

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK
KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN
KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA
GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR**

Oleh :

**EVITA SARI
NPM.2003011037**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M**

**STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK
KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN
KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA
GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

EVITA SARI
NPM.2003011037

Pembimbing : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M**

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : **Pengajuan untuk di Munaqosyakan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro

Di
Tempat

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

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

Nama : EVITA SARI
NPM : 2003011037
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Metro, 20 Maret 2024
Pembimbing,



Liana Dewi Susanti, M.E.,Sy
NIDN. 2022128801

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK
KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN
KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG
TERANG LAMPUNG TIMUR

Nama : EVITA SARI

NPM : 2003011037

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 20 Maret 2024
Pembimbing,



Liana Dewi Susanti, M.E.,Sy
NIDN. 2022128801



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

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iaimetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-1457 / In. 28.3 / D / PP-009 / 05 / 2024

Skripsi dengan Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR, Disusun Oleh : EVITA SARI, NPM.2003011037, Jurusan Ekonomi Syariah (ESy) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada hari/tanggal : Senin/ 06 Mei 2024.

TIM PENGUJI

- | | | |
|-------------------|---------------------------------|---------|
| Ketua / Moderator | : Liana Dewi Susanti, M.E.,Sy | (.....) |
| Penguji I | : Liberty, S.E., M.A | (.....) |
| Penguji II | : Aulia Ranny Priyatna, M.E.,Sy | (.....) |
| Sekretaris | : Iva Faizah, M.E | (.....) |



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



[Signature]
Dr. Mar Jalil, M.Hum

NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR

Oleh :
EVITA SARI
NPM. 2003011037

Home industri yang berkembang di masyarakat RT 28 desa gunung terang kecamatan bumi agung kabupaten lampung timur yaitu keripik karomah. Ada permasalahan yang dirasakan home industri keripik karomah yaitu keterbatasan modal usaha sehingga sulit untuk mengembangkan usaha karena home industri keripik karomah ini memulai usaha nya dengan modal sendiri.

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 sampel sumber data dilakukan secara purposive sampling merupakan teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder. Dari hasil temuan digambarkan deskriptif dan dianalisis menggunakan cara berfikir induktif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya home industri keripik karomah mampu meningkatkan perekonomian keluarga pengusaha maupun pekerja melalui strategi yang digunakan yaitu Strategi melalui pengembangan usaha dan produknya. Dalam home industri keripik karomah pengusaha dan para pekerja mengalami peningkatan ekonomi keluarga mereka. dari yang sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan tiap hari untuk membantu suami dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Dari pengusaha 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 dari pekerja masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga tingkat II yang merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan, tetapi tidak mampu untuk menabung.

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

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Evita Sari
Npm : 2003011037
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini keseluruhan adalah hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumber dan disebut dalam daftar pustaka.

Metro, 22 Januari 2024
Yang menyatakan,



Evita Sari
NPM.2003011037

MOTTO

اللَّهُ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَن يَشَاءُ وَيَقْدِرُ وَفَرِحُوا بِالْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا
فِي الآخِرَةِ إِلَّا مَتَعٌ ﴿٢٦﴾

Artinya: “Allah melapangkan rezeki bagi siapa yang dia kehendaki dan membatasi (bagi siapa yang dia kehendaki). Mereka bergembira dengan kehidupan dunia, padahal kehidupan dunia hanyalah kesenangan (yang sedikit) dibanding kehidupan akhirat”.(QS. Ar Ra’d: 26)

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti mempersembahkan skripsi ini kepada :

1. Untuk kedua orangtua saya tercinta, Bapak Miskat Dan Ibu Sumarmi yang telah memberikan dukungan, doa, dan semangat luar biasa hingga saya mampu melewati titik ini. Beliau mengorbankan segalanya tanpa kenal lelah agar saya bisa memperoleh gelar sarjana.
2. Untuk kakak saya tersayang Suropto, Nurjanah dan kakak ipar saya Winarti, Yudi Suyoto yang menyemangati dan memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.
3. 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.
4. Untuk para informan yang telah membantu dan memberikan informasi terkait penyusunan skripsi ini.
5. Untuk sahabatku dan seluruh mahasiswa seperjuangan angkatan 2020 terkhusus jurusan Ekonomi Syariah kelas B.
6. Almamater tercinta IAIN Metro Lampung.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Aihamdulillah Rabbil'Alamin, Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat, karunia serta hidayah-Nya sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini. Penelitian skripsi ini adalah salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan untuk memperoleh gelar Strata Satu (S1) jurusan Ekonomi Syariah IAIN Metro.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, peneliti memperoleh banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti ucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan serta bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Ucapan terimakasih penulis tunjukan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag., PIAselaku Rektor IAIN Metro,
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M. Hum. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Ibu Aulia Ranny Priyatna M.E.Sy. selaku Pembimbing Akademik,
5. Ibu Liana Dewi Susanti, M.E.Sy yang telah mengarahkan selama bimbingan,
6. Siti Masfufah selaku pemilik usaha yang telah memperkenankan peneliti untuk mengadakan penelitian.
7. kedua orangtua saya yang telah mendoakan dan mendukung saya untuk menyelesaikan proses pendidikan.

Demikian skripsi ini disusun, Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran guna menyempurnakan segala kekurangan dalam penyusunan skripsi ini semoga bermanfaat bagi peneliti dan pembaca.

Wassalamualikum, Wr.Wb

Metro, 22 Januari 2024
Peneliti,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Evita Sari', enclosed in a light gray rectangular box.

Evita Sari
NPM. 2003011037

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan.....	7

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan	10
1. Pengertian Strategi Pengembangan.....	10
2. Jenis Jenis Strategi Pengembangan.....	11
B. Home Industri	19
1. Pengertian Home Industri	19
2. Jenis Jenis Home Industri	22
3. Manfaat Dan Fungsi Home Industri.....	26

C. Perekonomian Keluarga	28
1. Pengertian Ekonomi Keluarga	28
2. Peningkatan Perekonomian Keluarga	33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	37
B. Sumber Data.....	38
C. Teknik Pengumpulan Data.....	39
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	42
E. Teknik Analisis Data.....	43

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Home Industri Keripik Karomah.....	46
1. Sejarah Home Industri Keripik Karomah	46
2. Visi Dan Misi Home Industri Keripik Karomah.....	48
B. Strategi Pengembangan Home Industri Keripik Karomah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Pengusaha Dan Pekerja Di Desa Gunung Terang Lampung Timur	49
C. Analisis Strategi Pengembangan Home Industri Keripik Karomah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Pengusaha Dan Pekerja Di Desa Gunung Terang Lampung Timur	60

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Saran	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 Penelitian Relevan	7
2. Tabel 4.1 Tenaga Kerja Home Industri Keripik Karomah	48
3. Tabel 4.2 Jenis Produk Home Industri Keripik Karomah	50
4. Tabel 4.3 Peningkatan Ekonomi Keluarga Pengusaha Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri Keripik Karomah	56
5. Tabel 4.4 Peningkatan Ekonomi Keluarga Pekerja Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri Keripik Karomah	58
6. Tabel 4.5 Peningkatan Ekonomi Keluarga Pekerja Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri	59

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 4. 1 Kemasan Menggunakan Plastik	51
2. Gambar 4. 2 Menciptakan Merek	52
3. Gambar 4. 3 Label Halal	52

DAFTAR LAMPIRAN

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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Strategi sangat diperlukan dalam pengembangan home industri. Strategi memiliki arti suatu program yang dijadikan sebagai alat untuk dapat mencapai tujuan dari organisasi, serta dapat mengimplementasi misi suatu perusahaan. Keberadaan home industri tentunya memberikan pengaruh dan membawa perubahan terhadap kondisi sosial ekonomi masyarakat setempat, baik yang berskala besar, sedang maupun kecil. Dengan adanya industri disuatu daerah dapat membantu menaikkan perekonomian. Adapun beberapa manfaat dan keutamaan nyata yang dapat di peroleh di pertumbuhan home industri secara khusus untuk tingkat kesejahteraan masyarakat adalah sebagai berikut :

pembukaan lapangan kerja baru, pembentuk dan penguat jaringan sosial budaya dan ekonomi lokal, dan pendorong percepatan siklus finansial. Kriteria home industri dalam Undang Undang Nomor 9 Tahun 1995 yaitu home industri termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga, Proses produksi dilakukan di samping atau didalam rumah dari pemilik usaha Dan mereka tidak mempunyai tempat khusus.¹

Pendirian home industri dapat meningkatkan perekonomian keluarga. Adapun landasan ayat mencari rezeki terdapat dalam QS Al Isra : 30 tentang kerja keras dalam hal ini tekun mencari rezeki Allah berfirman:

¹ Icuk Rangga Bawono dan Erwin Setyadi, *Optimalisasi Potensi Desa di Indonesia*(Jakarta: PT Grasindo, 2019), 18 – 20.

إِنَّ رَبَّكَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَن يَشَاءُ وَيَقْدِرُ إِنَّهُ كَانَ بِعِبَادِهِ خَبِيرًا بَصِيرًا ﴿٣٠﴾

Artinya: "Sesungguhnya Tuhanmu melapangkan rezeki kepada siapa yang Dia kehendaki dan menyempitkannya; sesungguhnya Dia Maha Mengetahui lagi Maha Melihat akan hamba-hamba-Nya."² (QS Al-Isra: 30)

Home industri merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya di tujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha. Peningkatan ekonomi dapat dilakukan dengan cara pengembangan usaha usaha kecil yang ada di masyarakat.³ Salah satunya adalah home industri keripik karomah atau orang orang juga sering menyebutnya industri rumahan. Yang pada intinya adanya usaha home industri dapat mengurangi kapasitas pengangguran di desa gunung terang.

Home industri yang berkembang di masyarakat RT 28 desa gunung terang kecamatan bumi agung kabupaten lampung timur yaitu keripik karomah. Home industri keripik karomah merupakan suatu usaha produksi sendiri yang dikerjakan di rumah yang mengarah pada produksi cemilan. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian ini karena tempat penelitian ini terdapat fonemena dan tempat penelitian milik tetangga yang terletak pada desa gunung terang lampung timur.

Peneliti melakukan wawancara dengan mewawancarai ibu siti masfufah sebagai pemilik usaha mengatakan bahwa "usaha saya didirikan pada tahun

² Al Quran dan Terjemahannya. (2016). Jakarta : Kementrian Agama RI

³ Putri Eka Wardani dan Siti Yuniariyah, *Sistem Sosial, Solidaritas, Dan Pemberdayaan Masyarakat* (Jakarta:Guepedia, 2021), 16

2019 satu tahun saya mengelola usaha ini kemudian tahun 2020 saya memperkerjakan orang yang berasal dari desa gunung terang.”⁴

Berdasarkan wawancara diatas beliau berkata home industri keripik karomah didirikan pada tahun 2019. Satu tahun memulai usaha ini dikelola sendiri kemudian pada tahun selanjutnya yaitu 2020 home industri memperkerjakan orang yang berasal dari desa gunung terang.⁵

Melakukan wawancara lebih lanjut ibu siti masfufah mengatakan“saya konsisten memproduksi jenis keripik seperti keripik pisang, keripik tempe, pisang sale, dan keripik ubi jalar ungu.Untuk bahan bahan yang digunakan saya membeli kepada pedagang.Dalam penjualan menghasilkan produksi 200 bungkus yang terjual 170 bungkus dari 9 warung dengan harga jual Rp 5.000 perbungkus.”⁶

Berdasarkan wawancara diatas beliau berkata jenis keripik yang di produksi yaitu keripik pisang yang terbuat dari pisang kepok dengan varian rasa manis, gurih dan balado. Selain itu juga home industri karomah memproduksi keripik tempe. Selain keripik tempe dan keripik pisang home industri karomah juga memproduksi pisang sale yang merupakan makanan kering yang terbuat dari pisang awak yang sudah matang. Selain itu juga ada keripik ubi jalar ungu yang terbuat dari ubi jalar ungu.Untuk bahan bahan yang digunakan home industri yaitu membeli bahan tersebut kepada pedagang. Dalam penjualan home industri keripik karomah menghasilkan

⁴ *Wawancara*, Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 12 November 2023 Pukul 09.00 WIB

⁵ *Ibid*

⁶ *Ibid*

200bungkus yang terjual 170bungkus dijual dengan harga Rp 5.000 perbungkus dengan penjualannya dititipkan diwarung warung dan terdapat 9 warung.⁷

Melakukan wawancara lebih lanjut, ibu siti masfufah mengatakan “saya memiliki 2 pekerja yang berasal dari desa gunung terang ini yang bekerja dari jam 8 pagi sampai jam 4 sore dengan bayaran perhari Rp 50.000”.⁸

Dari hasil wawancara diatas home industrikaromah memiliki dua karyawan yang berasal dari desa gunung terang yaitu ibu tumisah dengan ibu parti sebelum bekerja di home industri keripik karomah mereka hanya ibu rumah tangga. Dengan berkerja di home industri keripik karomah dapat meningkatkan perekonomian keluarga mereka. Para pekerja mempunyai tugasnya masing masing yaitu ibu tumisah khusus dalam pengupasan dan packing keripik.Ibu parti khusus dalam penggorengan.Untuk sistem pembayarannya, pekerja di bayar harian dengan bayaran Rp 50.000 perhari. Bekerja dari jam 8 pagi sampe jam 4 sore.⁹

Melakukan wawancara lebih lanjut, ibu siti masfufah mengatakan “modal yang saya gunakan yaitu modal sendiri Rp 430.000dengan total pendapatan Rp 850.000 kemudian dikurangi modal dan untuk membayar pekerja Rp 530.000 jadi pendapatan bersih harian Rp 320.000dan modal tidak meminjam pada pihak lain, karena saya tidak ingin memiliki hutang kepada bank atau tempat pinjaman lainnya”.

⁷ *Ibid*

⁸ *Ibid*

⁹ *Ibid*

Dari wawancara diatas dapat dilihat bahwa keterbatasan modal usaha menjadi kendala dalam pengembangan usahanya. Home industrikeripik karomah tidak ingin menerima pinjaman dari pihak lain dan tidak ingin adanya hutang. Sehingga ibu siti masfufah membangun usaha ini dengan modal sendiri.Hal ini memicu masalah dengan modal yang terbatas maka usaha tersebut sulit untuk berkembang.¹⁰

Dari berbagai wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kendala dalam home industri keripik karomah yaituketerbatasan modal usaha dalam pengembangan usahanya. Sehingga saya tertarik untuk meneliti apastrategi pengembangan home industri keripik karomah dalam meningkatkan perekonomian keluarga pekerja.

Memperhatikan kasus dan agar penelitian ini lebih terfokus lagi, maka penulis tertarik untuk meneliti dan mengkaji lebih lanjut dalam sebuah penelitian yang berjudul **“strategi pengembangan home industri keripik karomah dalam meningkatkan perekonomian keluarga pengusaha dan pekerjadi desa gunung teranglampung timur“** .

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan dari uraian latar belakang dan pemilihan judul penelitian di atas, maka dapat diidentifikasi masalah diantaranya :

Apastrategi pengembangan home industri keripik karomah dalam meningkatkan perekonomian keluarga pengusaha danpekerja di desa gunung terang lampung timur?

¹⁰ *Ibid*

C. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka tujuan penelitian ini untuk :

Mengetahui strategi pengembangan home industri keripik karomah dalam meningkatkan perekonomian keluarga pengusaha dan pekerja di desa gunung terang lampung timur

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan kontribusi teoritis dan praktis sebagai berikut :

a. Manfaat Teoritis

1) Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai pentingnya strategi pengembangan home industri dalam meningkatkan perekonomian keluarga.

2) Bagi akademisi

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan dalam penelitian dan sebagai sumber informasi bagi penelitian selanjutnya, serta dapat memberikan kontribusi dalam menambah wawasan keilmuan kepada civitas akademik dalam bidang ekonomi syariah.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Konsumen

Penelitian ini diharapkan dapat berperan dalam membantu produsen untuk semakin dikenal dan akhirnya memiliki banyak permintaan. Dengan meningkatkannya permintaan produk, maka para pelaku usaha memiliki peluang lebih untuk mengembangkan usahanya.

2) Bagi Produsen

Hasil kajian ini diharapkan dapat menjadi bahan refleksi dan evaluasi bagi pengembangan usaha yang lebih baik untuk meningkatkan kemaslahatan pengusaha dan pekerja.

D. Penelitian Relevan

Penelitian terkait adalah penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan berkaitan dengan subjek yang diteliti, yang berguna untuk menghindari penelitian berulang pada subjek yang sama. Berikut 2 penelitian terkait, sebagai berikut :

Tabel 1.1
Penelitian Relevan

No	Penulis, Tahun, Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	(Kukuh Andika Pratama, Titin Agustin Ningseh, Beid Fitrianova Andriani, 2023), "Strategi pengembangan home industri kerupuk dalam meningkatkan	Berdasarkan hasil kesimpulan menjelaskan mengenai home industri kerupuk 44 adalah yang bergerak pada bidang pangan yang bertujuan memproduksi dan memasarkan untuk	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu Tertelak pada permasalahan yaitu kenaikan bahan baku yang berpengaruh pada pengembangan usaha dan

No	Penulis, Tahun, Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
	pendapatan keluarga” ¹¹	meningkatkan perekonomian keluarga.	persaingan usaha berpengaruh pada home industri yang sulit untuk berkembang
2	(Suci Dwi Cahyani, Nurul Imamah, Susi Tri Wahyuni, 2021), “Strategi pengembangan pengolahan susu sari kedelai di desa modopuro kecamatan Mojosari kabupaten Mojokerto.” ¹²	Berdasarkan hasil penelitian membahas tentang strategi pengembangan pengolahan susu sari kedelai dalam menghadapi pesaing dan meningkatkan pendapatan keluarga.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada permasalahan tidak mengelola dalam jumlah banyak sehingga berpengaruh dalam pengembangan usaha.
3.	(Elyana Wahyu Saputri, 2021), “Studi pengembangan usaha home industri pengolahan pisang dan singkong pada usaha keluarga muda mandiri (studi desa balekencono kecamatan Batanghari)” ¹³	Berdasarkan hasil penelitian bahwa pengembangan usaha keluarga muda mandiri belum bisa dikatakan berkembang dengan baik.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada permasalahan yaitu fenomena alam yang dirasakan. Disaat bahan pokok tidak ada sama sekali maka tidak bisa menjual produknya ke konsumen.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah terletak pada permasalahan yaitu kenaikan bahan baku yang berpengaruh pada pengembangan usaha, persaingan usaha berpengaruh pada home industri yang sulit untuk berkembang dan tidak mengelola dalam jumlah banyak sehingga

¹¹Kukuh Andika Pratama, Titin Agustin Ningseh, Beid Fitrianova Andriani, “Strategi Pengembangan Home Industri Kerupuk Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga” Jurnal Abdi Dharma No. 3 (2023) : 103.

¹²Suci Dwi Cahyani, Nurul Imamah, Susi Tri Wahyuni, “Strategi Pengembangan Pengolahan Susu Sari Kedelai di Desa Modopuro Kecamatan Mojosari Kabupaten Mojokerto” Journal Febubhara No. 1 (2021) : 114.

¹³Elyana Wahyu Saputri, “Studi pengembangan usaha home industri pengolahan pisang dan singkong pada usaha keluarga muda mandiri (studi desa balekencono kecamatan Batanghari)”. (Skripsi) fakultas ekonomi dan bisnis islam Institut Agama Islam Negeri Metro, (2021).

berpengaruh dalam pengembangan usaha, dan fenomena alam yang dirasakan. Hanya saja disaat bahan pokok tidak ada sama sekali maka tidak bisa menjual produknya ke konsumen.

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 diartikan sebagai suatu rencana kedepan, bersifat antisipatif, sedangkan dalam pendekatan yang baru, strategi lebih diartikan sebagai suatu pola atau bersifat selektif.¹

Jadi dapat disimpulkan secara singkat bahwa strategi adalah rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan lingkungan.²

¹ Ahmad, *Manajemen Strategis* (Makassar: Nas Media Pustaka, 2020), 2

² 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 di capai oleh organisasi dalam jangka panjang. Tujuan ini harus terkait langsung dengan visi dan misi organisasi.³

Sedangkan Strategi pengembangan merupakan rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk mencapai tujuannya 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.⁴

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 mencakup keputusan berkaitan dengan strategis dan pelaksanaan kesempatan pengembangan usaha tersebut.

³ Arifai Ilyas, *Buku Ajar Manajemen Strategis* (Jambi : PT Sonpedia, 2023), 94

⁴ 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.⁵

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*).⁶Keuntungan 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 pengembangan 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 inovasi produk

⁵ Nasir Asman, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Indramayu : CV. Adanu Abimata, 2020), 92

⁶ Ahmad Subagyo, *Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi* (Jakarta: PT Gramedia, 2008), 29

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.⁷

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.⁸

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 kuat

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

⁸ Farid, *Kewirausahaan Syariah* (Jakarta : Penerbit Kencana Group, 2017), 290

dengan pemasok sangat penting bagi setiap usaha untuk mencapai kesuksesan.⁹

- 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.¹⁰

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.¹¹. dalam melakukan pengembangan usaha secara horizontal perlu dipertimbangkan adanya persaingan yang lebih ketat dalam pasar yang sama,

⁹ Hamdan, *ide dan peluang entrepreneur era digital*, (Depok : PT Rekacipta, 2023), 31

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

¹¹ 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 :

1) Pengembangan Usaha berdasarkan Sistem Penjualan

Strategi pengembangan usaha berdasarkan sistem penjualan dapat dilakukan dengan cara :

- a) Memperluas sistem penyaluran penjualannya
- b) Memperluas jaringan penjualan dengan menjalin relasi dengan pihak lain
- c) Memperluas target penjualan dengan melakukan akuisisi dan merger usaha yang berada dalam satu industri.¹²

2) Perluasan Usaha

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

¹² Nasir Asman, *Studi Kelayakan Bisnis* (Indramayu : CV. Adanu Abimata, 2020), 94

posisi produk / jasa di pasar relative labil. Strategi ini di lakukan apabila

- a) Perusahaan melayani masyarakat dengan menambah produk atau memperluas pasar atau memperluas fungsi dalam definisi bisnisnya.
- b) Perusahaan memfokuskan keputusan strategisnya pada peningkatan skala usaha dalam definisi bisnisnya yang sekarang.¹³

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

3) 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.¹⁴

Tujuan dari pengembangan produk yang dilakukan oleh organisasi yaitu :

- a) Untuk tetap bersaing dengan produk lain, khususnya dengan menawarkan produk yang dapat memberikan konsumen rasa nyaman dan

¹³ Umi Arifah, *Manajemen Strategi* (Jepara: UNISNU Press, 2022), 95

¹⁴ Puji Muniarty, *Perancangan Dan Pengembangan Produk* (Padang : Penerbit PT Global Eksekutif Teknologi, 2023), 5

- b) dengan menawarkan produk baru kepada konsumen, secara tidak langsung organisasi menunjukkan kedudukannya terus berinovasi sehingga dapat menarik investor.¹⁵

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 bervariasi kepada konsumen memiliki berbagai tujuan. Varian produk dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen. Dilihat dari sudut pandang lain, variasi produk juga dapat mengatasi kejenuhan konsumen terhadap suatu produk. Dalam hal ini, produsen bervariasi produk sehingga konsumen merasa memiliki banyak pilihan dan tidak merasakan kejenuhan. Dapat disimpulkan bahwa varian produk memiliki peranan untuk meningkatkan dan memperluas pangsa pasar suatu produk.¹⁶

- 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

¹⁵*Ibid.*, 61

¹⁶Widhi Wicaksono, Manajemen Pemasaran, (Surabaya : Cipta Media Nusantara, 2023), 7

kita perlu mengetahui apa yang di maksud dengan produk baru, karena setiap orang mungkin memiliki pemahan 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.¹⁷Strategi ini dilakukan apabila produk yang dijual telah berada dalam fase stagnasi / 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

¹⁷ Cristina Ariadne Sekar Sari, *Teknik Mengelola Produk Dan Merek Konsep Aplikasi Pada Fast Moving Consumer Goods* (Jakarta: PT Gramedia, 2017), 46 - 47

yang dapat diidentifikasi 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.¹⁸ Strategi memperkuat branding di pasar dilakukan dengan menonjolkan value (nilai) bisnis dengan menciptakan produk yang berkualitas.

B. Home Industri

1. Pengertian Home Industri / Industri Rumahan

Home industri adalah suatu unit usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Home berarti rumah, tempat tinggal ataupun kampong halaman. Sedangkan industri, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. Singkatnya, home industri adalah rumah usaha industri produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan dirumah. Pengertian lain, industri rumah tangga merupakan usaha yang tidak berbentuk badan hukum dan dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang anggota

¹⁸ Resanti Lestari, *The Art Of Branding* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2021), 5 - 6

rumah tangga yang mempunyai tenaga kerja sebanyak empat orang atau kurang, dengan kegiatan mengubah bahan dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi atau dari yang kurang nilainya menjadi yang lebih tinggi nilainya dengan tujuan untuk dijual atau ditukar dengan barang lain dan ada satu orang anggota keluarga yang menanggung resiko. Home industri juga dapat berarti industri rumah tangga karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga. Pada umumnya memusatkan kegiatan di sebuah rumah keluarga tertentu dan para karyawannya berdomisili di tempat yang tidak jauh dari rumah produksi tersebut.¹⁹

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

1. 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.
2. Kegiatan home industri menggunakan bahan baku dari sumber sumber di lingkungan terdekat yang menyebabkan biaya produksi dapat ditekan rendah.

¹⁹ UKM – F Dycres, *Kompilasi Karya Ilmiah* (Jawa Tengah: PT Nasyab Expanding Management, 2020), 127-128

3. Dengan tingkat pendapatan masyarakat yang relatif rendah serta harga produk home industri yang murah akan memberikan agar tetap bisa bertahan.²⁰

Home industri mempunyai dampak positif bagi masyarakat. Beberapa dampak positif berdirinya home industri adalah sebagai berikut:

1. Home industri menyediakan lapangan kerja. Industri rumahan memiliki peran yang besar dalam penyerapan tenaga kerja. Jumlah tenaga kerja yang dapat diserap oleh home industri relative besar.
2. Home industri mendukung tumbuh kembangnya usaha usaha kecil yang baru karena modal yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha tidak banyak. Berbeda dengan pendirian pabrik. Golongan bawah masih mampu bersaing dengan pengusaha industri rumahan lainnya.
3. Sumber bahan yang diolah oleh pengusaha home industri berasal dari lingkungan tempat tinggal. Pemanfaatan sumber daya alam yang ada dilingkungan secara maksimal. Bahan bahan yang bisa diubah bentuknya sehingga memiliki nilai jual ekonomis yang lebih tinggi diolah secara sederhana dan dipasarkan di wilayah sekitar tempat produksi barang.
4. Home industri masih bisa berkembang ke arah industri besar. Industri kecil juga berpotensi untuk mengembangkan sektor lainyang terkait.

²⁰*Ibid.* , 131

Sifat dari industri kecil adalah fleksibel dibandingkan dengan industri besar.²¹

2. Jenis Jenis Home Industri

Jenis-jenis home Industri antara lain :

a. Berdasarkan tempat bahan baku

Berdasarkan bahan bakunya, suatu industri dapat dibedakan dengan industri yang lainnya. Penggolongan industri berdasarkan tempat bahan baku, atau dimana sumber bahan baku (inputs) bisa diperoleh sebagai berikut :

1) Industri Ekstraktif

Industri ekstraktif merupakan industri yang bahan bakunya diambil langsung dari alam sekitar. Alam sekitar adalah lingkungan hidup. Contoh industri jenis ini adalah teknologi pengolahan hasil pertanian dan perkebunan.

2) Industri Nonekstraktif

Berbeda dengan industri ekstraktif, industri jenis nonekstraktif ini merupakan industri yang bahan baku didapat dari tempat lain, selain alam sekitar (lingkungan hidup). Misalnya industri tas yang mengambil bahan baku kulit dari industri kulit.

3) Industri Fasilitatif

Jenis industri yang ini lebih bersifat ramah lingkungan lagi, industri fasilitatif merupakan industri yang produk utamanya

²¹ Anisa Septianingrum, *Revolusi Industri Sebab Dan Dampaknya* (Jakarta : Anak Hebat Indonesia, 2018), 52 - 53

berbentuk jasa yang dijual kepada para konsumennya. Umumnya di Negara Negara yang sudah maju, jenis industri ini lebih berkembang pesat dari pada Negara yang sedang berkembang atau keterbelakang. Contoh industri jenis ini adalah bisnis asuransi dan jasa transportasi.²²

b. Golongan industri berdasarkan besar kecil modal

a) Industri padat modal

Industri padat modal merupakan industri yang dibangun dengan modal yang jumlahnya besar untuk kegiatan operasional maupun pembangunannya.

c. Industri berdasarkan sifatnya

1) Industri kimia dasar

Proses industri yang melibatkan bahan kimia contohnya seperti industri semen, obat obatan, kertas, pupuk, dan sebagainya

2) Industri mesin dan logam dasar

Industri jenis ini merupakan industri yang dalam prosesnya selalu melibatkan atau menghasilkan mesin dan logam misalnya industri pesawat terbang, dan kendaraan bermotor.

3) Industri ringan / kecil

Industri berskala kecil yang bisa dilakukan dengan modal dan jumlah tenaga kerja yang kurang dari 10 orang. Contoh seperti

²² Nurhasan dan Yun Hendri Danhas, *Ekologi Industri* (Yogyakarta : Deepublish Publisher, 2021), 130 - 131

industri roti, makanan ringan yang banyak kita temui dalam lingkungan sehari-hari.

4) Aneka industri

Industri jenis ini yang berkembang sesuai kebutuhan pasar. Misalnya industri pakaian, industri makanan dan minuman dan lain lain.²³

d. Industri Berdasarkan Tenaga Kerja

1) Industri Rumah Tangga

Industri rumah tangga merupakan industri yang jumlah karyawan / tenaga kerja berjumlah antara 1 – 4 orang. Lokasi tidak membutuhkan tempat khusus dan luas sebagai produksinya, tetapi bisa dilakukan di rumah rumah. Biasanya yang menjadi tenaga kerja adalah anggota keluarga.

2) Industri kecil

Industri kecil merupakan industri yang jumlah karyawan / tenaga kerja berjumlah antara 5 – 19 orang. Bisa saja berlokasi khusus diluar pemukiman, tetapi jumlah karyawannya tak sama dan lebih dari 20 orang.

3) Industri sedang atau industri menengah

Industri sedang atau industri menengah merupakan industri yang jumlah karyawan / tenaga kerja berjumlah antara 20 – 99

²³ Indang Dewata dan Yun Hendri Danhas, *Toksikologi Lingkungan Konsep Dan Aplikatif* (Depok : PT RajaGrafindo Persada, 2021), 93

orang. Lokasi pabrik harus memang disediakan khusus dan memiliki izin yang ketat.

4) Industri besar

Industri besar merupakan industri yang jumlah karyawan / tenaga kerja berjumlah antara 100 orang atau lebih. Lokasi harus pada zona yang telah ditetapkan dalam RTRW (rencana tata ruang wilayah).²⁴

e. Industri berdasarkan pemilihan lokasi

1) Industri yang berorientasi atau menitikberatkan pada pasar.

Merupakan industri yang didirikan sesuai dengan lokasi potensi target konsumen. Industri jenis ini akan mendekati dimana konsumen potensial berada. Makin dekat ke pasar akan makin menjadi lebih baik.

2) Industri yang berorientasi atau menitikberatkan pada tenaga kerja .

Merupakan industri yang berada pada lokasi dipusat pemukiman penduduk karena biasanya jenis industri tersebut membutuhkan banyak pekerja untuk lebih efektif dan efisien.

3) Industri yang berorientasi atau menitikberatkan bahan baku.

Merupakan jenis industri yang mendekati lokasi dimana bahan baku berada untuk memangkas atau memotong biaya transportasi yang besar.²⁵

²⁴*Ibid.*, 94

²⁵*Ibid*

f. Industri berdasarkan produktivitasnya.

1) Industri primer

Merupakan industri yang barang-barang produksinya bukan hasil olahan langsung atau tanpa diolah terlebih dahulu. Contohnya adalah hasil produksi pertanian, peternakan, dan perkebunan.

2) Industri sekunder

Industri sekunder merupakan industri yang bahan mentah diolah sehingga menghasilkan barang-barang untuk diolah kembali. Misalnya permintaan benang sutera, komponen elektronik, dan sebagainya.

3) Industri tersier

Industri tersier merupakan industri yang produk atau barangnya berupa layanan jasa. Contohnya seperti telekomunikasi, transportasi, perawatan kesehatan, dan sebagainya.²⁶

3. Manfaat Dan Fungsi Home Industri

a. Manfaat Home Industri

Dalam usaha skala kecil, home industri mempunyai manfaat diantaranya sebagai berikut :

1) Home industri sebagai alternatif penghasilan bagi keluarga kegiatan ekonomi rumah tangga ini membantu meningkatkan pendapatan keluarga karena merupakan usaha sampingan yang tidak banyak menyita waktu.

²⁶*Ibid.*, 95

- 2) Home industri berpeluang untuk mengurangi angka kemiskinan kegiatan ekonomi home industri secara tidak langsung membuka lapangan kerja bagi anggota keluarga ataupun tetangga yang berada di sekitar tempat tinggal, oleh karena itu home industri dapat membantu mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan.²⁷

Peran home industri juga memberi manfaat dari segi sosial yang sangat berperan aktif dalam perekonomian. Manfaat tersebut yaitu :

- 1) Home industri dapat menciptakan peluang usaha yang luas namun dengan pembiayaan yang relatif murah.
- 2) Home industri turut mengambil peranan dalam peningkatan dan mobilisasi tabungan domestic
- 3) Home industri mempunyai kedudukan komplementer terhadap industri besar dan sedang.²⁸

b. Fungsi Home Industri

Dalam usaha skala kecil, home industri mempunyai fungsi sebagai berikut :

- 1) Usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian bangsa melalui berbagai keterkaitan usaha seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur dan pemasaran bagi produk produk usaha yang lebih

²⁷ Tri susilowati dan M. Faruk Hidayatulloh, "Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dalam Penentuan Lokasi Home Industri Di Kabupaten Pringsewu", *Jurnal Manajemen Sistem Informasi Dan Teknologi*, No 01 (2019): 6

²⁸ UKM – F Dycres, *Kompilasi Karya Ilmiah UKM – F Dycres 2019* (Jawa Tengah : PT Nasya Expanding Management, 2020), 130

besar. Usaha kecil berfungsi sebagai transformator antar sektor yang mempunyai kaitan kedepan maupun kebelakang.

- 2) Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha kecil sangat fleksibel karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya alam daerah serta meningkatnya sumber daya manusia agar dapat menjadi seorang pebisnis yang tangguh. Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, serta alat pemerataan usaha dan pendapatan, sebab jumlahnya tersebar diwilayah perkotaan maupun pedesaan.²⁹

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 cengkaman 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

²⁹ Anisa Septianingrum, *Revolusi Industri Sebab Dan Dampaknya* (Jakarta: Anak Hebat Indonesia, 2018), 54

terhadap kehidupan dan kesejahteraan anggota keluarga dan lingkungan, hal yang tidak kalah pentingnya terkait dengan perekonomian keluarga adalah kesejahteraan keluarga.³⁰ Kesejahteraan keluarga merupakan setiap anggotanya rukun, serasi dan seimbang sehingga dapat memenuhi kebutuhan kebutuhan keluarga.³¹

Sebelum dikatakan peningkatan perekonomian keluarga adanya kemiskinan. Kemiskinan merupakan sebuah kondisi kekurangan barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhan hidup.³² Beberapa pembagian kemiskinan sebagai berikut :

a. Kemiskinan Absolut

Kemiskinan absolut merupakan kemiskinan yang dialami oleh seseorang atau keluarga yang memiliki penghasilan dibawah garis kemiskinan. Garis kemiskinan adalah tingkat minimum pendapatan yang perlu dipenuhi untuk memperoleh standar hidup yang mencukupi. Pendapatannya tersebut tidak memenuhi kebutuhan pangan, sandang, papan, pendidikan, dan kesehatan. Contoh kemiskinan absolut : keluarga yang kurang mampu.

b. Kemiskinan Subjektif

Kemiskinan subjektif merupakan jenis kemiskinan yang terjadi karena seorang memiliki dasar pemikiran sendiri dengan beranggapan

³⁰ Muh Ramli dan Hardianti, *Pengantar Ekonomi Dan Bisnis* (Sumatera Barat: Cv. Azka Pustaka, 2014), 31-32

³¹ Siti Maryam, *Ilmu Kesejahteraan Keluarga* (Aceh: Syiah Kuala University Press, 2022), 12

³² Harun Samsudin, *Kajian Sosial Menuju Kemiskinan Satu Digit* (Banyuasin : Penerbit Bappeda Litbang, 2019) 1

bahwa kebutuhannya belum terpenuhi secara cukup, walaupun orang tersebut tidak terlalu miskin. Meskipun kebutuhannya terpenuhi masih tetap merasa miskin dan masih kekurangan. Contoh nyata yang terjadi adalah pengemis musiman yang muncul di kota kota besar.³³

c. Kemiskinan Relatif

Jenis kemiskinan ini merupakan bentuk kemiskinan yang terjadi karena pengaruh kebijakan pembangunan yang belum menyentuh semua lapisan masyarakat. Kebijakan tersebut menimbulkan ketimpangan penghasilan dan standar kesejahteraan. Contohnya : banyaknya pengangguran karena lapangan pekerjaan sedikit.

d. Kemiskinan Alamiah

Kemiskinan alamiah merupakan kemiskinan yang terjadi karena alam sekitarnya langka akan sumber daya alam. Hal ini menyebabkan masyarakat setempat memiliki produktivitas yang rendah. Contohnya daerah yang kondisi alamnya tandus dan kering, sehingga kadang masyarakatnya ada yang miskin karena kondisi alam, mereka sudah berusaha dan bekerja keras untuk memenuhi kehidupannya, tetapi tetap saja mengalami kemiskinan.³⁴

e. Kemiskinan Kultural

Kemiskinan kultural merupakan kemiskinan yang terjadi akibat kebiasaan atau sikap masyarakat dengan budaya santai. Masyarakat seperti ini tidak mau bekerja keras untuk memperbaiki taraf hidupnya

³³ *Ibid.*, 16

³⁴ *Ibid.*, 17

seperti masyarakat modern. Mereka hanya berharap kepada atau rezeki yang mendatangnya.

f. Kemiskinan Struktural

Kemiskinan struktural merupakan kemiskinan yang terjadi karena struktur sosial tidak mampu menghubungkan masyarakat dengan sumber daya yang ada. Masyarakat tidak dapat menggunakan sumber daya yang ada sehingga tidak dapat menikmati sumber daya untuk kesejahteraannya. Suku kubu (suku anak dalam) merupakan contoh kategori miskin struktural, karena perubahan dari hutan menjadi kebun tidak mampu menyejahterakan hidup mereka.³⁵

Keluarga dapat dikatakan sejahtera apabila memenuhi kriteria berikut ini :

- 1) Keluarga yang dapat memenuhi kebutuhan anggotanya, baik kebutuhan sandang, pangan, perumahan, sosial maupun agama.
- 2) Keluarga yang mempunyai keseimbangan antara penghasilan keluarga dan jumlah anggota keluarga.
- 3) Keluarga yang dapat memenuhi kebutuhan kesehatan anggota keluarga, kehidupan bersama dengan masyarakat sekitar.³⁶

Tingkat kesejahteraan keluarga dibagi menjadi 5 tahapan kelompok, diantaranya yaitu sebagai berikut :

³⁵ *Ibid.*, 18

³⁶ Ida Bagus Made Agung Dwijatenaya, *Pemberdayaan Petani* (Yogyakarta : Cv Bintang Semesta Media, 2022), 19

a. Keluarga Pra Sejahtera (KPS)

Keluarga Pra Sejahtera merupakan keluarga yang tidak memenuhi indikator kebutuhan dasar keluarga. Seperti kebutuhan spiritual, pangan, sandang, papan, dan kesehatan. Kriteria keluarga pra sejahtera adalah belum dapat memenuhi salah satu atau lebih indikator yang meliputi :

1) Indikator ekonomi

- a) Makan dua kali atau lebih sehari
- b) Bagian terluas lantai rumah bukan dari tanah

2) Indikator Non – ekonomi

- a) Melaksanakan ibadah

b. Keluarga Sejahtera I (KS I)

Keluarga Sejahtera I (KS I) merupakan keluarga yang tidak memenuhi indikator kebutuhan psikologis keluarga. Seperti kebutuhan pendidikan, interaksi dalam keluarga, interaksi dengan lingkungan tempat tinggal dan transportasi.

c. Keluarga Sejahtera II (KS II)

Keluarga Sejahtera II (KS II) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan, tetapi tidak mampu untuk menabung.

d. Tahapan Keluarga Sejahtera III (KS III)

Keluarga Sejahtera III (KS III) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan serta menabung, tetapi belum bisa memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan teratur.

e. Tahapan Keluarga Sejahtera III Plus (KS III Plus)

Keluarga Sejahtera III Plus (KS III Plus) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan, tabungan, dan juga sumbangsih kepada masyarakat dan aktif berperan dalam kegiatan bermasyarakat.³⁷

2. Peningkatan Perekonomian Keluarga

Peningkatan perekonomian keluarga merupakan suatu proses kenaikan kapasitas produktif dalam pendapatan keluarga secara terus menerus.³⁸ 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

³⁷ Emanuel Be Haukilo, *Ketahanan Ekonomi Dan Kesejahteraan Masyarakat* (Jawa Barat: PT Pusat Literasi Dunia, 2023), 72 - 73

³⁸ Mayasurru Lasiyana, *Ekonomi Dan Bisnis* (Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022), 62

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:

- 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.³⁹
- b. Pendapatan, merupakan penerimaan total atau kas yang diperoleh seseorang atau rumah tangga dalam waktu tertentu (biasanya satu tahun)⁴⁰. 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

³⁹ Muh Ramli dan Hardianti, *Pengantar Ekonomi Dan Bisnis* (Sumatera Barat: Cv. Azka Pustaka, 2014), 33

⁴⁰ Tri Widayati, *Perekonomian Indonesia (Perkembangan & Transformasi Perekonomian Indonesia Abad 21 Terkini)* (Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), 44

dan penjualan bersih. Selain pendapatan operasi terdapat pendapatan non operasi merupakan pendapatan yang diperoleh selain dari kegiatan utama perusahaan. Pendapatan ini sering disebut pendapatan lain lain dan untung. Contohnya antara lain pendapatan bunga dan untung penjualan.⁴¹

- 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 mengelola keuangan harus membuat perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan merupakan proses penggunaan alat alat dan sumber daya keuangan untuk memenuhi tujuan keuangan kita.⁴² 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

⁴¹Ayu Ajrina, *Implementasi Manajemen Keuangan Sumber Daya Manusia* (Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022), 64

⁴²Budi Rustandi, *Kewirausahaan Dan Bisnis* (Bali: CV. Intelektual Manifes Media, 2023), 201

diantara pengeluaran dan pendapatan, artinya bahwa pengeluaran tidak boleh lebih dari pendapatan yang diperoleh.⁴³

⁴³ Muh Ramli dan Hardianti, *Pengantar Ekonomi Dan Bisnis* (Sumatera Barat: Cv. Azka Pustaka, 2014), 33

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive sampling merupakan teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan. teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.¹ Penelitian kualitatif ini digunakan karena untuk menjawab pertanyaan penelitian yang menuntut deskripsi hasil yang lebih detail.

Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi. Fenomenologi merupakan sebuah metodologi untuk menggapai kebenaran. Pendekatan fenomenologi ini digunakan karena untuk memahami fenomena yang terjadi secara holistik dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah mengenai

¹ Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat : CV Jejak, 2018), 8

Strategi pengembangan home industri keripik karomah dalam meningkatkan perekonomian keluarga pengusaha dan pekerja di desa gunung terang lampung timur.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan jenis penelitian memiliki tujuan untuk memberikan deskripsi, penjelasan juga validasi mengenai fenomena yang telah diteliti.²

Sifat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Dalam Penelitian ini peneliti mencari dan mengumpulkan informasi serta data yang berkaitan dengan subjek dan objek penelitian yang berisi tentang Strategi pengembangan home industri keripik karomah dalam meningkatkan perekonomian keluarga pekerja di desa gunung terang lampung timur.

B. Sumber Data

Sumber data penelitian adalah tempat data penelitian berasal, dimana dapat menuliskan berbagai sumber data yang digunakan dalam penelitian. Sumber data penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Data primer merupakan data asli yang dikumpulkan sendiri oleh periset untuk menjawab masalah risetnya secara khusus, data primer langsung diperoleh langsung dari sumbernya. Data yang di dapatkan dalam

² Muhammad Ramadhan, *Metode Penelitian* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021), 7

bentuk wawancara dan observasi. Peneliti menggunakan teknik purposive sampling dimana merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Sumber data penelitian ini yaitu :

- a. Ibu siti masfufah pemilik usaha home industri keripik karomah
- b. Ibu parti pekerja home industri keripik karomah
- c. Ibu tumisah pekerja home industri keripik karomah

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan pihak lain, bukan oleh periset sendiri, untuk tujuan lain. Artinya, periset adalah tangan kedua sekedar mencatat, mengakses atau meminta data tersebut (yang kadang sudah berwujud informasi) ke pihak lain yang telah mengumpulkannya di lapangan. Data sekunder dalam bentuk dokumentasi dan catatan³

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode metode yang digunakan untuk mengumpulkan data data penelitian secara sistematis. Pengumpulan data adalah sesuatu yang sangat penting dalam penelitian ilmiah. Pengumpulan data merupakan prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

³ Istijanto, *Riset Sumber Daya Manusia Cara Praktis Mengukur Stres, Kepuasan Kerja, Komitmen, Loyalitas, Motivasi Kerja & Aspek Aspek Kerja Karyawan Lainnya* (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), 33 - 38

1. Observasi

Observasi merupakan kegiatan yang dilakukan peneliti untuk melakukan pengamatan secara langsung terhadap subjek dan objek penelitian untuk mendapatkan data penelitian. Terdapat dua jenis observasi yaitu participant observation dan Non participant observation.

Penelitian ini menggunakan observasi jenis Non participant observation merupakan jenis observasi dimana tidak melibatkan peneliti dalam kegiatan objek penelitian secara langsung.⁴ karena peneliti memiliki kedudukan sebagai pengamat yang juga mencatat berbagai peristiwa berkenaan dengan data penelitian. Dalam cara observasi terdapat etika yang diperhatikan yaitu peneliti harus bersikap sopan tetap objektif dalam melakukan penelitian. Adapun proses observasi yaitu dimulai dengan mengidentifikasi tempat yang hendak diteliti. Setelah tempat penelitian diidentifikasi, dilanjutkan dengan membuat pemetaan, sehingga diperoleh gambaran umum tentang sasaran penelitian. Kemudian peneliti mengidentifikasi siapa yang akan diobservasi, kapan, berapa lama, dan bagaimana.

2. Wawancara

Wawancara merupakan Tanya jawab dengan seseorang (pejabat dan sebagainya) yang diperlukan untuk dimintai keterangan atau pendapatnya mengenai suatu hal. Wawancara ini dilakukan untuk mengetahui apa strategi pengembangan home industri keripik karomah dalam

⁴ Nurul Badriyah, *Metodologi Penelitian Untuk Bidang Ekonomi Dan Bisnis* (Malang : UB Press, 2022), 165

meningkatkan perekonomian keluarga pengusaha dan pekerja di desa gunung terang lampung timur. Terdapat jenis wawancara yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur dan wawancara tidak terstruktur.

Penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur merupakan wawancara ini memungkinkan keleluasaan yang lebih besar dalam mengajukan pertanyaan, yang memungkinkan peneliti mengejar jalur jalur penyelidikan alternatif dengan demikian memungkinkan interpretasi atas tanggapan secara lebih luas.⁵

Adapun pihak yang akan peneliti wawancarai yaitu pemilik usaha home industri keripik karomah yaitu ibu siti masfufah dan dua orang pekerja yaitu ibu parti dan ibu tumisah. Dalam cara wawancara perlu di perhatikan etika yaitu harus memperhatikan lingkungan, perhatikan emosi narasumber, perhatikan gesture narasumber, perhatikan wajah dan ekspresi narasumber, dan menunjukkan kehangatan dengan sopan. Adapun alat bantu dalam wawancara ini yaitu buku catatan berfungsi untuk mencatat semua pembicaraan atau percakapan dengan sumber data. Selain itu ada alat perekam berupa handphone berfungsi untuk merekam semua percakapan atau pembicaraan. Dan yang terakhir daftar pertanyaan berfungsi untuk mempermudah dalam memberikan pertanyaan ke narasumber.

⁵ Muhammad Ali Equatora dan Lollong Manting, *Teknik Pengumpulan Data Klien* (Jakarta : PT Lontar Digital Asia, 2021), 14 - 15

3. Dokumentasi

Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Biasanya berbentuk surat surat, catatan harian, laporan, artefak, foto dan sebagainya. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang.⁶ Alasan peneliti menggunakan metode dokumentasi yaitu untuk memperoleh data yang menunjang kelengkapan penelitian ini.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Pemeriksaan keabsahan data merupakan tahap penting dalam penelitian, analisis data, dan pengambilan keputusan yang berbasis data. Teknik untuk memeriksa keabsahan data yaitu triangulasi. Triangulasi merupakan teknik yang digunakan untuk menjamin keabsahan data dalam penelitian kualitatif dengan cara membandingkan wawancara atau observasi dengan objek penelitian. Terdapat macam macam triangulasi yaitu :

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber data mengeksplorasi kebenaran informasi tertentu melalui metode dan sumber pengumpulan data yang berbeda. Misalnya, selain wawancara dan observasi, peneliti dapat menggunakan observasi partisipan dan dokumentasi.

⁶ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), 175 - 176

2. Triangulasi Teori

Triangulasi teori melibatkan penggunaan teori yang berbeda untuk menganalisis data.

3. Triangulasi Peneliti

Triangulasi peneliti dicapai dengan menggunakan banyak orang untuk mengumpulkan dan menganalisis data.⁷ Alasan peneliti menggunakan teknik keabsahan data triangulasi yaitu data yang dinyatakan valid melalui triangulasi akan memberikan keyakinan terhadap peneliti tentang keabsahan datanya, sehingga tidak ragu dalam pengambilan kesimpulan terhadap penelitian yang dilakukan.

E. Teknik Analisis Data

Pada umumnya, kegiatan analisis data penelitian dilakukan setelah pengumpulan data selesai. Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis. Proses analisis data yaitu reduksi data, penyajian data, dan pengambilan kesimpulan.

1. Reduksi Data

Setelah peneliti melakukan pengumpulan data, maka peneliti melakukan reduksi data. Reduksi data berarti membuat rangkuman memilih hal hal yang pokok, memfokuskan pada hal hal yang penting dicari tema dan pola tertentu sehingga memiliki makna. Dengan demikian

⁷ Muhammad Subhan Iswahyudi, *Buku Ajar Metodologi Penelitian* (Jambi : PT Sonpedia, 2023), 106 - 109

data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data merupakan kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (berbentuk catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan dan bagan. Dengan penyajian data maka memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah terakhir dalam analisis data adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan merupakan hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.⁸

Pada penelitian ini, data yang telah di proses dengan langkah – langkah seperti di atas, kemudian di tarik kesimpulan secara kritis dengan menggunakan metode induktif yang berangkat dari hal - hal yang bersifat khusus untuk memperoleh hasil yang umum yang objektif. Selain itu, hasil

⁸ Umrati dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*, (Makassar : Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020), 85 – 120

yang telah dibuat kemudian di verifikasi dengan cara melihat kembali pada hasil reduksi data dan data *display* data sehingga hasil yang didapatkan tidak menyimpang dari permasalahan penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Home Industri Keripik Karomah

1. Sejarah Home Industri Keripik Karomah

Usaha keripik karomah ini didirikan pada tahun 2019. Home industri keripik karomah merupakan suatu usaha produksi sendiri yang dikerjakan di rumah yang mengarah pada produksi cemilan. Usaha ini didirikan pada tahun 2019. Keripik merupakan sebagai makanan tradisional Indonesia. Menurut Sastroamidjojo (1995), makanan tradisional dapat didefinisikan sebagai makanan umum yang biasa dikonsumsi sejak beberapa generasi dan berabad-abad, terdiri dari hidangan yang sesuai dengan selera manusia, tidak bertentangan dengan keyakinan agama masyarakat lokal, dan diproduksi dari bahan-bahan makanan dan rempah-rempah yang tersedia lokal. Marwanti (2000: 112) mengemukakan bahwa makanan tradisional memiliki arti suatu makanan rakyat sehari-hari, baik sebagai makanan pokok, selingan atau sajian khusus yang sudah ada secara turun-temurun dari zaman nenek moyang.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Siti Masfufah mengatakan bahwa “home industri keripik karomah ini berdiri tahun 2019 belum memperkerjakan orang pada tahun 2020 mulai memperkerjakan 2 orang yang berasal dari Desa Gunung Terang. Penghasilan bersih dari home industri keripik karomah Rp 320.000 perhari dengan hasil produksi 200 bungkus yang terjual 170 bungkus dari 9 warung dengan harga jual Rp

5.000 perbungkus. Pada tahun 2021 home industri keripik karomah mendapatkan surat izin usaha dari kepala dinas koperasi, perindustrian, perdagangan dan pertambangan kabupaten lampung timur. Dan pada tanggal tahun 2021 home industri keripik karomah mendapatkan sertifikat halal dari MUI.”¹

“Bahan baku dari pembuatan keripik didapatkan dengan cara membeli dari pasar gunung terang. jenis keripik yang di produksi yaitu keripik pisang yang terbuat dari pisang kepok dengan varian rasa manis, gurih dan balado. Selain itu juga home industri karomah memproduksi keripik tempe yang bahannya terbuat dari tempe kedelai, tepung beras, minyak, ketumbar, bawang putih, garam, penyedap rasa, telur. Kemudian dengan cara pembuatannyatempe di iris tipis tipis, bumbu dihaluskan, campurkan bumbu ke dalam adonan tepung rosbren, kemudian tempe yang sudah di iris tipis tipis di celupkan ke adonan tepung rosbrenyang sudah di campur bumbu, Tahap terakhir penggorengan dengan api sedang. Selain itu home industri karomah juga memproduksi pisang sale yang merupakan makanan kering yang terbuat dari pisang awak yang sudah matang dengan cara di pasah kemudian digoreng hingga keras dan warna agak kecoklatan. Selain itu ada keripik ubi jalar ungu yang terbuat dari ubi jalar ungu dengan cara di pasah kemudian di masukkan ke air garam dan di goreng hingga benar benar matang dan renyah.”

¹*Wawancara*, Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 31 Januari 2024 Pukul 10.00 WIB

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh home industri keripik karomah di desa gunung terang lampung timur . Berdasarkan wawancara peneliti dengan pemilik usaha home industri keripik karomah diketahui tujuannya yaitu :

- a. Untuk memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal.
- b. Untuk menciptakan lapangan kerja.
- c. Untuk meningkatkan perekonomian keluarga pekerja.
- d. Untuk memperluas pemasaran.²

Tenaga kerja yang dimiliki home industri keripik karomah dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel 4.1
Tenaga Kerja Home Industri Keripik Karomah

No	Nama	Pendidikan	Kerjanya
1	Ibu Suparti	SMP	Penggorengan
2	Ibu Tumisah	SMP	Pengupasan Dan Packing Keripik

Sumber : Pemilik Home industri keripik karomah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa tenaga kerja memiliki latar pendidikan yang sama yaitu pendidikan SMP.

2. Visi Dan Misi Home Industri Keripik Karomah

- a. Visi nya adalah memperkenalkan dan mempertahankan kualitas produk makanan Indonesia keripik dan mampu menjadi makanan yang berkualitas, menarik dan diterima oleh kalangan masyarakat sebagai makanan cepat saji atau cemilan.

²Wawancara,Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 31 Januari 2024 Pukul 10.00 WIB

- b. Misi nya adalah memperkenalkan produk pada masyarakat luas, memberikan kepuasan kepada pelanggan dan mencari keuntungan.³

B. Strategi Pengembangan Home Industri Keripik Karomah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Pengusaha Dan Pekerja Didesa Gunung Terang Lampung Timur

Strategi pengembangan adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis nya dengan menciptakan, memperbaiki, dan memasarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Strategi yang diterapkan oleh home industri keripik karomah adalah dengan menggunakan strategi melalui pengembangan usaha dan strategi pengembangan produknya. Setiap usaha pasti memerlukan strategi, termasuk strategi yang digunakan oleh home industri keripik karomah. Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik dan pekerja home industri keripik karomah berikut penjelasan

“Strategi yang diterapkan pada usaha saya pertama strategi pengembangan usaha dari segi penjualannya. Strategi penjualan yang dilakukan Menitipkan produk ke warung warung dan Penjualan pribadi. Selain itu strategi melalui pengembangan produknya. Strategi yang dilakukan melalui produk yang pertama Menciptakan varian rasa pada keripik rasa original, coklat, dan manis, kedua Kemasan menggunakan bahan plastic agar produk keripik tidak mudah tumpah dan rusak, ketiga Menciptakan merek yaitu dengan nama “Home Industri Rumah Keripik”, dan keempat Membuat label produk.”⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas strategi yang diterapkan oleh home industri keripik karomah.

³Wawancara, Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 31 Januari 2024 Pukul 10.00 WIB

⁴Wawancara, Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 08 Februari 2024 Pukul 10.00 WIB

Yang pertama yaitu strategi pengembangan usaha melalui penjualannya. Bentuk penjualan yang dilakukan oleh home industri keripik karomah yaitu sebagai berikut :

1. Menitipkan produk ke warung warung

Home industri keripik karomah menitipkan produknya ke warung. Biasanya dikenal dengan istilah titip jual. Home industri keripik karomah menitipkan produknya ke warung. Apabila dalam penjualan maksimal akan menguntungkan kedua belah pihak produsen ada tempat menampung produknya untuk dipasarkan pada konsumen, sedangkan penjual merasa untung karena ada supplier.

2. Penjualan Pribadi

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

Yang kedua yaitu strategi melalui pengembangan produknya. Pada home industri keripik karomah tidak hanya menawarkan satu jenis keripik saja namun jenis yang kami tawarkan sudah bervariasi yaitu keripik pisang, keripik tempe, keripik pisang sale, dan keripik ubi jalar ungu.

Adapun jenis produk yang ditawarkan oleh home industri keripik karomah sebagaimana disajikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 4.2
Jenis Produk Home Industri Keripik Karomah

No	Produk	Harga	Jumlah	Produk Yang Terjual Perhari Dari 9 Warung
1	Keripik Pisang	Rp 5.000	55	48
2	Keripik Tempe	Rp 5.000	50	42
3	Keripik Pisang Sale	Rp 5.000	45	40
4	Keripik Ubi jalar Ungu	Rp 5.000	50	40

Sumber : Pemilik Home Industri Keripik Karomah

Berdasarkan tabel di atas home industri keripik karomah memproduksi empat jenis keripik yang dijual dengan harga Rp 5.000 per bungkus. Jumlah produksi keripik pisang 55, keripik tempe 50, keripik pisang sale 45, dan keripik ubi jalar ungu 50. Produk yang terjual dari 9 warung, keripik pisang 48, keripik tempe 42, keripik pisang sale 40, dan keripik ubi jalar ungu 40.

Strategi yang dilakukan oleh home industri keripik karomah melalui produk yaitu dengan mempertahankan hal hal berikut ini :

1. Menciptakan varian rasa pada keripik yaitu rasa original, balado, dan manis.
2. Kemasan menggunakan bahan plastic agar produk keripik tidak mudah tumpah dan rusak.



Gambar 4.1
Kemasan Menggunakan Plastik

3. Menciptakan merek yaitu dengan nama “Home Industri Rumah Keripik” merek diberikan supaya konsumen lebih mengenal dan mengingat produk tersebut.



Gambar 4.2
Menciptakan Merek

4. Membuat label produk, produk home industri keripik karomah didesa gunung terang lampung timur sudah memiliki label halal. Artinya ini sangat menunjang perkembangan usaha keripik karomah. Label ini diutamakan karena Indonesia merupakan Negara yang memiliki penduduk mayoritas beragama islam maka label halal akan memberikan kenyamanan bagi para konsumen dan memberikan keuntungan tersendiri bagi usaha keripik karomah.



Gambar 4.3
Label Halal

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha mengatakan

“Untuk mencari peluang pada usaha saya dengan menitipkan produk pada warung soto dan warung bakso sebagai cemilan setelah makan.”⁵

Berdasarkan hasil wawancara diatas home industri keripik karomah telah bekerjasama dengan pengusaha lain yaitu dengan cara menitipkan produk pada warung soto dan warung bakso yang berada pada desa gunung terang sebagai cemilan setelah makan.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha mengatakan

“pada usaha saya penjualan nya dengan menitipkan ke warung warung. Ada 9 warung yang terletak pada desa gunung terang, karang agung, terpanji dan banjar sebagai tempat penitipan keripik yang terjual dari 9 warung yaitu 170 bungkus dan yang tidak terjual 30 bungkus”.⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas keripik karomah telah menggunakan jalur distribusi dengan cara menitipkan ke warung warung di desa gunung terang, karang agung, terpanji, dan banjar sebagai warung penitipan. Produk keripik yang terjual dari 9 warung yaitu 170 bungkus dan yang tidak terjual 30 bungkus. Produk yang tidak terjual tetap dititipkan di warung, hari selanjutnya pemilik usaha tinggal menambahkan produk.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha mengatakan :

“pemasok bahan seperti pisang, ubi jalar ungu dalam usaha saya yaitu dari petani selain itu tempe yang sudah jadi dari pedagang tempe

⁵Wawancara, Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 21 Februari 2024 Pukul 10.00 WIB

⁶Wawancara, Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 21 Februari 2024 Pukul 10.00 WIB

keliling. Cara saya membangun hubungan yang kuat dengan pemasok bahan pokok produk yaitu melakukan pembayaran tepat waktu tidak menghutang dan menjaga komunikasi.”⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahan pokok produk dihome industri keripik karomah berasal dari petani dan pedagang tempe keliling. Adapun cara home industri keripik karomah membangun hubungan yang kuat dengan pemasok bahan pokok produk yaitu melakukan pembayaran pada tepat waktu, maksudnya bahan pokok produk setelah dihantar kerumah home industri melakukan pembayaran tepat waktu dengan cash. Dan menjaga komunikasi, komunikasi merupakan salah satu pondasi utama dalam menjalankan usaha, seperti menjalankan home industri keripik karomah saling menjaga komunikasi disini dapat membangun kepercayaan dan keyakinan bagi pemasok dengan pemilik usaha.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha mengatakan

“saya memperhatikan kondisi dalam penjualan dengan cara melakukan melihat kondisi penjualan dan mengamati perkembangan kondisi penjualan”.⁸

Berdasarkan hasil wawancara diatas home industri keripik karomah melakukan riset pasar dengan cara yaitu yang pertama melakukan survey pasar disini dituntut mengetahui kondisi pasar yang akan menjadi target yaitu warung warung, yang kedua mengamati perkembangan pasar artinya harus

⁷*Wawancara*,Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 21 Februari 2024 Pukul 10.00 WIB

⁸*Wawancara*,Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 21 Februari 2024 Pukul 10.00 WIB

mengetahui varian rasa apa yang laris dalam penjualan, yang ketiga meluncurkan produk artinya menitipkan produk ke warung warung.

Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut dengan pemilik usaha mengatakan :

“sebelum saya membuka usaha kondisi perekonomian belum mengalami peningkatan, saya hanya ibu rumah tangga pemasukan hanya dari suami yang bekerja sebagai buruh tani dengan pendapatan Rp 75.000 perhari, dalam satu bulan suami saya bekerja 15 hari. Maka dari itu saya mendirikan usaha home industri keripik karomah pada tahun 2019 untuk menambah perekonomian keluarga dengan pendapatan bersihperhari Rp 320.000 dengan hasil segitu saya dapat menabung dan dapat meningkatkan perekonomian keluarga saya”.⁹

Berdasarkan wawancara diatas pemilik home industri keripik karomah mengalami peningkatan pada perekonomian keluarga mereka karena sebelumnya pemilik usaha hanya sebagai ibu rumah tangga yang tidak ada pemasukan, pemasukan hanya dari suami dengan adanya home industri keripik karomah pemilik usaha memiliki pendapatan bersih tiap hari nya Rp 320.000 dan ditambah pendapatan dari suami perharinya Rp 75.000 dalam satu bulan bekerja 15 hari.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 dan kebutuhan lainnya.maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, pemilik usaha home industri keripik karomah masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga III (KS III) merupakan

⁹Wawancara,Ibu Siti Masfufah, Selaku Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 21 Februari 2024 Pukul 10.00 WIB

keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan serta menabung, tetapi belum bisa memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan teratur.

Adapun tampilan tabel peningkatan ekonomi keluarga sebelum dan setelah adanya home industri keripik karomah sebagai berikut :

Tabel 4.3
Peningkatan Ekonomi Keluarga Pengusaha
Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri

No	Pengusaha	Sebelum	Setelah
1.	Ibu Siti Masfufah	Ibu rumah tangga dan pemasukan hanya dari suami yang bekerja buruh tani upah Rp 75.000 perhari dalam satu bulan bekerja 15 hari jadi total pendapatan sebelum mendirikan usaha home industri keripik karomah adalah Rp 1.125.000 perbulan .	Pendapatan setelah mendirikan usaha home industri keripik karomah Rp 320.000 Perhari jadi satu dalam bulan Rp 9.600.000 dan ditambah pendapatan dari suami Rp 1.125.000 Perbulan. Jadi total pendapatan setelah mendirikan home industri keripik karomah adalah Rp 10.725.000 perbulan.

Home industri keripik karomah selain menjadi mata pencaharian bagi pemilik juga menjadi mata pencaharian bagi tetangga sekitar seperti ibu tumisah dan ibu parti. Peneliti melakukan wawancara lebih lanjut kepada dua orang pekerja home industri keripik karomah yaitu ibu Parti dan ibu tumisah

Ibu partibeliau berkata :

“sebelum bekerja dengan ibu siti masfufah ekonomi keluarga saya terbilang sedangsaya hanya ibu rumah tangga. Dalam waktu saya bekerja dari jam 8 pagi sampai jam 4 sore. Tujuan saya bekerja yaitu untuk membantu suami mencari rezeki dan meningkatkan perekonomian keluarga. Setelah bekerja di home industri keripik karomah 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 untuk

menambah pendapatan. Suami saya bekerja sebagai buruh tani dengan bayaran Rp 75.000 perhari, dalam satu bulan suami saya bekerja 20 hari”.¹⁰

Berdasarkan wawancara di atas dapat dilihat dalam bekerja di home industri keripik karomah ibu parti mengalami peningkatan ekonomi keluarga mereka. Yang dipengaruhidari 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 berkerja di home industri keripik karomah dan Rp 75.000 bekerja buruh tani dalam satu bulan bekerja 20 hari. Dengan pendapatan segitu dapat memenuhi kebutuhan sehari – hari. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan makan, kebutuhan anak sekolah dan lainnya. Disini para pekerja memiliki sawah yang ditanami padi sehingga tidak membeli beras. Sawah yang dimiliki ibu parti 2 kotak sawah menghasilkan 12 karung dengan luas lahan sawah 1.250 meter. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, perekonomian ibu parti pekerja home industri keripik karomah masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga II (KS II) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

Adapun tampilan tabel peningkatan ekonomi keluarga sebelum dan setelah bekerja di home industri keripik karomah sebagai berikut :

¹⁰Wawancara, Ibu Parti Pekerja Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 31 Januari 2024 Pukul 12.00 WIB

Tabel 4.4
Peningkatan Ekonomi Keluarga Pekerja
Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri

No	Pekerja	Sebelum	Setelah
1.	Ibu Parti	Ibu rumah tangga dan pemasukan hanya dari suami yang bekerja buruh tani upah Rp 75.000 perhari dalam satu bulan bekerja 20 hari jadi total pendapatan sebelum bekerja di home industri keripik karomah adalah Rp 1.500.000 perbulan.	Pendapatan setelah bekerja di home industri keripik karomah Rp 50.000 Perhari jadi satu bulan Rp 1.500.000 dan ditambah pendapatan dari suami Rp 1.500.000 Perbulan. Jadi total pendapatan setelah bekerja dihome industri keripik karomah adalah Rp 3.000.000 perbulan.

Peneliti mewawancarai lebih lanjut kepada ibu tumisah pekerja di home industri keripik karomah

Ibu tumisah beliau berkata

“sebelum bekerja di home industri ekonomi keluarga saya terbilang sedangsaya hanya ibu rumah tangga. Saya bekerja dari jam 8 pagi sampai jam 4 sore.Tujuan saya bekerja yaitu untuk menambah penghasilan keluarga dan membantu suami.Setelah bekerja ekonomi keluarga saya mengalami peningkatan, karena sebelumnya saya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pemasukan sekarang memiliki pemasukan perhari Rp 50.000 guna untuk memenuhi kebutuhan sehari hari dan membantu suami untuk menambah pendapatan. Suami saya bekerja sebagai buruh tani dengan bayaran Rp 75.000 perhari, dalam satu bulan suami saya bekerja 25 hari”¹¹

Berdasarkan wawancara di atas dapat dilihat dalam bekerja di home industri keripik karomah ibu tumisah mengalami peningkatan ekonomi keluarga mereka.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

¹¹Wawancara, Ibu tumisah Pekerja Home Industri Keripik Karomah Desa Gunung Terang, Pada Tanggal 31 Januari 2024 Pukul 12.00 WIB

pendapatan Rp 50.000 berkerja di home industri keripik karomah dan Rp 75.000 bekerja buruh tani dalam satu bulan bekerja 25 hari. Dengan pendapatan segitu dapat memenuhi kebutuhan sehari – hari. Pengeluaran ditujukan untuk kebutuhan makan, kebutuhan anak sekolah dan lainnya. Disini para pekerja memiliki sawah yang ditanami padi sehingga tidak membeli beras. Ibu tumisah memiliki 3 kotak sawah menghasilkan 18 karung dengan luas lahan sawah 2.500 meter. Maka dikatakan ekonomi meningkat artinya sejahtera, ibu tumisah pekerja home industri keripik karomah masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga II (KS II) merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan tetapi belum bisa untuk menabung.

Adapun tampilan tabel peningkatan ekonomi keluarga sebelum dan setelah bekerja di home industri keripik karomah sebagai berikut :

Tabel 4.5
Peningkatan Ekonomi Keluarga Pekerja
Sebelum Dan Setelah Adanya Home Industri

No	Pekerja	Sebelum	Setelah
1.	Ibu Tumisah	Ibu rumah tangga dan pemasukan hanya dari suami yang bekerja buruh tani upah Rp 75.000 perhari dalam satu bulan bekerja 25 hari jadi total pendapatan sebelum bekerja di home industri keripik karomah adalah Rp 1.875.000 perbulan .	Pendapatan setelah bekerja di home industri keripik karomah Rp 50.000 Perhari jadi satu bulan Rp 1.500.000 dan ditambah pendapatan dari suami Rp 1.875.000 Perbulan. Jadi total pendapatan setelah bekerja dihome industri keripik karomah adalah Rp 3.375.000 perbulan.

C. Analisis Strategi Pengembangan Home Industri Keripik Karomah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Pengusaha Dan Pekerja Di Desa Gunung Terang Lampung Timur

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

Yang pertama yaitu strategi pengembangan usaha. Strategi pengembangan usaha merupakan suatu cara yang menggerakkan pikiran, tenaga, dan tubuh untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan kualitas dan kuantitas produk. Dengan melakukan pengembangan usaha maka seorang pelaku usaha akan mengarahkan seluruh pikiran dan juga tenaga untuk bisa memperbaiki kinerja mereka dengan cara melakukan perluasan dan meningkatkan mutu produksi. Strategi pengembangan usaha yang dilakukan home industri keripik karomah yaitu pengembangan usaha berdasarkan sistem penjualannya. Sistem penjualan merupakan suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan. Bentuk penjualan yang dilakukan yaitu

1. *Konsinyasi* merupakan kerjasama penjualan dimana satu pihak menitipkan barangnya untuk dijualkan oleh pihak lainnya, artinya sangat menguntungkan bagi yang menitipkan dan bagi yang punya warung.
2. *Personal selling* merupakan bertemunya penjual dan calon pembeli dengan bertatap muka untuk menginformasikan dan memberikan

pemahaman dari sebuah produk atau *brand* yang ditawarkan supaya calon pembeli bersedia mencoba dan membelinya, artinya komunikasi secara langsung antara penjual dengan pelanggan untuk merekomendasikan suatu produk.

Bentuk penjualan tersebut merupakan memperluas sistem penyaluran penjualan dengan cara melakukan kerjasama dengan pihak lain merupakan 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 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 ke tangan konsumen.

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

1. untuk tetap bersaing dengan produk lain, khususnya dengan menawarkan produk yang dapat memberikan konsumen rasa nyaman dan

2. dengan menawarkan produk baru kepada konsumen, secara tidak langsung organisasi menunjukkan kedudukannya terus berinovasi sehingga dapat menarik investor.

Strategi pengembangan produk yang dilakukan home industri keripik karomah yaitu

1. menciptakan varian rasa pada keripik merupakan varian tipe atau jenis produk yang ditawarkan kepada konsumen. Upaya produsen untuk menawarkan produk yang bervariasi kepada konsumen memiliki berbagai tujuan. Varian produk dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen. Dilihat dari sudut pandang lain, variasi produk juga dapat mengatasi kejenuhan konsumen terhadap suatu produk. Dalam hal ini, produsen bervariasi produk sehingga konsumen merasa memiliki banyak pilihan dan tidak merasakan kejenuhan. Dapat disimpulkan bahwa varian produk memiliki peranan untuk meningkatkan dan memperluas pangsa pasar suatu produk.
2. kemasan menggunakan bahan plastic artinya segala macam bentuk dari unsur plastic yang digunakan untuk membungkus suatu produk, seperti produk makanan. Berfungsi untuk melindungi produk dari berbagai resiko kerusakan dan mempertahankan kualitas agar produk tidak mudah tumpah dan rusak.
3. menciptakan 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

memperoleh citra yang positif bagi perusahaan. Kegiatan branding bertujuan untuk membangun dan menunjukkan jati diri atau identitas yang dapat diidentifikasi 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.

4. membuat label halal pada produk, Artinya ini sangat menunjang perkembangan usaha keripik karomah. Label ini diutamakan karena Indonesia merupakan Negara yang memiliki penduduk mayoritas beragama islam maka label halal akan memberikan kenyamanan bagi para konsumen dan memberikan keuntungan tersendiri bagi usaha keripik karomah.

Sebelum adanya home industri keripik karomah perekonomian keluarga pengusaha dan pekerja terbilang memiliki ekonomi tingkat sedang belum mengalami peningkatan artinya adanya kemiskinan jenis subjektif yang merupakan kondisi yang sebenarnya berkecukupan, hanya saja merasa tidak puas dengan pendapatannya. Maka dari itu mendirikan usaha home industri keripik karomah agar dapat meningkatkan perekonomian keluarga pengusaha dan pekerja. Dikatakan perekonomian meningkat artinya mengalami kesejahteraan. Kesejahteraan merupakan keluarga yang dapat

memenuhikebutuhan anggotanya, baik sandang, pangan, perumahan, sosial maupun agama. Pemilik usaha home industri keripik karomah 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 kedua pekerja home industri keripik karomah 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 keripik karomah yaitu

Yang pertama strategi melalui pengembangan usaha. Strategi yang dilakukan yaitu melalui penjualan. Adapun bentuk penjualan yang dilakukan yaitu : Menitipkan produk ke warung warung dan penjualan secara pribadi.

Strategi yang kedua yaitu strategi melalui pengembangan produknya. Strategi yang dilakukan yaitu dengan Menciptakan varian rasa pada keripik dan menciptakan merek dengan nama “Home Industri Rumah Keripik”, Pada kemasan menggunakan bahan plastic agar produk keripik tidak mudah tumpah dan rusak, Home industri keripik karomah didesa gunung terang lampung timur sudah memiliki label halal hal ini sangat menunjang perkembangan usaha keripik karomah.

Dalam home industri keripik karomah pengusaha danpara pekerja mengalami peningkatan ekonomi keluarga mereka. dari yang sebelumnya hanya ibu rumah tangga dan tidak memiliki pendapatan sekarang memiliki pendapatan tiap hari untuk membantu suami dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Dari pengusaha 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

dari pekerja masuk kedalam tingkat kesejahteraan keluarga tingkat II yang merupakan keluarga yang telah mampu dalam menempuh pendidikan, tetapi tidak mampu untuk menabung.

B. Saran

1. Untuk home industri keripik karomah

Agar lebih meningkatkan strategi pengembangan usaha, mempertahankan kualitas produk, menambahkan varian rasa dan sebaiknya pemasaran yang dilakukan juga menggunakan media sosial.

2. Untuk pembaca dan penelitian 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
- Al Quran dan Terjemahannya. (2016). Jakarta : Kementrian Agama RI
- Anggito Albi, Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: :CV Jejak, 2018
- Arianto Nurmin. *Manajemen Pemasaran*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2022
- Arifah Umi. *Manajemen Strategi*. Jepara : UNISNU Press, 2022
- Asman Nasir. *Studi Kelayakan Bisnis*. Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2020
- Badriyah Nurul. *Metodologi Penelitian Untuk Bidang Ekonomi Dan Bisnis*. Malang: UB Press, 2022
- Bawono Rangga Icut, Erwin Setyadi. *Optimalisasi Potensi Desa di Indonesia*. Jakarta: PT Grasindo, 2019
- Cahyani Suci, Dwi. “*Strategi Pengembangan Pengolahan Susu Sari Kedelai di Desa Modopuro Kecamatan Mojosari Kabupaten Mojokerto*”. *Journal Febubhara* No. 1 (2021): 114.
- Dewata Indang, Yun Hendri Danhas. *Toksikologi Lingkungan Konsep Dan Aplikatif*. Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2021
- Dhevyanto Benny. *Pengantar Bisnis Ilmu Manajemen*. Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2023
- Dwijatenaya, Ida Bagus Made Agung. *Peberdayaan Petani*. Yogyakarta: Cv Bintang Semesta Media, 2022
- Equatora Muhammad Ali, Lollong Manting. *Teknik Pengumpulan Data Klien*. Jakarta: PT Lontar Digital Asia, 2021
- Farid, *Kewirausahaan Syariah*. Jakarta: Penerbit Kencana Group, 2017
- Gunawan Imam. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013
- Hamdan, *ide dan peluang entrepreneur era digital*. Depok : PT Rekacipta, 2023
- Hasanuddin. *Technopreneurship*. Jambi: PT Sonpedia, 2023

- Haukilo Be Emanuel. *Ketahanan Ekonomi Dan Kesejahteraan Masyarakat*. Jawa Barat: PT Pusat Literasi Dunia, 2023
- Heryenzuz, Nora Pitri Nainggolan, Cosmas Eko Suharyanto. *Manajemen Strategis*. Jakarta: Mafy Media Literasi, 2023
- Ilyas Arifai. *Buku ajar manajemen strategis*. Jambi: PT Sonpedia, 2023
- Istijanto. *Riset Sumber Daya Manusia Cara Praktis Mengukur Stres, Kepuasan Kerja, Komitmen, Loyalitas, Motivasi Kerja & Aspek Aspek Kerja Karyawan Lainnya*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010
- Iswahyudi Muhammad Subhan. *Buku Ajar Metodologi Penelitian*. Jambi: PT Sonpedia, 2023
- Lasiyana Mayasurru. *Ekonomi Dan Bisnis*. Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022
- Lestari Resanti. *the art of branding*. Yogyakarta: Zahir Publishing, 2021
- Maryam Siti. *Ilmu Kesejahteraan Keluarga*. Aceh: Syiah Kuala University Press, 2022
- Muniarti Puji. *Perancangan dan pengembangan produk*. Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022
- Muniarty Puji. 2023. *Perancangan Dan Pengembangan Produk*. Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, 2023
- Nurhasan, Yun Hendri Danhas. *Ekologi Industri*. Yogyakarta: Deepublish Publisher, 2021
- Pratama Kukuh, Andika. "strategi pengembangan home industri kerupuk dalam meningkatkan pendapatan keluarga". *Jurnal Abdi Dharma* No. 3 (2023): 103 .
- Ramadhan Muhammad. *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021
- Ramli Muh, Hardianti. *Pengantar Ekonomi Dan Bisnis*. Sumatera Barat: Cv. Azka Pustaka, 2014
- Rustandi Budi. *Kewirausahaan Dan Bisnis*. Bali: CV. Intelektual Manifes Media, 2023
- Safitri Mey Elisa, Endang Maryanti. *Buku Ajar Kewirausahaan*. Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management, 2022

- Samsudin Harun. *Kajian Sosial Menuju Kemiskinan Satu Digit*. Banyuasin : Penerbit Bappeda Litbang, 2019
- Sari Sekar Aradne Cristina. *Teknik Mengelola Produk Dan Merek Konsep Aplikasi Pada Fast Moving Consumer Goods*. Jakarta : PT Gramedia. 2017
- Selamet Thamrin, Asnan Furinto. *Geliat Bisnis Mlm Di Indonesia Strategi Dan Implementasi*. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2019
- Septianingrum Anisa. *Revolusi Industri Sebab Dan Dampaknya*. Jakarta: Anak Hebat Indonesia, 2018
- Subagyo Ahmad. *Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: PT Gramedia, 2008
- Susilowati Tri, M. Faruk Hidayatulloh. "Metode analytical hierarchy process (AHP) dalam penentuan lokasi home industri di kabupaten pringsewu". *Jurnal manajemen sistem informasi dan teknologi* No. 1 (2019): 6
- Thomas Arifin, *Berani Jadi Pengusaha Sukses Usaha Dan Raih Pinjaman*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018
- UKM – F Dycres. *Kompilasi Karya Ilmiah*. Jawa Tengah: PT Nasyab Expanding Management, 2020
- Umrati, Hengki wijaya. *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020
- Vellas Francis, Lionel Becherel. *Pemasaran Pariwisata Internasional Sebuah Pendekatan Strategis*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2008
- Waluyo Eko. *Inovasi Dan Pengembangan Produk Pangan*. Malang: UB Press, 2021
- Wardani Putri Eka, Siti yuniariyah. *Sistem sosial, solidaritas, dan pemberdayaan masyarakat*. Jakarta: Guepedia, 2021
- Wicaksono Widhi. *Manajemen Pemasaran*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2023
- Widiyati Tri. *Perekonomian Indonesia (Perkembangan & Transformasi Perekonomian Indonesia Abad 21 Terkini)*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2023
- Yasnimar Ilyas, *Manajemen Strategik (Implementasi Strategi Dalam Organisasi Dan Bisnis)*. Yogyakarta : Selat Media Patners, 2022

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; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0198/In.28.1/J/TL.00/01/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Liana Dewi Susanti (Pembimbing 1)
Liana Dewi Susanti (Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **EVITA SARI**
NPM : 2003011037
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR

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, 23 Januari 2024
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011

ALAT PENGUMPULAN DATA

STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR

A. Observasi

1. Pengamatan terhadap lokasi penelitian
2. Pengamatan terhadap cara pengolahan keripik di home industri keripik karomah di desa gunung terang lampung timur.
3. Pengamatan terhadap tugas pekerja di home industri keripik karomah di desa gunung terang lampung timur

B. Wawancara

1. Wawancara dengan pemilik home industri keripik karomah

- a. Home industri Keripik karomah didirikan pada tahun ?
- b. Memproduksi jenis keripik apa saja dan apakah konsisten setiap hari memproduksi ?
- c. Menghasilkan berapa bungkus keripik perhari dan dijual harga berapa perbungkus ?
- d. Untuk sistem penjualannya bagaimana ?
- e. Ada berapakah pekerja dalam home industri keripik karomah ?
- f. Untuk sistem pembayaran pekerja bagaimana ?
- g. Modal yang digunakan home industri keripik karomah modal sendiri atau bagaimana ?
- h. Berapa pendapatan bersih home industri keripik karomah perhari ?
- i. Apa strategi yang diterapkan oleh home industri keripik karomah dalam pengembangan usaha ?
- j. Apakah pengusaha mencari peluang kolaborasi dengan pengusaha lain ?

- k. Apakah pengusaha memahami jalur distribusi dan mencari cara untuk mengendalikannya ?
- l. Bagaimana pengusaha membangun hubungan yang kuat dengan pemasok bahan pokok produk ?
- m. Bagaimana home industri keripik karomah apakah selalu melakukan riset pasar ?

2. Wawancara dengan pekerja home industri keripik karomah

- a. Sebelum bekerja di home industri keripik karomah apakah bekerja ditempat lain ?
- b. Dalam waktu bekerja dari jam berapa sampai jam berapa ?
- c. Apa tujuan bekerja di home industri keripik karomah ?
- d. Bagaimana perekonomian keluarga ketika bekerja di home industri keripik karomah apakah mengalami peningkatan ?

C. Dokumentasi

- 1. Foto wawancara dengan informan
- 2. Lokasi home industri keripik karomah
- 3. Foto Produk keripik

Dosen Pembimbing



Liana Dewi Susanti, M.E.Sy
NIDN. 2022128801

Metro, 12 Januari 2024
Mahasiswa Ybs,



Evita Sari
NPM. 2003011037



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; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0237/In.28/D.1/TL.00/01/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pemilik Usaha Home Industri Keripik
Karomah
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0238/In.28/D.1/TL.01/01/2024,
tanggal 25 Januari 2024 atas nama saudara:

Nama : **EVITA SARI**
NPM : 2003011037
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Home Industri Keripik Karomah, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 25 Januari 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

SURAT BALASAN IZIN RESEARCH

Kepada Yth
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
IAIN METRO Lampung
Di-
Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb

Sehubungan Dengan Permohonan Izin Research Yang Diajukan Kepada Pemilik Usaha Home Industri Keripik Karomah Di Desa Gunung Terang, Yang Diajukan Atas Nama :

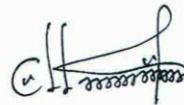
Nama : **EVITA SARI**
NPM : 2003011037
Semester : 8 (Delapan)
Judul : Strategi Pengembangan Home Industri Keripik Karomah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Pengusaha dan Pekerja Didesa Gunung Terang Lampung Timur

Dengan ini disampaikan bahwa saya menyetujui permohonan Research di Home Industri Keripik Karomah Di Desa Gunung Terang.

Demikian surat balasan ini saya sampaikan, Atas perhatiannya saya ucapkan teimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Gunung Terang, Januari 2024
Pemilik Usaha Home Industri



Siti Masfufah



**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; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-0238/In.28/D.1/TL.01/01/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **EVITA SARI**
NPM : 2003011037
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

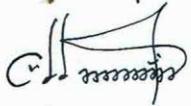
Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di Home Industri Keripik Karomah, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI KERIPIK KAROMAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PENGUSAHA DAN PEKERJA DI DESA GUNUNG TERANG LAMPUNG TIMUR".

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 : 25 Januari 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Siti Mas Fufah

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-143/In.28/S/U.1/OT.01/02/2024

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : EVITA SARI
NPM : 2003011037
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003011037

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 21 Maret 2024
Kepala Perpustakaan



As'ad
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
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 : Evita Sari
NPM : 2003011037
Jurusan : Ekonomi Syariah

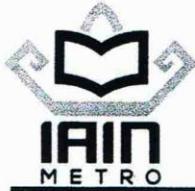
Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Home Industri Keripik Karomah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Pengusaha Dan Pekerja Di Desa Gunung Terang Lampung Timur** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 24%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 19 April 2024
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : EVITA SARI
NPM : 2003011037

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI
Semester/TA : VIII/ 2024

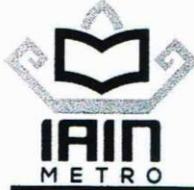
No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
5.	Selasa 19 Maret 2024	- di analisis teori tentang pajak - Sukuhan di Pertajam - dan ACC 4/ manaqosyah	

Dosen Pembimbing,


Liana Dewi Susanti, M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Mahasiswa Ybs,


Evita Sari
NPM. 2003011037



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : EVITA SARI
NPM : 2003011037

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI
Semester/TA : VIII/ 2024

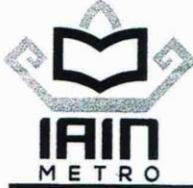
No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
4.	Senin 4 Maret 2024	<p>sumber data < Bab 3. Bab 4 Penjelasan kutipan langsung tidak pakai nomor. tabel diperbaiki ← Harga Jumlah yg terjual. uraian lebih mendalam ← yg terjual yg tidak terjual Definisi : wawancara C. Analisis Strategi pengembangan Home Indust keripik karomah ditambahkan pada Bab 4 poin C. pada wawancara dipekerja dijadikan satu karena sama</p>	

Dosen Pembimbing,

Liana Dewi Susanti, M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Mahasiswa Ybs,

Evita Sari
NPM. 2003011037



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : EVITA SARI
NPM : 2003011037

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI
Semester/TA : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
3	Selasa 20 Feb - 2024	<ul style="list-style-type: none">- kolaborasi · Pengembangan Vertikal- Apd : Penyatuan dengan usaha lain Apakah melakukan ↗- apakah Pengusaha mencari Peluang- " - " - memahami Jalur- bagaimana Pengusaha membangun hubungan yg kuat pemasok- kemiskinan Letakkan Sebelum Kesjahteraan.- Footnote Bab 4 tentang Strategi Pengembangan dihapus karena sebagai pengantar.- kutipan langsung hasil wawancara dan uraian penjelasan- pada poin d b c d di Pengembangan vertikal dibahas lebih rinci dan adanya Footnote	

Dosen Pembimbing,


Liana Dewi Susanti, M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Mahasiswa Ybs,


Evita Sari
NPM. 2003011037



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : EVITA SARI
NPM : 2003011037

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI
Semester/TA : VIII/ 2024

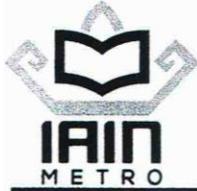
No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
2.	Senin 12 feb 2024	<p>kata kunci : Strategi Pengembangan</p> <p>Abstrak : Peningkatan Perekonomian</p> <p>Strategi < usaha</p> <ul style="list-style-type: none">1. P. usaha sistem Penjualan2. Peruasan usaha. <p>Produk</p> <ul style="list-style-type: none">1. Varian2. Produk baru3. Branding <p>Pengembangan Vertikal Secara Mendalam ditambahkan Penjelasan: mengembangkan dari sisi Produk.</p> <ul style="list-style-type: none">- Penulisan Urut!- Penulisan bahasa Inggris cetak miring- ditambahkan: kesejahteraan keluarga- fokus Home Industri Rumahan	

Dosen Pembimbing,

Liana Dewi Susanti, M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Mahasiswa Ybs,

Evita Sari
NPM. 2003011037



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

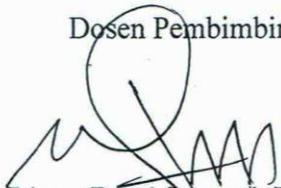
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : EVITA SARI
NPM : 2003011037

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI
Semester/TA : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin 22 Januari 2024	ACC outline dan APD Penelitian	

Dosen Pembimbing,


Liana Dewi Susanti, M.E.,Sy
NIDN. 2022128801

Mahasiswa Ybs,


Evita Sari
NPM. 2003011037

DOKUMENTASI

Proses Penggorengan



Wawancara Dengan Ibu Siti Masfufah Pemilik Usaha



Wawancara Dengan Ibu Parti Pekerja Di Home Industri



Wawancara Dengan Ibu Tumisah Pekerja Di Home Industri



Wawancara Dengan Ibu Siti Masfufah Pemilik Usaha



Label Halal Produk


 REPUBLIK INDONESIA
 (REPUBLIC OF INDONESIA)
 جمهورية اندونيسيا
 LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL
 (THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)
مرفقة لشهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID18110000567580622 رقم الشهادة

Nama Pelaku Usaha / Name of Company: SITI MASFUFAH اسم الشركة
 Jenis Produk / Type of Product: Serealisa dan produk serealisa yang merupakan produk turunan dari biji serealisa, akar dan umbi, kacang-kacangan dan empulur dengan pengolahan dan penambahan bahan tambahan pangan نوع المنتج
 Alamat Pabrik / Factory's Address: Kertipik karomah, Dusun VI RT/ RW 028/013 Lampung Timur 34182 Lampung عنوان المصنع

Daftar Produk / Product Name

No	Nama Produk / Product Name
1	Keripik tempe

Hal: 1 / Total Produk: 1

Diterbitkan di Jakarta pada / Issued in Jakarta on: 14 November 2022 أصدرت الشهادة بجاكرتا في
 Berlaku sampai dengan / Valid until: 14 November 2026 سارية المفعول حتى

KEPALA
 BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
 HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
 رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال


 Muhammad Aqil Ibrahim



Produk Keripik Tempe



Produk Keripik Pisang



Produk Pisang Sale



Produk Keripik Ubi Jalar Ungu



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Evita Sari yang lahir di Gunung Terang pada tanggal 10 Desember 2002. Saya anak ketiga dari pasangan Bapak Miskat dan Ibu Sumarmi. Saya memiliki kakak laki laki dan perempuan yang bernama Suropto Dan Nur Janah. Berikut ini riwayat pendidikan yang peneliti tempuh :

1. RA Miftahul Huda Desa Gunung Terang Kecamatan Bumi Agung, Lulus Pada tahun 2008
2. SD Negeri 01 Lehan, Lulus pada tahun 2014
3. SMP PGRI 01 Bumi Agung, Lulus pada tahun 2017
4. SMK Negeri 01 Bumi Agung, Lulus pada tahun 2020

Pada tahun 2020 penulis tercatat sebagai mahasiswa jurusan S1 Ekonomi Syariah di IAIN Metro Lampung melalui seleksi penerimaan mahasiswa baru jalur UM-PTKIN.