BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil *Home Industry* Kerupuk Rejo

Home industry Kerupuk Rejo mulai didirikan di Tulungagung pada akhir tahun 1994. Pada awal berdiri, *Home Industry* ini hanya memiliki tenaga kerja sebanyak 6 orang. Pemilik *Home Industry* ini bukan penduduk asli dari Kabupaten Tulungagung melainkan penduduk dari Provinsi Jawa Barat yang merantau ke wilayah Tulungagung.

Bapak Sugiri (pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo) mengawali usaha ini dengan merantau ke wilayah Kabupaten Tulungagung. Beliau belajar memproduksi kerupuk ini dari saudara beliau yang lebih dulu membuka usaha di wilayah Semarang Jawa Tengah. Sama seperti usaha lainnya, *Home Industry* ini mengalami banyak kendala dalam perkembangannya. Sebagai contoh pada saat krisis moneter, perusahaan ini mengalami permasalahan sehingga jumlah tenaga kerja yang telah mencapai 40 orang, namun berkurang hingga menjadi 6 orang. Namun, dengan kegigihan Bapak Sugiri akhirnya beliau tetap bertahan hingga saat ini.

2. Visi dan Misi

Visi

Meningkatkan pendapatan keluarga serta menciptakan lapangan pekerjaan.

Misi

a. Meningkatkan pendapatan keluarga dengan cara bekerja
b. Membuka lapangan pekerjaan untuk keluarga serta warga sekitar perusahaan.

3. Letak Geografis

Letak *Home Industry* Kerupuk Rejo ialah di Dusun Tanggulangin RT.04/RW.02 Desa Tanjungsari Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. *Home Industry* ini berada kurang lebih 100m dari jalan raya jalur provinsi, sehingga memudahkan proses pemasaran.

4. Struktur Organisasi

Pemilik : Bapak Sugiri
Bagian produksi : 22 orang (laki-laki)
Bagian pemasaran : 36 orang (laki-laki)
Bagian konsumsi : 1 orang (perempuan)

B. Temuan Penelitan

1. Implementasi Manajemen Produksi *Home Industry* Kerupuk Rejo Desa Tanjungsari Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung dalam Perspektif Ekonomi Islam

Bapak Sugiri merupakan contoh pengusaha yang sangat gigih. Bapak Sugiri menjalankan usahanya dengan sangat semangat dan dimulai dari 0 (Nol) hanya dengan jumlah karyawan 6 orang pada awal berdiri. Bapak Sugiri selalu menjaga kualitas produk yang dihasilkan

dari prabrik yang dimilikinya. Maka dari itu Bapak Sugiri menerapkan manajemen yang baik agar menghasilkan produk yang baik pula.

Proses produksi pada pabrik Bapak Sugiri dimulai dari menentukan berapa jumlah produk yang akan di produksi, alat yang dibutuhkan, perhitungan waktu produksi, tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi, serta pasar yang menjadi sasaran pemasaran hasil produksi.

> *"awal berdiri pabrik saya ini dari akhir tahun 1994 atau awal taun 1995 dengan karyawan 6 orang. Dari awal berdiri pabrik saya ini hanya memproduksi satu jenis barang mbak, yang saya beri nama Kerupuk Rejo"*[87] (SG 1)

Hal lain yang harus dipersiapkan dalam proses perencanaan produksi ialah bahan baku untuk memproduksi Kerupuk Rejo. Bahan-baku Kerupuk Rejo diantaranya :

a. Tepung tapioka
b. Bawang putih
c. Penyedap rasa
d. Ikan kaleng
e. Udang kering
f. Terasi
g. Gula pasir
h. Garam
i. Minyak untuk menggoreng.

[87] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

Tepung Tapioka merupakan bahan baku utama dalam produksi Kerupuk Rejo. Namun Bapak Sugiri tidak membuat sendiri bahan baku tersebut, melainkan harus membelinya dari pabrik. Berikut penjelasan Bapak Sugiri :

> *"bahan baku yang digunakan dalam pembuatan kerupuk rejo ini adalah tepung tapioka atau orang jawa menyebutnya sebagai pati telo (sari pati tepung singkong). Saya tidak membuat sendiri bahan bakunya mbak melainkan saya beli dari pabrik. Biasanya saya mengambil dari pabrik di wilayah Malang, Kediri dan Lampung. Untuk setiap harinya pabrik saya bisa menghabiskan kurang lebih 4 kwintal tepung tapioka."*[88] (SG 2)

Tepung tapioka ialah bahan utama dalam produksi kerupuk Rejo. Pemilik *Home Industry* membeli bahan baku tepung ini dari beberapa wilayah seperti Malang, Lampung serta dari wilayah Kediri. Setiap harinya *Home Industry* membutuhkan kurang lebih 400 kwintal tepung tapioka sebagai bahan utamanya.

Sedangkan alat produksi yang digunakan pada *Home Industry* ini sebagian kecil sudah menggunakan alat modern, seperti mesin pencampur adonan, mesin pencetak serta mesin pengukus. Berikut rincian alat-alat yang digunakan dalam produksi Kerupuk Rejo :

1) Wadah besar yang disebut "Tong"

   Langkah pertama ialah seluruh bahan kecuali tepung tapioka serta minyak dicampur menjadi satu. Kemudian bumbu tersebut direbus

[88] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

hingga matang dan selanjutnya disimpan dalam ting-tong besar untuk didinginkan.

2) Alat pencampur adonan yang disebut “Molen”

Selanjutnya adalah proses pencampuran bumbu dan bahan utama yaitu tepung tapioka. Untuk mencampur adonan, Bapak Sugiri menggunakan alat bantu yang beliau sebut “Molen”.

3) Alat pencetak

Langkah selanjutnya yaitu mencetak adonan. Setelah adonan tercampur rata selanjutnya akan dimasukkan ke dalam mesin pencetak. *Home industry* Kerupuk Rejo memiliki 2 mesin pres. Mesin ini memiliki tangga yang diatasnya memiliki wadah untuk menampung adonan yang telah dicampur. Pada bagian bawah terdapat pipa kecil sebagai jalan keluar adonan yang kemudian dicetak oleh para karyawan. Pada mesin pres ini terdapat alat pencetak pada bagian bawah berbentuk lingkaran dengan diameter kurang lebih 6 cm dan memiliki lubang di tengahnya dengan diameter kurang lebih 1,5 cm.

4) Keranjang

Setelah kerupuk sudah di cetak, selanjutnya akan ditata rapi di keranjang. Keranjang ini yang dijadikan wadah dalam proses pengukusan.

5) Mesin pengukus

Mesin ini berbentuk mirip seperti almari besar dan memiliki pintu. Mesin ini memiliki kapasitas yang cukup banyak. Mesin ini digunakan untuk megukus adonan kerupuk yang telah di cetak. Kerupuk akan di kukus kurang lebih selama 15 menit.

6) Alat penjemur

Setelah selasai dikukus, kerupuk akan dipindahkan pada alat untuk menjemur. Alat ini terbuat dari bambu berbentuk persegi panjang yang digunakan untuk menjemur.

7) Alat untuk memanggang kerupuk

Kerupuk yang telah dijemur selanjutnya akan di panggang diatas wadah besar yang terbuat dari campuran semen dan pasir halus. Dibawah alat ini terdapat tungku besar untuk sumber panas.

8) Wajan besar serta alat menggoreng

Alat-alat ini digunakan saat proses menggoreng kerupuk. Terdapat dua wajan besar yang digunakan pada *home industry* ini. Satu wajan berisi minyak dengan suhu sedang, sedangkan wajan kedua berisi minyak dengan suhu panas. Pertama kerupuk akan dimasukkan pada wajan dengan suhu sedang. Setelah dirasa cukup mengembang kemudian dipindahkan kedalam wajan yang berisi minyak panas.

9) Kayu bakar

Home industry ini tidak menggunakan LPG sebagai bahan bakar melainkan menggunakan kayu bakar. Hal ini bertujuan untuk menghemat biaya produksi serta menjaga kualitas produk.

10) Kaleng kerupuk

Kaleng kerupuk ini merupakan ciri khas dari *Home Industry* Kerupuk Rejo. Kaleng ini berguna sebagai wadah Kerupuk saat dipasarkan di warung-warung makan maupun restoran.

11) Gerobak

Gerobak ini ditempatkan diatas sepeda motor yang digunakan oleh bagian pemasaran. Setiap satu gerobak dapat membawa sekitar 2.600 kerupuk.

Jam kerja di *Home Industry* Kerupuk Rejo dimulai pukul 06:00 sampai pukul 16:30 untuk bagian produksi dan pukul 06:00-selesai untuk bagian pemasaran. Pada setiap harinya terdapat jam istirahat yaitu pukul 12:00 sampai 13:30. Waktu istirahat ini digunakan karyawan bagian produksi untuk menjalankan kewajiban sholat fardhu serta makan siang. Begitu pula saat hari jumat kegiatan produksi dihentikan saat waktu sholat jumat tiba. Seperti keterangan Bapak Sugiri berikut ini :

"kalau proses produksi bisa dimulai sejak pagi mbak. Dikarenakan seluruh pekerja bagian produksi juga bertempat tinggal di lokasi pabrik ini. Setelah sarapan pagi para pekerja langsung memulai kegiatan produksi dan berakhir pada jam 16:30. Sedangkan pada bagian pemasaran tidak ada batasan waktu. Terkadang mereka menggoreng kerupuk sampai malam hari yang selanjutkan akan dipasarkan keesokan harinya. Nah, inilah yang istimewa dari pabrik

saya karena proses menggoreng kerupuk dilakukan oleh pekerja bagian pemasaran bukan oleh pekerja bagian produksi"[89] (SG 3)

Sedangkan tenaga kerja yang dimiliki oleh Bapak Sugiri saat ini berjumlah 58 orang, 22 orang bagian produksi, 36 orang bagian pemasaran serta 1 orang bagian menyiapkan konsumsi untuk para pekerja.

Sasaran penjualan dari produk Kerupuk Rejo adalah pada warung makan, kantin, serta restoran. Saat ini, Kerupuk Rejo telah memiliki pelanggan tetap di 4 wilayah Kabupaten, diantaranya Tulungagung, Blitar, Kediri serta Trenggalek. Hal ini yang menjadi alasan banyaknya tenaga kerja bagian pemasaran yang dibutuhkan oleh Home Industry Kerupuk Rejo. Seperti yang dijelasan oleh Bapak Sugiri :

> *"untuk pemasaran sendiri saya sudah memiliki konsumen tetap di daerah Tulungagung, Blitar, Kediri serta Trenggalek mbak. Sasarannya adalah depot makan, warteg, kantin juga restoran. Sebenarnya saya memiliki target yang belum tercapai mbak yaitu ingin mengembangkan usaha ke wilayah lain seperti Malang dan Surabaya. Tapi saya belum menemukan rekan kerja yang cocok serta memiliki kemampuan yang baik. Untuk pemasarannya sendiri Kerupuk Rejo tidak menggunakan kemasan plastik. Ada ciri khas yang dimiliki Kerupuk Rejo yaitu kaleng persegi berwarna hijau terang yang biasanya ditempatkan di meja warung makan"*[90] (SG 4)

Dalam hal pengorganisasian, *Home Industry* Kerupuk Rejo membagi jenis pekerjaan menjadi 3 jenis. Yang pertama adalah bagian

---

[89] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

[90] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

produksi. Bagian ini bertugas dari proses menyiapkan bahan baku, mengolah adonan, mencetak kerupuk, mengukus kerupuk hingga proses pengeringan. Ada hal menarik dari proses produksi Kerupuk Rejo, yaitu semua tenaga kerja bagian produksi berasal dari daerah Ciamis Jawa Barat. Mereka berasal dari wilayah asal Bapak Sugiri, mereka terdiri dari kerabat serta tetangga sekitar kampung asal Bapak Sugiri di Jawa Barat. Seperti keterangan Bapak Sugiri :

> *"tenaga kerja bagian produksi seluruhnya saya ambil dari daerah asal saya mbak. Mereka bertempat tinggal di belakang pabrik. Untuk konsumsi sendiri sudah disediakan oleh bagian konsumsi (menyiapkan makanan) yang juga berasal dari Jawa Barat juga"*[91] (SG 5)

Yang kedua, bagian pemasaran yang dimiliki *Home Industry* berjumlah 36 orang. Bapak Sugiri membuka peluang luas untuk para masyarakat sekitar yang ingin bekerja. Maka dari itu seluruh tenaga kerja bagian pemasaran ini berasal dari wilayah Tulungagung. Alasan Bapak Sugiri ialah jika mereka berasalah dari wilayah Tulungagung, otomatis mereka telah mengenal jalan-jalan di wilayah Tulungagung dan sekitarnya. Hal ini akan memudakan proses pemasaran. Alasan lain, sesuai dengan visi Bapak Sugiri yaitu membuka lapangan kerja untuk masyarakat sekitar pabrik.

Yang ketiga, bagian konsumsi yaitu satu orang perempuan. Tugas dari bagian konsumsi ialah menyiapkan makanan untuk para pekerja bagian produksi. Adanya bagian konsumsi ini dikarenakan seluruh

[91] Ibid

tenaga kerja bagian produksi ini bertempat tinggal di bagian belakang pabrik. Sehingga harus ada bagian yang menyiapkan konsumsi untuk para tenaga kerja.

Kualitas barang yang diproduksi oleh *Home Industry* ini sangat tergantung pada cuaca. Dikarenakan pemilik memilih mengandalkan sinar matahari dalam proses pengeringan kerupuk dibanding menggunakan mesin oven. Jika kekurangan sinar matahari maka kualitas kerupuk akan sedikit menurun.

Dalam hal pengarahan, Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo ini sangat berperan. Di setiap harinya Pak Sugiri selalu mendampingi para karyawannya dalam proses produksi. Begitupun dalam proses pemasaran. Bagi sales baru, pada awal proses pemasaran akan terus didampingi oleh Bapak Sugiri sampai sales tersebut mahir dibidangnya. Jika dirasa sales sudah menguasai maka Pak Sugiri akan melepas sales tersebut untuk pekerja sendiri. Berikut ini penjelasan Bapak Sugiri :

"saya : bagaimana proses pemasaran kerupuk rejo sendiri pak ?

Bapak Sugiri : untuk pertama kali, biasanya saya mencari sasarannya mbak, misal warung makan atau restoran. Setelah itu jika ada orang yang berminat menjadi tenaga kerja bagian pemasaran, maka terlebih dahulu saya dampingi setiap pengirimannya. Setelah sekiranya dia sudah menguasai maka akan saya lepas mbak. Pada proses produksi pun saya terus memantau dan membantu proses produksi jika tidak ada jadwal untuk mengawal tenaga kerja bagian pemasaran baru

Saya : *untuk pengirimannya itu setiap berapa hari sekali atau berapa minggu sekali pak ?*
Bapak Sugiri :*kalau proses pengirimannya sendiri terdapat kelas-kelasnya mbak. Ada yang setiap hari mengirim ke warungnya, ada yang seminggu sekali juga "*[92] (SG 6)

Di setiap wilayah memang tidak sama dalam hal pengiriman kerupuk. Bapak Narso merupakan salah satu karyawan pada *Home Industry* Kerupuk Rejo pada bagian pemasaran. Menurut beliau peminat produk yang beliau pasarkan sangat diminati oleh konsumen. Buktinya beliau hampir setiap hari mendatangi penlanggannya untuk mengisi kembali kaleng-kaleng kerupuk rejo.

"Biasanya seminggu sekali mbak, banyak sekali daerah Rejotangan itu mbak. Mulai toko, warung-warung makan. Alhamdulillah lancar mbak"[93] (NS 1)

Bapak Sugiri juga selalu melakukan pengawasan baik dalam proses produksi maupun pemasaran produk yang dihasilkan oleh *Home Industry* nya Hal ini dikarenakan proses pengeringan dari Kerupuk Rejo sendiri sangat mengandalkan panas sinar matahari. Saat musim penghujan tiba, kualitas produk akan menurun. Kerupuk tidak akan kering dengan sempurna karena harus melewati waktu 2-3 hari untuk proses pengeringan. Padahal jika pada musim kemarau, kerupuk akan kering hanya dalam waktu 6 jam. Jadi Bapak Sugiri selalu melakukan

[92] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

[93] Wawancara dengan Bapak Narso selaku karyawan pemasaran Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:30 WIB

pengawasan sehingga produk yang sampai ke konsumen harus memiliki kualitas yang baik. Seperti penjelasan Bapak Sugiri :

> *"saya selalu mengecek produk yang akan dikirim mbak, karena saya nggak mau kalau barang yang sampai ke konsumen memiliki kualitas jelek"*[94] (SG 7)

2. **Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (SWOT) *Home Industry* Kerupuk Rejo Desa Tanjungsari Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung**

   a. **Faktor internal kekuatan perusahaan**

      1) Keunggulan dari produk yang dihasilkan oleh *Home Industry* Kerupuk Rejo ini ialah dari segi rasa yang konsisten. Produk Kerupuk Rejo ini tidak pernah mengalami perubahan rasa dikarenakan dari proses produksinya selalu menggunakan bahan yang halal serta berkualitas. Seperti penjelasan Pak Sugiri :

> *"Produk Kerupuk Rejo ini selalu menggunakan kualitas minyak goreng nomor 1 dalam proses menggoreng. Sedangkan untuk produk yang lain rata-rata menggunakan minyak goreng dengan kualitas nomor 2 bahkan nomor 3. Dalam proses pengeringan pun, produk ini mengandalkan tenaga alami yaitu panas matahari. Hal ini bisa menjadi keunggulan bisa juga menjadi kelemahan produk ini. Dengan menggunakan panas matahari tentunya kualitas produk lebih bagus dibanting dengan bantuan mesin pemanas atau oven. Namun, dikatakan sebagai kelemahan karena proses pengeringan dengan mengandalkan panas matahari ini sangat bergantung pada keadaan cuaca"*[95] *(SG 8)*

---

[94] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

[95] Wawancara dengan Bapak Sugiri pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo pada tanggal 30 Juni 2018 pukul 16:30 WIB

2) Keunggulan lain yang dimiliki oleh produk ini ialah dari segi harga. *Home industry* ini memproduksi dua jenis ukuran, yaitu ukuran kecil dan ukuran besar. Untuk ukuran kecil biasa di pasarkan ke warung-warung makan kecil. Sedangkan ukuran besar biasa di pasarkan ke rumah makan ataupun restoran. Untuk gaji sales sendiri diperoleh dari hasil penjualan krupuk yang ditawarkannya, bukan berasal dari pihak pemilik *Home Industry*. Jadi sistem yang diterapkan adalah sistem penitipan barang produksi terlebih dahulu kemudian dibayar setelah barang itu laku. Karyawan terlebih dahulu diberi pembekalan serta modal awal untuk proses retailer. Para karyawan bagian pemasaran mengambil kerupuk pada pabrik kemudian menitipkan kerupuk ke pedagang ecer, misalkan kantin, depot, warung, dan restoran. Setelah kerupuk laku dijual, kemudial pedagang membayar produk yang terjual kepada sales kemudian sales menyetor hasilnya ke Bapak Sugiri.

Tabel 4.1
Tabel daftar harga produk Kerupuk Rejo

Jenis produk	**Harga produsen**	**Harga sales**	**Harga jual**
Kerupuk kecil	300 rupiah	400 rupiah	500 rupiah
Kerupuk besar	600 rupiah	800 rupiah	1000 rupiah

Sumber : hasil wawancara dengan Pemilik *home industry* Kerupuk Rejo

b. Faktor internal kelemahan perusahaan

1) Salah satu kelemahan dari perusahaan ini ialah dari segi perizinan. Seharusnya *Home Industry* sebesar ini sudah mengantongi izin usaha dari pemerintah. Namun menurut Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* ini mengaku beliau belum sempat mendaftarkan usahanya ini ke Dinas perizinan setempat. Seperti Keterangan yang diberikan oleh Bapak Sugiri :

> *" saya belum mendaftarkan usaha saya mbak. Belum sempat saja. Belum tahu kapan saya akan mulai mengurus perizinan ke pemerintah"*[96] (SG 9)

Beberapa jenis izin yang harus dikantongi oleh home industry ini diantaranya :

- IMB atau izin mendirikan bangunan
- TDI atau tanda daftar industri
- Izin gangguan, bila perlu

Selain perizinan dalan bidang izin usaha, usaha yang dimiliki Bapak Sugiri juga belum memiliki izin dalam hal ketenagakerjaan.

2) Kelemahan kedua, banyaknya kendala yang harus dihadapi oleh *Home Industry* Kerupuk Rejo, diantaranya :

a) Kendala yang paling mengganggu proses produksi Kerupuk Rejo ialah saat harga bahan pokok melambung tinggi. Jika bahan pokok meningkat bisa dipastikan biaya produksi juga

[96] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

akan meningkat. Hal ini tentu akan menyulitkan kelangsungan proses produksi kerupuk. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sugiri :

> *"kendala yang paling berat itu saat seperti ini mbak. Harga bahan baku saat ini sangat tinggi dan otomatis akan menambah biaya produksi yang harus saya keluarkan. Sedangkan saya tidak bisa menambah harga jual produk saya"*[97] (SG 10)

b) Kendala akan muncul pada saat musim hujan datang. Hal ini dikarenakan dalam proses produksi sangat mengandalkan panas dari matahari. Pada saat musim panas, kerupuk bisa kering hanya dalam waktu 6 jam. Namun jika pada musim hujan, proses pengeringan membutuhkan waktu 2 sampai 3 hari.

> *"kendala yang tidak kalah beratnya yaitu saat musim hujan mbak. Karena di pabrik saya ini, proses pengeringan krupuknya mengandalkan panas matahari. Pada musim kemarau, kerupuk bisa kering dalam waktu 6 jam, akan tetapi jika musim hujan, kerupuk bisa kering dalam waktu 2-3 hari. jika kerupuk tidak kering sempurna maka akan menurunkan kualitas yaitu bentuk yang kurang sempurna serta mudah kempes (mlempem dalam bahasa jawa), jika kualitas menurun makan konsumen juga akan komplain. Tak jarang saya merugi karena harus mengganti produk yang mengalami penurunan kualitas"*[98] (SG 11)

c) Kendala lain ialah pada mesin produksi yang sering mengalami kerusakan.

---

[97] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB

[98] Ibid

d) Pemadaman listrik. Jika listrik padam maka proses produksi akan berhenti sementara. Dikarenakan mesin yang digunakan menggunakan tenaga listrik.

e) Selain kendala-kendala diatas, peneliti menemukan kelemahan dari usaha Kerupuk Rejo ini yaitu belum memenuhi prinsip kebersihan. Hal ini dapat dilihat pada saat proses produksi banyak pekerja yang dtidak mengenakan pakaian. Selain itu wadah atau tong besar maupun alat-alat produksi lainnya tidak dibersihkan sebelum maupun sesudah digunakan. Lingkungan pabrik pun kurang mendukung, seperti proses penjemuran hanya dilakukan dihalaman pabrik yang posisinya berada tepat dipinggir jalan tanpa terdapat alat penyangga yang tinggi. Sehingga kemungkinan besar bisa tercemar oleh debu serta kotoran yang beterbangan.

c. **Faktor eksternal peluang perusahaan**

Peluang yang dimiliki oleh *Home Industry* ini sangatlah luas. Hal ini dapat dibuktikan dengan luasnya pemasaran yang telah mencapai 4 Kabupaten. Diantaranya Kabupaten Tulungagung, Kabupaten Blitar, Kabupaten Trenggalek serta Kabupaten Kediri. Hal ini dibuktikan dengan tingkat penjualan yang baik di wilayah Kabupaten Blitar. Contohnya adalah di warung sate milik Bapak Susilo. Warung yang berada di wilayah Kecamatan Kademangan ini merupakan salah satu

pelanggan tetap dari hasil produksi *Home Industry* milik Bapak Sugiri. Berikut tanggapan pemilik warung tentang produk dari Bapak Sugiri.

> "*iya mbak, ini produk asli Tulungagung. Salesnya kesini sekitar satu minggu sekali. Alhamdulillah laris mbak dibandingkan kerupuk yang kemasan plastik itu. Karena makan sate tidak pas kalau tidak didampingi kerupuk"*[99] (IS 1)

d. **Faktor eksternal ancaman perusahaan**

Menurut Bapak Sugiri ancaman yang dialami hanya satu, yaitu pada proses pemasarn di wilayah Kediri. Bapak Sugiri pernah mengalami kerugian yang diakibatkan dari ulah pesaing di wilayah Kediri. Pesaing tersebut mencuri kaleng kerupuk milik Pak Sugiri yang kemudian dicat dan diberi nama merk dagang pesaing tersebut. Namun Bapak Sugiri tidak merasa tahut karena beliau percaya rezeki telah diatur oleh Allah SWT. Berikut penjelasan Bapak Sugiri :

> *"di wilayah Kediri itu banyak mbak pesaing yang bermain tidak sehat. Pernah itu kaleng saya di salah satu toko di curi dengan berpura-pura menjadi sales saya. Setelah itu kalengnya di bawa pulang, dicat dan diberi merk dagang lain. Tapi setelah saya mengetahui kabar itu, saya langsung mengklarisikasi ke warungnya mbak. Pesaing nakal itu beralasan bahwa mereka takut tersaingi oleh produk saya. Makanya mereka berbuat curang. Tapi saya terus sabar mbak, rezeki sudah ada yang mengatur. Tinggal kita mau terus berusaha atau menyerah begitu saja saat diberi ujian"*[100] (SG 12)

---

[99] Wawancara dengan Ibu Susilo selaku pemilik warung yang menjadi langganan produk *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 20 Juli 2018 pukul 16:00 WIB

[100] Wawancara dengan Bapak Sugiri selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Rejo tanggal 16 juli 2018 pukul 17:00 WIB