan perekonomian keluarga sebelum dan setelah bekerja di Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Peningkatan Perekonomian Keluarga Karyawan Sebelum dan Setelah Adanya Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian**

No	Karyawan	Sebelum	Setelah
1	Ibu kalim	Ibu rumah tangga(IRT) dan pemasukan hanya dari suami yang bekerja buruh tani upah Rp.75.000 dalam satu bulan bekerja 25 hari jadi total pendapatan sebelum bekerja di home industri adalah Rp. 1.875.000 perbulan	Pendapatan setelah bekerja di home industri Rp.50.000 perhari jadi satu bulan Rp. 1.500.000 dan ditambah pendapatan dari suami Rp. 1.875.000,00 perbulan. Jadi total pendapatan setelah bekerja di home industri adalah Rp. 3.375.000 perbulan.

2) Ibu Leni:

Hasil wawancara kepada ibu leni karyawan Kedai Bakpia Oma Dian sebagai berikut:

“saya mulai menjadi karyawan di Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian sejak tahun 2019, sebelum bekerja dengan ibu dian mardiana di home Industri Kedai Bakpia Oma Dian ekonomi keluarga saya terbilang sedang saya hanya ibu rumah tangga(IRT). Dalam waktu saya bekerja dari jam 8 sampai jam 4 sore. Upah yang diberikan dihitung dari jumlah loyang yang digunakan biasanya dalam sehari bisa mendapatkan 20 sampai 50 loyang bakpia dengan harga per loyangnya jika dibawah 15 loyang maka dihargai Rp.1.000 namun jika sudah mencapai 15 loyang keatas maka per loyang dihargai Rp.1.500 sehingga dalam satu hari biasanya mendapatkan upah Rp.27.500 sampai Rp.57.000 rata-rata dalam satu hari mendapatkan upah Rp.50.000 dimana upah tersebut dapat sangat membantu. Tujuan saya berkerja yaitu untuk membantu suami mencari rezeki dan meningkatkan perekonomian keluarga. Setelah bekerja di home Industri Kedai Bakpia Oma Dian perekonomian keluarga saya mengalami peningkatan, karena sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan perhari Rp.50.000 guna untuk memenuhi kebutuhan sehari hari dan membantu suami menambah pendapatan. Suami saya bekerja sebagai buruh tani dengan bayaran Rp.75.000 perhari, dalam satu bulan bekerja 23 hari dan terekadang tidak menentu tergantung musim bertani dan ada orang yang meminta bantuan tenaganya untuk bertani.

Berdasarkan wawancara di atas dapat dilihat dalam bekerja Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian ibu Leni mengalami peningkatan perekonomian keluarga. Yang dipengaruhi dari yang sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan tiap hari untuk membantu suami dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka dengan pendapatan Rp.50.000 bekerja di Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian dan Rp.75.000 bekerja sebagai buruh tani dalam satu bulan bekerja 23 hari. Dengan

pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan sandang dan pangan, kebutuhan anak sekolah dan lainnya. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, perokonomian ibu kalim karyawan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian masuk dalam tingkat kesejahteraan keluarga II (KS II) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

Adapun tampilan tabel peningkatan perekonomian keluarga sebelum dan setelah bekerja di Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian sebagai berikut:

**Tabel 4.4**  
**Peningkatan Perekonomian Keluarga Pemilik Sebelum dan Setelah Adanya Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian**

No	Karyawan	Sebelum	Setelah
1	Ibu Leni	Ibu rumah tangga(IRT) dan pemasukan hanya dari suami yang bekerja buruh tani upah Rp.75.000 dalam satu bulan bekerja 23 hari jadi total pendapatan sebelum bekerja di home industri adalah Rp. 1.725.000 perbulan	Pendapatan setelah bekerja di home industri Rp.50.000 perhari jadi satu bulan Rp. 1.500.000 dan ditambah pendapatan dari suami Rp. 1.725.000 perbulan. Jadi total pendapatan setelah bekerja di home industri adalah Rp. 3.225.000 perbulan.

Hasil penelitian juga melakukan wawancara terhadap konsumen Kedai Bakpia Oma Dian diantaranya yaitu:

1) Ibu asih

Berdasarkan wawancara dengan ibu asih diperoleh keterangan bahwa, ibu asih lebih menyukai Bakpia Oma Dian dari pada bakpia yang lain dikarenakan menurut ibu asih Bakpia Oma Dian memiliki cita rasa yang khas, tekstur yang empuk serta harga yang terjangkau dan sudah menjadi pelanggan Bakpia Oma Dian sejak juli tahun 2018, untuk pelayanan memiliki kualitas yang baik.<sup>10</sup>

2) Ibu menik

Berdasarkan wawancara dengan ibu menik diperoleh keterangan bahwa, ibu menik lebih menyukai Bakpia Oma Dian dari pada bakpia yang lain dikarenakan menurut ibu menik Bakpia Oma Dian memiliki cita rasa yang khas terutama pada rasa bakpia kacang ijo yang isian kacang ijo nya tidak terlalu manis sehingga banyak disukai anak-anaknya serta varian rasa yang tersedia sangat beragam.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Ibu Asih, konsumen Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 15 Oktober 2025

<sup>11</sup> Ibu Menik, konsumen Bakpia Oma Dian Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 15 Oktober 2025

## **2. Strategi Pengembangan Home Industri Bakpia Rizky Jaya dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga**

Usaha bakpia merupakan suatu jenis usaha yang banyak berkembang dimasyarakat, khususnya di kecamatan punggur terdapat beberapa home industri bakpia diantaranya yaitu kedai bakpia oma dian(Dian Mardiana) dan home industri bakpia rizky jaya (Dai Karyadi). Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Dai karyadi selaku pemilik home industri rizky jaya adalah bahwa usaha ini berdiri sejak tahun 2016 yang beralamatkan di Jalan Raya Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Seperti para pengusaha lainnya, home industri bakpia rizky jaya memiliki strategi pengembangan usaha. Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik Home Industri Bakpia Rizky Jaya berikut penjelasannya:

“Strategi yang diterapkan pada usaha saya pertama strategi pengembangan usaha dari segi pemasaran. Strategi pemasaran yang dilakukan menitipkan produk ke pedagang pasar dan penjualan pribadi dengan cara stok produk.Selain itu strategi melalui pengembangan pruduknya. Strategi yang dilakukan melalui produk yang pertama menciptakan varian rasa pada bakpia yaitu bakpia/bolen pisang cokelat, bakpia kacang hijau kedua kemasan menggunakan bahan kotak kemasan, ketiga menciptakan merek atau brand dengan nama “ Bakpia Rizky Jaya”<sup>12</sup>

Berdasarkan wawancara di atas oleh pemilik home industri bakpia rizky jaya strategi yang digunakan oleh home industri bakpia rizky jaya. Yang pertama yaitu strategi pengembangan melalui pemasaran. Bentuk pemasaran yang dilakukan oleh home industri bakpia rizky jaya sebagai berikut:

---

<sup>12</sup> Bapak Dai Karyadi, Pemilik Home Industri Bakpia Rizky Jaya Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 08 Oktober 2025

a. Menitipkan produk bakpia ke pedagang pasar

Home Industri Bakpia Rizky Jaya menitipkan produknya kepedagang pasar. Biasanya dikenal dengan istilah titip jual. Home industri bakpia rizky jaya menitipkan produknya ke para pedagang pasar. Apabila dalam penjualan maksimal akan menguntungkan kedua belah pihak, produsen ada tempat penampung produknya untuk dipasarkan pada konsumen, sedangkan penjual merasa untung karena ada supplier.

b. Promosi

Promosi yang dilakukan pada Home industri bakpia rizky jaya adalah dengan cara tradisional yaitu menyebarkan informasi dari mulut ke mulut.

c. Penjualan pribadi

Penjualan pribadi Home industri bakpia rizky jaya adalah komunikasi secara tatap muka/ pesanan antara pembeli dengan produsen Home industri bakpia rizky jaya biasanya konsumen langsung datang ketempat produksi bakpia untuk membeli produk.

Strategi kedua yaitu strategi melalui pengembangan produknya. Pada Home industri bakpia rizky jaya tidak hanya menawarkan satu jenis bakpia namun jenis yang ditawarkan Home industri bakpia rizky jaya yaitu bakpia kacang hijau dan bakpia pisang coklat.

Adapun jenis produk yang ditawarkan oleh Home industri bakpia rizky jaya sebagaimana disajikan dalam tabel berikut:

**Tabel 4.5**  
**Jenis Produk Home Industri Bakpia Rizky Jaya**

No	Produk bakpia	Harga
1.	Rasa kacang hijau	Rp.1.000
2.	Rasa pisang coklat	Rp.1.200

*Sumber: pemilik Home industri bakpia rizky jaya*

Strategi yang dilakukan oleh home industri bakpia rizky jaya melalui produk yaitu dengan cara berikut ini:

- 1) Menciptakan varian rasa pada produk yaitu bakpia kacang hijau dan bakpia pisang coklat.



**Gambar 4.5**  
**Varian Rasa Produk Bakpia Rizky Jaya**

- 2) Kemasan menggunakan mika plastik sebagai wadah/kemasan perbiji dan menggunakan kotak kemasan makanan agar produk tidak mudah rusak.

- 3) Menciptakan merek yaitu dengan nama “**Bakpia Rizky Jaya**” merek digunakan supaya konsumen lebih mudah mengenal dan mengingat produk tersebut.



**Gambar 4.7**  
**Menciptakan Merek Produk Bakpia Rizky Jaya**

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha mengatakan:

“untuk mencari peluang pada usaha saya dengan menitipkan ke warung-warung dan pedagang pasar”

Berdasarkan hasil wawancara diatas home industri bakpia Rizky Jaya telah bekerjasama dengan pengusaha lain yaitu dengan cara menitipkan produk pada para pedagang di pasar khususnya pasar kota metro.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha Berdasarkan hasil wawancara bapak Dai karyadi sebagai pemilik Rizky Jaya mengatakan:

“saya memperhatikan kondisi dalam penjualan dengan cara melakukan analisis kondisi penjualan dan mengamati perkembangan kondisi penjualan”<sup>13</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas Home Industri Rizky Jaya melakukan riset pasar dengan cara yaitu pertama melakukan survey pasar disini dituntut mengetahui kondisi pasar yang akan menjadi target yaitu pedagang pasar dan pemasok, yang kedua mengamati perkembangan pasar yang artinya harus mengetahui varian apa saja yang laris dalam penjualan dan musim-musim rame penjualan.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha Berdasarkan hasil wawancara bapak Dai karyadi sebagai pemilik Rizky Jaya mengatakan:

“sebelum saya membuka home industri perekonomian belum mengalami peningkatan,saya sebagai bapak kerja buruh harian”

Berdasarkan wawancara di atas pemilik Home Industri bapak Dai karyadi sebagai pemilik Rizky Jaya mengalami peningkatan pada perekonomian keluarga mereka karena sebelumnya pemilik home industri hanya sebagai pekerja buruh harian yang minim pemasukan, pemasukan hanya mengandalkan dari penghasilan buruh harian yang tidak menentu setelah adanya home industri bakpia Rizky Jaya pemilik home industri memiliki pendapatan bersih setiap hari Rp.100.000,-Rp.300.000 dan perbulan bisa

---

<sup>13</sup> Bapak Dai Karyadi, Pemilik Home Industri Bakpia Rizky Jaya Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 20 Oktober 2025

mencapai Rp.3.000.000,-Rp.9.000.000. Dengan pendapatan segitu dapat menabung dan kebutuhan sehari-hari tidak pernah kekurangan. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan makan, kebutuhan bahan dapur, kebutuhan anak sekolah, kebutuhan transportasi kebutuhan lainnya. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, pemilik Home Industri Bakpia Rizky Jaya masuk dalam tingkat kesejahteraan keluarga III (KS III) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan serta menabung, tetapi belum bisa memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan teratur.

Adapun tampilan tabel peningkatan perekonomian keluarga sebelum dan setelah adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Peningkatan Perekonomian Keluarga Pemilik Sebelum dan Setelah Adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya**

<b>No</b>	<b>Pemilik</b>	<b>sebelum</b>	<b>Setelah</b>
1	Bapak Dai Karyadi	Bekerja sebagai buruh tani dengan upah Rp.80.000 perhari dalam satu bulan bekerja 20 hari bekerja jadi total pendapatan sebelum mendirikan Home Industri Bakpia Rizky Jaya adalah Rp.1.600.000 perbulan.	Pendapatan setelah mendirikan usaha Home Industri Bakpia Rizky Jaya Rp.300.000 perhari jadi dalam satu bulan bisa mencapai Rp.9.000.000.

Home Industri Bakpia Rizky Jaya selain menjadi mata pencaharian bagi pemilik juga menjadi mata pencaharian bagi tetangga sekitar. Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut kepada salah satu karyawan dengan memilih subjek berdasarkan kriteria atau karakteristik tertentu yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian.

1) Ibu Mesila beliau berkata:

“sebelum bekerja dengan bapak dai karyadi di Home Industri Bakpia Rizky Jaya ekonomi keluarga saya terbilang sedang saya hanya ibu rumah tangga(IRT). Dalam waktu saya bekerja dari jam 8 sampai jam 4 sore. Upah yang diberikan dihitung harian. Jadi karyawan/pekerja diberi upah harian sebesar Rp.40.000 perhari belum termasuk lembur, biasanya upah lembur Rp.20.000 dari jam 19.00-22.00. dimana upah tersebut dapat sangat membantu. Tujuan saya berkerja yaitu untuk membantu suami mencari rezeki dan meningkatkan perekonomian keluarga. Setelah bekerja di Home Industri Bakpia Rizky Jaya perekonomian keluarga saya mengalami peningkatan, karena sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan perhari Rp.40.000 guna untuk memenuhi kebutuhan sehari hari dan membantu suami menambah pendapatan. Suami saya bekerja sebagai buruh tani dengan bayaran Rp.75.000 perhari, dalam satu bulan bekerja 20 hari”<sup>14</sup>

Berdasarkan wawancara di atas dapat dilihat dalam bekerja Home Industri Bakpia Rizky Jaya ibu mesila mengalami peningkatan perekonomian keluarga. Yang dipengaruhi dari yang sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan tiap

---

<sup>14</sup> Ibu mesila, karyawan Home Industri Bakpia Rizky Jaya Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, Wawancara 20 Oktober 2025

hari untuk membantu suami dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka dengan pendapatan Rp.40.000 bekerja di Home Industri Bakpia Rizky Jaya dan Rp.75.000 bekerja sebagai buruh tani dalam satu bulan bekerja 20 hari. Dengan pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan sandang dan pangan, kebutuhan anak sekolah dan lainnya. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, perokonomian ibu mesila karyawan Home Industri Bakpia Rizky Jaya masuk dalam tingkat kesejahteraan keluarga II (KS II) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

Adapun tampilan tabel peningkatan perekonomian keluarga sebelum dan setelah bekerja di Home Industri Bakpia Rizky Jaya sebagai berikut:

**Tabel 4.7**  
**Peningkatan perekonomian keluarga karyawan sebelum dan setelah adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya**

No	karyawan	sebelum	Setelah
1	Ibu mesila	Ibu rumah tangga(IRT) dan pemasukan hanya dari suami yang bekerja buruh tani upah Rp.75.000 dalam satu bulan bekerja 20 hari jadi total pendapatan	Pendapatan setelah bekerja di home industri Rp.40.000 perhari jadi satu bulan 30 hari bekerja Rp. 1.200.000 dan ditambah pendapatan dari suami Rp. 1.500.000 perbulan 20 hari bekerja. Jadi

No	karyawan	sebelum	Setelah
		sebelum bekerja di home industri adalah Rp. 1.500.000 perbulan	total pendapatan setelah bekerja di home industri adalah Rp. 2.700.000 perbulan.

2) Ibu Ida:

Hasil wawancara kepada ibu Ida karyawan Bakpia Rizky

Jaya sebagai berikut:

“saya mulai menjadi karyawan di Home Industri Bakpia Rizky Jaya sejak tahun 2018, sebelum bekerja dengan pak Dai karyadi di Home Industri Bakpia Rizky Jaya ekonomi keluarga saya terbilang sedang saya hanya ibu rumah tangga(IRT).Dalam waktu saya bekerja dari jam 8 sampai jam 4 sore. Upah yang diberikan dihitung harian. Jadi karyawan/pekerja diberi upah harian sebesar Rp.40.000 perhari belum termasuk lembur, biasanya upah lembur Rp.20.000 dari jam 19.00-22.00. dimana upah tersebut dapat sangat membantu. Tujuan saya berkerja yaitu untuk membantu suami mencari rezeki dan meningkatkan perekonomian keluarga. Setelah bekerja di Home Industri Bakpia Rizky Jaya perekonomian keluarga saya mengalami peningkatan, karena sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan perhari Rp.40.000 guna untuk memenuhi kebutuhan sehari hari dan membantu suami menambah pendapatan. Suami saya bekerja sebagai buruh tani dengan bayaran Rp.75.000 perhari, dalam satu bulan bekerja 21 hari dan terkadang tidak menentu.

Berdasarkan wawancara di atas dapat dilihat dalam bekerja Home Industri Bakpia Rizky Jaya ibu Ida mengalami peningkatan perekonomian keluarga. dipengaruhi dari yang sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan tiap hari untuk

membantu suami dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka dengan pendapatan Rp.40.000 bekerja di Home Industri Bakpia Rizky Jaya dan Rp.75.000 bekerja sebagai buruh tani dalam satu bulan bekerja 21 hari. Dengan pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan sandang dan pangan, kebutuhan anak sekolah dan lainnya. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, perokonomian ibu Ida karyawan Home Industri Bakpia Rizky Jaya masuk dalam tingkat kesejahteraan keluarga II (KS II) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

**Tabel 4.8**  
**Peningkatan perekonomian keluarga karyawan sebelum dan setelah adanya Home Industri Bakpia Rizky Jaya**

No	karyawan	sebelum	Setelah
1	Ibu Ida	Ibu rumah tangga(IRT) dan pemasukan hanya dari suami yang bekerja buruh tani upah Rp.75.000 dalam satu bulan bekerja 21 hari jadi total pendapatan sebelum bekerja di home industri adalah Rp. 1.575.000 perbulan	Pendapatan setelah bekerja di home industri Rp.40.000 perhari jadi satu bulan 30 hari bekerja Rp. 1.200.000 dan ditambah pendapatan dari suami Rp. 1.575.000 perbulan 21 hari bekerja. Jadi total pendapatan setelah bekerja di home industri adalah Rp. 2.775.000 perbulan.

Hasil penelitian juga melakukan wawancara terhadap konsumen Bakpia Rizky Jaya diantaranya yaitu:

1) Ibu parti

Berdasarkan wawancara dengan ibu parti diperoleh keterangan bahwa, ibu menik lebih menyukai Bakpia Rizky Jaya dari pada bakpia yang lain dikarenakan menurut ibu parti Bakpia Rizky Jaya memiliki tekstur kulit bakpia yang lembut dan garing sehingga membuat rasanya menjadi lebih gurih. Untuk kualitas pelayanan, ibu parti merasakan kualitas pelayanan yang baik.<sup>15</sup>

2) Ibu septi

Berdasarkan wawancara dengan ibu septi diperoleh keterangan bahwa, ibu septi lebih menyukai Bakpia Rizky Jaya dari pada bakpia yang lain dikarenakan menurut ibu septi Bakpia Rizky Jaya memiliki cita rasa yang nikmat ,tekstur kuliat bakpia yang lembut dan garing sehingga membuat rasanya menjadi lebih gurih, cocok untuk teman ngopi bersama keluarga. Untuk kualitas pelayanan, ibu septi merasakan kualitas pelayanan yang baik.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Ibu parti, konsumen Bakpia rizky jaya Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, *Wawancara 15 Oktober 2025*

<sup>16</sup> Ibu septi, konsumen Bakpia rizky jaya Desa Tanggulangin Punggur Lampung Tengah, *Wawancara 15 Oktober 2025*

### **3. Analisis Strategi Pengembangan Home Industri dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga di Desa Tangkul Angin (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)**

Berdasarkan hasil penelitian ini telah menemukan dua bentuk strategi pengembangan home industri dalam meningkatkan perekonomian keluarga pemilik dan karyawan home industri yaitu strategi pengembangan usaha dan strategi pengembangan produk.

Yang pertama adalah strategi pengembangan usaha. Strategi pengembangan usaha merupakan suatu cara menggerakkan pikiran, tenaga, dan tubuh untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan kualitas dan kuantitas produk. Dengan melakukan pengembangan usaha maka seorang pelaku usaha akan mengerahkan seluruh pikiran dan tenaga untuk bisa memperbaiki kinerja dengan cara melakukan perluasan dan meningkatkan mutu produksi. Strategi pengembangan usaha yang dilakukan home industri kedai bakpia oma dian dan bakpia rizky jaya yaitu pengembangan usaha berdasarkan sistem penjualan. Bentuk penjualan yang dilakukan yaitu :

- a. *Konsinyasi* merupakan kerjasama penjualan dimana satu pihak menitipkan barangnya untuk dijualkan oleh pihak lain, artinya sangat menguntungkan bagi yang menitipkan dan bagi yang dititipkan, hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Nazir Asman dalam buku Studi kelayakan bisnis.

b. *Personal selling* merupakan bertemuanya penjual dan calon pembeli dengan bertatap muka untuk menginformasikan dan memberikan pemahaman dari sebuah produk atau *brand* yang ditawarkan supaya calon pembeli mencoba dan membelinya, artinya komunikasi secara langsung antara penjual dan pembeli untuk merekomendasikan produk, hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Nazir Asman dalam buku *Studi kelayakan bisnis*.

Bentuk penjualan tersebut merupakan memperluas saluran penyaluran penjualan dengan cara melakukan kerjasama dengan pihak lain merupakan kolaborasi bekerja sama dengan rekan bisnis yang dapat menginspirasi ide-ide baru dan inovatif. Dengan menjalin kerja sama dengan pihak lain dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kualitas, dan inovasi produk serta membangun kepercayaan dan jaringan yang kuat. Kolaborasi bisnis membuka peluang untuk memperluas jaringan. Ini bisa mengakses pasar yang lebih luas, meningkatkan pangsa pasar dan menghasilkan peluang kolaborasi masa depan yang berharga. Fungsi memperluas sistem penyaluran penjualan yaitu dapat menyalurkan atau mendistribusikan barang dagangan atau produk sampai ketangan konsumen.

Yang kedua yaitu strategi pengembangan produk. Strategi pengembangan produk merupakan proses yang dilakukan atau memperbaiki dalam pengembangan produk. Tujuan pengembangan produk yang dilakukan oleh home industri yaitu :

- 1) Untuk tetap mampu bersaing dengan produk lain, khususnya dengan menawarkan produk yang dapat memberikan konsumen rasa nyaman.
- 2) Menawarkan produk baru kepada konsumen, secara tidak langsung organisasi atau home industri menunjukkan kedudukannya terus berinovasi sehingga dapat menarik investor.

Strategi pengembangan produk yang dilakukan home industri bakpia di desa tangkul angin yaitu :

- a. Menciptakan varian rasa pada bakpia merupakan varian atau jenis produk yang ditawarkan kepada konsumen upaya produsen untuk menawarkan produk yang bervarian kepada distributor maupun konsumen memiliki berbagai tujuan. Varian produk dapat menambah nilai bagi konsumen. Dilihat dari sudut pandang lain, varian produk juga dapat mengatasi kejemuhan konsumen. Varian rasa pada home industri kedai bakpia yaitu bakpia rasa coklat, bakpia rasa kacang hijau, bakpia rasa keju, bakpia rasa ubi dan bakpia rasa coklat pisang, sedangkan varian pada home industri bakpia rizky jaya yaitu bakpia kacang hijau dan bakpia/bakpia pisang coklat. Dapat disimpulkan bahwa varian rasa pada home industri kedai bakpia lebih banyak. Varian produk memiliki peran untuk meningkatkan dan memperluas pangsa pasar suatu produk.

- b. Kemasan menggunakan kotak makanan dan mika plastik artinya segala macam bentuk kotak makanan dan mika plastik untuk membungkus makanan atau suatu produk. Berfungsi untuk melindungi produk dari

berbagai resiko kerusakan dan mempertahankan kualitas agar produk tidak mudah rusak.

- c. Menciptkan merek merupakan memperkuat *branding* atau merek yang diberikan agar konsumen lebih mengenal dan mengingat produk tersebut. Kegiatan *branding* atau merek yang dilakukan salah satunya untuk memperolah citra yang positif bago perusahaan. Kegiatan *branding* atau merek bertujuan untuk membangun dan menunjukkan jati diri atau identitas yang dapat diidentifikasi secara berbeda dengan lainnya dan agar taerget pelanggan mudah mengingatnya. Upaya membuat merek menjadi kuat, dikenal dipercaya, memiliki kepribadian dan identitas tertentu pastinya membutuhkan upaya dan keseriusan dari perusahaan atau home industri. hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Puji Muniarty pada buku perencanaan dan pengembangan produk.

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian dan Bakpia Rizky Jaya yaitu pengembangan vertikal dengan memahami jalur distribusi dan terus melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan pelanggan dan Strategi pengembangan usaha secara horizontal adalah memperluas sistem penyaluran penjualan, memperluas jaringan penjualan dengan menjalin relasi dengan pihak lain. Strategi pengembangan horizontal dalam pengembangan produk untuk tetap bersaing dengan pihak lain, khususnya menawarkan produk yang dapat memberikan ketertarikan konsumen, dengan menawarkan produk baru

kepada konsumen melalui beberapa strategi pengembangan produk diantaranya: varian rasa atau jenis produk, membuat produk baru berdasarkan permintaan konsumen, memperkuat *branding* dengan menciptakan kemasan yang menarik dan rasa yang ciri khas.

Sebelum adanya home industri dan strategi pengembangan yang diterapkan oleh Home Industri perekonomian keluarga pemilik dan karyawan home industri terbilang memiliki perekonomian tingkat sedang belum mengalami peningkatan artinya adanya kemiskinan subjektif yang merupakan kondisi yang sebenarnya berkecukupan, hanya saja merasa tidak puas dengan pendapatannya. Maka dari itu mendirikan home industri agar dapat meningkatkan perekonomian keluarga pemilik dan karyawan home industri bakpia. Dikatakan perekonomian meningkat artinya mengalami kesejahteraan. Kesejahteraan merupakan keluarga yang dapat memenuhi kebutuhan keluarga, baik sandang, pangan ,papan, pendidikan, sosial maupun agama. Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Dan Bakpia Rizky Jaya masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga III (KS III) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan serta menabung, tetapi belum bisa memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan teratur. Sedangkan karyawan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Dan Bakpia Rizky Jaya masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga tingkat II merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Dan Bakpia Rizky Jaya yaitu :

Pertama strategi pengembangan usaha. Strategi yang dilakukan yaitu melalui penjualan. Adapun bentuk penjualan yang dilakukan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian yaitu dengan menitipkan produk ke warung, pedagang pasar, dan penjualan pribadi dengan cara bertemu produsen dengan konsumen dan melalui pesanan secara online, sedangkan penjualan Home Industri Bakpia Rizky Jaya yaitu dengan dititipkan kepada para pedagang pasar dan penjualan pribadi dengan bertemu( tatap muka ) antara produsen dengan konsumen yang datang langsung ke tempat home industri bakpia rizky jaya.

Strategi yang kedua yaitu strategi melalui pengembangan produknya. Strategi yang dilakukan yaitu dengan menciptakan varian rasa pada produk bakpia atau bolen dan menciptakan merek dengan nama “ Kedai Bakpia Oma Dian dan Bakpia Rizky Jaya”, pada kemasan menggunakan kotak makanan dan bahan plastik agar produk bakpia tidak mudah rusak.

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian dan Bakpia Rizky Jaya yaitu pengembangan vertikal

dengan memahami jalur distribusi dan terus melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan pelanggan dan Strategi pengembangan usaha secara horizontal adalah memperluas sistem penyaluran penjualan, memperluas jaringan penjualan dengan menjalin relasi dengan pihak lain. Strategi pengembangan horizontal dalam pengembangan produk untuk tetap bersaing dengan pihak lain, khususnya menawarkan produk yang dapat memberikan ketertarikan konsumen, dengan menawarkan produk baru kepada konsumen melalui beberapa strategi pengembangan produk diantaranya: varian rasa atau jenis produk, membuat produk baru berdasarkan permintaan konsumen, memperkuat *branding* dengan menciptakan kemasan yang menarik dan rasa yang ciri khas.

Dalam Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian dan Bakpia Rizky Jaya keluarga pemilik dan karyawan mengalami peningkatan perekonomian mereka, dari yang sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan penghasilan yang sedang sekarang memiliki pendapatan pendapatan tiap hari dan tiap minggu untuk membantu suami dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Dari pemilik home industri tersebut masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga, keluarga sejahtera III (KS III) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan serta menabung, tetapi belum bisa memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan teratur. Sedangkan karyawan Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Dan Bakpia Rizky Jaya masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga tingkat II merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka peneliti akan menyampaikan saran-saran agar menjadi lebih baik kedepannya yaitu :

1. Peneliti mengharapkan kepada Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian Dan Bakpia Rizky Jaya untuk selalu berupaya dalam meningkatkan strategi pengembangan dengan kreativitas yang dimiliki sehingga bisa meningkatkan usaha dan meningkatkan perekonomian.
2. Kemasan untuk produk bakpia harus lebih menarik agar konsumen lebih tertarik.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya terutama yang berkaitan dengan strategi pengembangan Home Industri.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Manajemen Strategis Makassar: Nas Media Pustaka, 2020
- Ajrina Ayu, Implementasi Manajemen Keuangan Sumber Daya Manusia. Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022
- Arifin Thomas, Berani Jadi Pengusaha Sukses Usaha Dan Raih Pinjaman .Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018
- Arsyad, Lincoln, Ekonomi Pembangunan, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, 2004
- Asman Nasir, Studi Kelayakan Bisnis .Indramayu : CV. Adanu Abimata, 2020
- Badrudin, Dasar-dasar Manajemen. Bandung: Alfabeta, 2014
- BKKBN,[www.bkkbn-jatim.go.id](http://www.bkkbn-jatim.go.id), *Tentang Indikator dan Kriteria Keluarga*, diunduh pada 14 januari 2021
- Cristina Ariadne Sekar Sari, Teknik Mengelola Produk Dan Merek Konsep Aplikasi Pada Fast Moving Consumer Goods .Jakarta: PT Gramedia, 2017
- Diana Putri, I Ketut Suwena, Ni Made Sofia Wijaya, “Peran Dan Pengembangan Industri Kreatif Dalam Mendukung Pariwisata Di Desa Mas Dan Desa Peliatan, Ubud”, Jurnal Analisis Pariwisata, 17. 2017
- Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, Pengantar Manajemen. Jakarta: Kencana, 2010
- Farid, Kewirausahaan Syariah .Jakarta : Penerbit Kencana Group, 2017
- Gunawan Akbar,dkk,Jurnal Teknik Industri, Pemetaan Potensi Industri Kreatif Unggulan untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi. Vol. 3 No. 1b Oktober 2017
- Hamdan, ide dan peluang entrepreneur era digital. Depok : PT Rekacipta, 2023
- Hasanuddin, Technopreneurship. Jambi : PT Sonpedia, 2023
- Heryenzuz dan Nora Pitri Nainggolan, Cosmas Eko Suharyanto,Manajemen Strategis .Jakarta: Mafy Media Literasi, 2023
- ilyas Arifai, Buku Ajar Manajemen Strategis .Jambi : PT Sonpedia, 2023
- Ilyas Yasnimar, Manajemen Strategik .Implementasi Strategi Dalam Organisasi Dan Bisnis. Yogyakarta : Selat Media Patners, 2022
- Kasmir, Kewirausahaan. Jakarta: PT Rajagrapindo Persada, Rajawali Pers, 2012

Kusmayadi Dedi, Nisa Noor Wahid. "Strategi Pengembangan Usaha Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Dalam Mempertahankan Keberlanjutan Usaha Pada Home Industry di Desa Kertayasa Pangandaran." *Jurnal Pasca Dharma Pengabdian Masyarakat* No. 4.2. 2023

Lasiyana Mayasurru, Ekonomi Dan Bisnis .Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022

Lexy. J Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif .Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014

Maryam Siti, Ilmu Kesejahteraan Keluarga .Aceh: Syiah Kuala University Press, 2022

Maryato, Y. Sri Susilo, Tulisan dari masalah usaha kecil sampai masalah ekonomi makro. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 1996

Muniarty Puji, Perancangan Dan Pengembangan Produk. Padang : Penerbit PT Global Eksekutif Teknologi, 2023

Ramli Muh dan Hardianti, Pengantar Ekonomi Dan Bisnis. Sumatera Barat: Cv. Azka Pustaka, 2014

Samsudin Harun, Kajian Sosial Menuju Kemiskinan Satu Digit. Banyuasin : Penerbit Bappeda Litbang, 2019

Satori Djam'an dan Aan Komariah, Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta, 2014

Sentot Imam Wahjono, Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis. Jakarta: Indeks, 2008

Slameto. 2003. Teori Belajar dan Faktor-faktor yang mempengaruhi. Salatiga:PT. Rineka Cipta.

Subagyo Ahmad, Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi. Jakarta: PT Gramedia, 2008

Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif .Bandung: Alfabeta, 2018

Sujarweni V. Wiratna, Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi. Yogyakarta: Pustakabarupress, 2015

Tambunan Tulus, Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting. Jakarta : Salemba Empat, 2002

Tambunan Tulus. UMKM di Indonesia. Jakarta : Ghalia Indonesia Anggota IKAPI, 2009

Wicaksono Widhi, Manajemen Pemasaran. Surabaya : Cipta Media Nusantara, 2023

Widayati Tri, Perekonomian Indonesia. Perkembangan & Transformasi Perekonomian Indonesia Abad 21 Terkini. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2023

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-0153/ln.28.1/J/TL.00/10/2025  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Muhammad Mujib Baidhowi (Pembimbing 1)  
Muhammad Mujib Baidhowi (Pembimbing 2)  
di-  
Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **JUMBO FERI FERNANDO**  
NPM : **2103011047**  
Semester : **8 (Delapan)**  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**  
Jurusan : **Ekonomi Syari'ah**  
Judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN ( STUDI KOMPARASI HOME INDUSTRI BAKPIA)**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 02 Oktober 2025  
Ketua Jurusan,



**Muhammad Mujib Baidhowi**  
NIP 199103112021005

## OUTLINE

### STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Kedai Bakpia)

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**HALAMAN ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBERAHAN**

**HALAMAN KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar belakang masalah
- B. Rumusan masalah penelitian
- C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Strategi Pengembangan
  - 1. Pengertian Strategi
  - 2. Jenis-jenis Strategi Pengembangan
- B. Home Industri
  - 1. Pengertian Home Industri
  - 2. Macam-macam Home Industri
- C. Perekonomian Keluarga
  - 1. Pengertian Ekonomi Keluarga
  - 2. Macam-macam Ekonomi Keluarga
  - 3. Faktor-faktor Peningkatan Perekonomian Keluarga
  - 4. Indikator Peningkatan Perekonomian Keluarga

### **BAB III METODE PENELITIAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisis Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum Desa Tanggulangin
- B. Gambaran Umum Home Industri Bakpia
- C. Strategi Pengembangan Home Industri kedai Bakpia Oma Dian Dan Bakpia Rizky Jaya Di Desa Tanggulangin
- D. Analisis Strategi Pengembangan Home Industri Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Desa Tanggulangin (Studi Komparasi Home Industri Kedai Bakpia)

### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Dosen pembimbing

  
Muhammad Mujib Baidhowi, M.E  
NIP. 199103112020121005

Metro, 02 Oktober 2025  
Mahasiswa Ybs

  
Jumbo Feri Fernando  
NPM. 2103011047

## **ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)**

### **STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN**

**(Studi Komparasi Home Industri Kedai Bakpia)**

#### **A. Wawancara**

1. Wawancara Kepada Pemilik Home Industri Kedai bakpia Oma Dian dan Bakpia Rizky Jaya di Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah
  - a. Sejak tahun berapa usaha bakpia ini berdiri?
  - b. Berapa modal awal yang digunakan untuk mendirikan usaha bakpia ini?
  - c. Jenis bakpia apa saja yang di produksi pada usaha bakpia ini?
  - d. Berapa jumlah karyawan yang bekerja pada usaha bakpia ini?
  - e. Apa strategi yang diterapkan home industri dalam pengembangan usaha?
  - f. Apakah strategi pengembangan yang anda gunakan dapat meningkatkan perekonomian keluarga anda?
  - g. Berapa omset penjualan yang didapatkan setiap harinya?
  - h. Berapa omset penjualan yang didapatkan setiap bulannya?
  - i. Bagaimana kebijakan anda dalam menetapkan upah para karyawan?
2. Wawancara Kepada karyawan Home Industri Kedai bakpia Oma Dian dan Bakpia Rizky Jaya di Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah
  - a. Sejak tahun berapa bekerja di home industri?
  - b. Sebelum bekerja di home industri apakah pernah bekerja di tempat lain?
  - c. Dalam sehari waktu bekerja dari jam berapa sampai jam berapa?
  - d. Apa tujuan bekerja di home industri?
  - e. Bagaimana perekonomian keluarga ketika bekerja di home industri bakpia apakah mengalami peningkatan?
3. Wawancara Kepada Konsumen terhadap Bakpia di Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah
  - a. Sejak kapan (tahun, bulan, dan hari), anda menjadi konsumen pada (bakpia oma dian atau bakpia rizki jaya)?
  - b. Bagaimana pendapat anda tentang (bakpia oma dian atau bakpia rizki jaya)?
  - c. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh (bakpia oma dian atau bakpia rizki jaya)?
4. Wawancara Kepada Aparat Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah
  - a. Bagaimana sejarah desa tanggulangin kecamatan punggur kabupaten lampung tengah?

**B. Dokumentasi**

1. Foto wawancara dengan informan
2. Lokasi home industri bakpia
3. Foto produk bakpia

Dosen pembimbing

Muhammad Mujib Baidhowi, M.E  
NIP. 199103112020121005

Metro, 02 Oktober 2025  
Mahasiswa Ybs

  
Jumbo Feri Fernando  
NPM. 2103011047



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-0207/ln.28/D.1/TL.00/10/2025  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Pemilik Usaha Kedai Bakpia Oma  
Dian  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0208/ln.28/D.1/TL.01/10/2025,  
tanggal 08 Oktober 2025 atas nama saudara:

Nama : **JUMBO FERI FERNANDO**  
NPM : 2103011047  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Kedai Bakpia Oma Dian bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Kedai Bakpia Oma Dian, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (STUDI KOMPARASI HOME INDUSTRI BAKPIA)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 08 Oktober 2025  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Zumaroh S.E.I, M.E.Sy**  
NIP 19790422 200604 2 002



## KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-0207/ln.28/D.1/TL.00/10/2025

Lampiran :-

Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,

Pemilik Usaha Bakpia Rizki Jaya

di-

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0208/ln.28/D.1/TL.01/10/2025, tanggal 08 Oktober 2025 atas nama saudara:

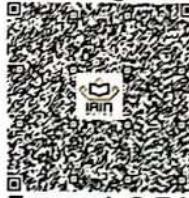
Nama : **JUMBO FERI FERNANDO**  
NPM : 2103011047  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Bakpia Rizki Jaya bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey diBakpia Rizki Jaya, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (STUDI KOMPARASI HOME INDUSTRI BAKPIA)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 08 Oktober 2025  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Zumaroh S.E.I, M.E.Sy**  
NIP 19790422 200604 2 002

# HOME INDUSTRI KEDAI BAKPIA OMA DIAN PUNGGUR LAMPUNG TENGAH

Nomor : - Kepada Yth,  
Lampiran : - Ketua Program Studi Ekonomi  
Perihal : **Surat Balasan Izin Research** Syariah  
Di \_\_\_\_\_ Tempat

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti surat permohonan izin research Mahasiswa UIN Jurai Siwo Lampung di tempat Kedai Bakpia Oma Dian, atas nama dibawah ini:

Nama : **JUMBO FERI FERNANDO**  
NPM : 2103011047  
Semester : 9 (Sembilan)  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM  
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA  
TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia).

Dengan ini kami menyatakan bahwa menerima dan memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melakukan research di tempat kami dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan, atas kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Tanggulangin, 15 Oktober 2025  
Pemilik Kedai Bakpia Oma Dian

Dian Mardiana

## **HOME INDUSTRI BAKPIA RIZKI JAYA** **PUNGGUR LAMPUNG TENGAH**

---

Nomor : - Kepada Yth,  
Lampiran : - Ketua Program Studi Ekonomi  
Perihal : **Surat Balasan Izin Research** Syariah  
Di\_ Tempat

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti surat permohonan izin research Mahasiswa UIN Jurai Siwo Lampung di tempat Bakpia Rizki Jaya, atas nama dibawah ini:

Nama : **JUMBO FERI FERNANDO**  
NPM : 2103011047  
Semester : 9 (Sembilan)  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (Studi Komparasi Home Industri Bakpia).

Dengan ini kami menyatakan bahwa menerima dan memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melakukan research di tempat kami dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan, atas kerjasamanya kami ucapan terimakasih.

Tanggulangin, 15 Oktober 2025  
Pemilik Bakpia Rizki Jaya



Dai Karyadi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

**S U R A T T U G A S**

Nomor: B-0208/ln.28/D.1/TL.01/10/2025

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung, menugaskan kepada saudara:

Nama : **JUMBO FERI FERNANDO**  
NPM : 2103011047  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Untuk : 1. Mengadakan observasi/survei di Kedai Bakpia Oma Dian dan Bakpia Rizki Jaya, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI DESA TANGGULANGIN (STUDI KOMPARASI HOME INDUSTRI BAKPIA)".  
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 08 Oktober 2025



Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Zumaroh S.E.I, M.E.Sy**  
NIP 19790422 200604 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
UNIT PERPUSTAKAAN**

**NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No. 118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112

Telepon (0725) 47297, 42775; Faksimili (0725) 47296;

Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); e-mail: [lainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:lainmetro@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-887/Un.36/S.U.1/OT.01/12/2025**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung menerangkan bahwa :

Nama : JUMBO FERI FERNANDO

NPM : 2103011047

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung  
Tahun Akademik 2025/2026 dengan nomor anggota 2103011047.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas  
administrasi Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metto, 03 Desember 2025  
Kepala Perpustakaan,

Aan Gurroni, S.I.Pust.  
NIP.19920428 201903 1 009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Jumbo Feri Fernando  
NPM : 2103011047  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Home Industri Dalam Meningkatkan Perekonomian keluarga Di Desa Tanggulangin (Studi Komparasi Home Industri Bakpia)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 15%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 05 Desember 2025  
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



**Muhammad Mujib Baidhowi, M.E.**  
NIP. 199103112020121005

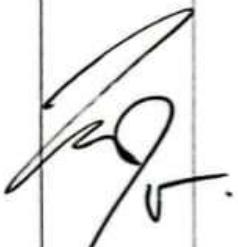


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

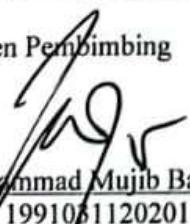
Jl. KI Haja Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Tlp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website : [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail : [lain@mstrouniv.ac.id](mailto:lain@mstrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

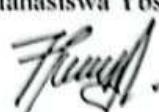
Nama : Jumbo Feri Fernando      Prodi/Fakultas : ESy / FEBI  
NPM : 2103011047      Semester / TA : IX/ 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	02 Oktober 25	APD Outline	

Dosen Pembimbing

  
Muhammad Mujib Baidhowi, M.E  
NIP. 199103112020121005

Mahasiswa Ybs,

  
Jumbo Feri Fernando  
NPM. 2103011047



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. KI Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Tlp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website : [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail : [fain@metrouniv.ac.id](mailto:fain@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

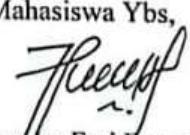
Nama : Jumbo Feri Fernando Prodi/Fakultas : ESy / FEBI  
NPM : 2103011047 Semester / TA : IX / 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 27/11/2025	<p>- Perbaiki penulisan yang masih typo ,</p> <p>- Perkuat narasi dalam pembahasan.</p> <p>- Rapihkan kombau dalam penulisan.</p> <p>- Sesuaikan teori dg pembahasan.</p>	

Dosen Pembimbing

  
Muhammad Mujib Baidhowi, M.E  
NIP. 199103112020121005

Mahasiswa Ybs,

  
Jumbo Feri Fernando  
NPM. 2103011047



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

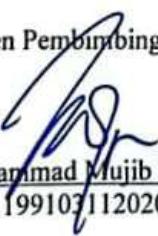
Jl. KI Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Tlp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website : [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail : [iain@metrouniv.ac.id](mailto:iain@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

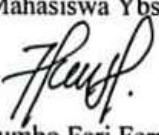
Nama : Jumbo Feri Fernando Prodi/Fakultas : ESy / FEBI  
NPM : 2103011047 Semester / TA : IX/ 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		<i>Ace Munandar</i> <i>9/12/2025</i>	<i>JF</i>

Dosen Pembimbing

  
Muhammad Mujib Baidhowi, M.E  
NIP. 199103112020121005

Mahasiswa Ybs,

  
Jumbo Feri Fernando  
NPM. 2103011047

## DOKUMENTASI PENELITIAN



**Wawancara Kepada Pemilik Home Industri Kedai Bakpia Oma Dian**



**Wawancara Kepada Pemilik Home Industri Bakpia Rizky Jaya**



**Wawancara Kepada karyawan kedai Bakpia Oma Dian**



**Wawancara Kepada karyawan Home Industri Bakpia Rizky Jaya**



Proses Open/Panggang Produk Bakpia



Proses Cetak Produk Bakpia



Wawancara Kepada Aparat Desa Tanggalangin



**Varian rasa Produk Bakpia**



**Kemasan Dengan Merek/Brand kedai Bakpia Oma Dian**



**Kemasan Dengan Merek/Brand Bakpia Rizky Jaya**



**Konsumen kedai Bakpia Oma Dian**



**Konsumen Bakpia Rizky Jaya**

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Jumbo Feri Fernando lahir pada tanggal 27 Januari 2001 di Desa Payung Rejo Kecamatan Pubian Kabupaten Lampung Tengah Provinsi Lampung. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari Pasangan Bapak Mustofa Dan Ibu Jumronah. Saya memiliki adik yang bernama Rafy Ahmad Fadillah Dan Gibran Ahmad Alfarid. Penulis bertempat tinggal di Desa Payung Rejo Kecamatan Pubian Kabupaten Lampung Tengah Provinsi Lampung.

Peneliti menempuh Pendidikan formal pertama di TK PGRI Payung Rejo selama dua tahun,. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang sekolah dasar di SD Negeri Payung Rejo pada tahun 2008 hingga tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikan tingkat menengah pertama ke Smp Negri 02 Pubian pada tahun 2013 hingga tahun 2016, dan menempuh pendidikan di SMK Darul A'mal Metro Lampung jurusan teknik komputer dan jaringan(TKJ) pada tahun 2016 dan lulus pada tahun 2019. Saat ini penulis tengah menempuh pendidikan Strata 1 (S1) di Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung jurusan Ekonomi Syari'ah dengan masuk melalui jalur UM-PTKIN 2021.