

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Letak Geografis Obyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Jombang, Kabupaten Jombang merupakan salah satu Kabupaten yang berada di Provinsi Jawa Timur. Luas wilayah Kabupaten Jombang adalah 1.159,50 km dan terbagi menjadi 11 Kecamatan¹⁴⁵. Kabupaten Jombang terletak pada posisi 112°03'45" sampai dengan 112° 27' 21" Bujur Timur dan 07° 20' 37" sampai dengan 07° 46' 45" Lintang Selatan. Adapun batas-batas wilayah Kabupaten Jombang sebagai berikut:

- Sebelah Utara :Kabupaten Lamongan
- Sebelah Selatan :Kabupaten Kediri dan Kabupaten Malang
- Sebelah Timur :Kabupaten Mojokerto, dan
- Sebelah Barat :Kabupaten Nganjuk.

Dalam penelitian ini berlokasi di Kecamatan Sumobito, Letak geografis kecamatan Sumobito dapat dijelaskan sebagaimana pada table berikut.

Tabel 4.1

Letak Geografis Kecamatan Sumobito

Bujur Timur	Lintang Selatan
112° 20'01"	7° 24'01"
s.d	s.d
112° 30'01	7° 45'01"

Sumber: Data Sekunder

¹⁴⁵ <https://jombangkab.bps.go.id>

Berdasarkan table 4.1 diatas diketahui bahwa kecamatan sumobito merupakan salah satu kecamatan yang terletak di sebelah timur Kabupaten Jombang pada posisi 112° 20' 01'' sampai dengan 112° 30' 01' Bujur Timur dan 7° 24'01'' sampai dengan 7° 45' 01'' Lintang Selatan¹⁴⁶. Luas wilayah Kecamatan Sumobito adalah 47,64 km, dengan batasan-batasan wilayahnya sebagai berikut.

Tabel 4.2

Batas Wilayah Kecamatan Sumobito

Batas Sebelah	Berbatasan dengan
Utara	Kecamatan Kesamben
Selatan	Kecamatan Mojoagung/ Jogoroto
Timur	Kecamatan Trowulan Kab.Mojokerto
Barat	Kecamatan Peterongan

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan table 4.2 diatas dapat dilihat bahwa batas wilayah kecamatan sumobito sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Kesamben, di sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Mojoagung, di sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto, dan sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Peterongan. Kecamatan Sumobito adalah salah satu Kecamatan yang jumlah desanya terbanyak di Kabupaten Jombang yaitu terdiri dari 21 desa ¹⁴⁷.

Desa terluas di Kecamatan Sumobito adalah Desa Curahmalang dengan luas 4,52 km² dari luas Kecamatan Sumobito. Sedangkan yang mempunyai wilayah tersempit adalah Desa Bakalan dengan luas 1,17 km² dari luas Kecamatan Sumobito. Jika ditinjau dari jarak dari desa ke Kecamatan, desa yang jauh adalah Desa Jogoloyo dengan jarak 8 km, sedangkan Desa

¹⁴⁶ Kecamatan Sumobito Dalam Angka 2018, Katalog 1102001.3517100

¹⁴⁷ *Ibid*,

Segodorejo hanya berjarak 1 km dari Kecamatan. Kecamatan Sumobito memiliki jumlah penduduk sebanyak 81.568. Klasifikasi mata pencaharian penduduk Kecamatan Sumobito dapat dijelaskan dengan table berikut.

Table 4.3

Berdasarkan Klasifikasi Mata Pencaharian

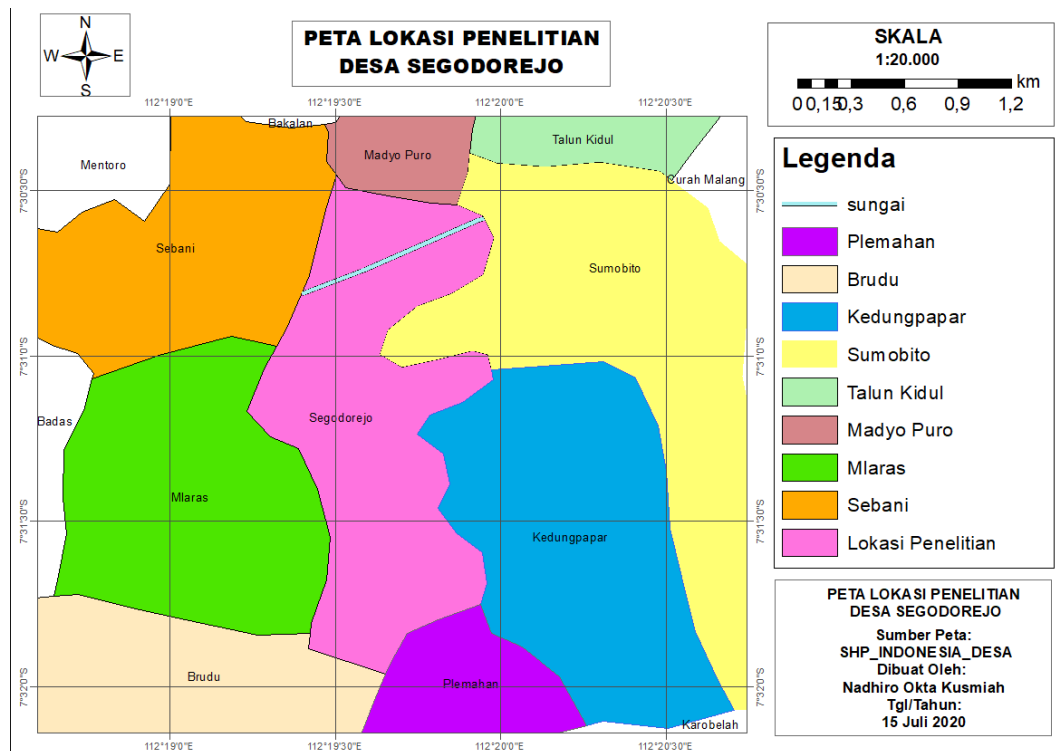
Mata Pencaharian	Jumlah
Petani	7906
Wiraswasta	21.311
Pegawai Swasta	17.705
Pegawai Negeri	780
ABRI	148
Pensiunan	427

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan Table 4.3 klasifikasi Mata Pencaharian dapat diketahui bahwa penduduk yang bekerja sebagai petani sebanyak 7.906, Wiraswasta sebanyak 21.311. pegawai swasta sebanyak 17.705, Pegawai Negeri sebanyak 780, ABRI sebanyak 148, dan Pensiunan sebanyak 427¹⁴⁸. Jadi, dapat disimpulkan bahwa data table klasifikasi mata pencaharian penduduk Kecamatan Sumobito banyak penduduk yang bekerja menjadi wiraswasta.

¹⁴⁸ *Ibid, hal 18*

Gambar 4.1
Peta Lokasi Penelitian Desa Segodorejo



Sumber : SHP_INDONESIA_DESA

Berdasarkan gambar 4.1 Peta Lokasi Penelitian Desa Segodorejo, Desa Segodorejo merupakan salah satu desa di Kecamatan Sumobito. Peta Lokasi Penelitian Desa Segodorejo dengan Skala 1:20.000 km dengan batas-batas Desa Segodorejo sebagai berikut.

- Sebalah Barat : Desa Sebani dan Mlaras
- Sebalah Timur : Desa Sumobito dan Kedungpapar
- Sebalah Selatan : Desa Plemahan dan Brudu
- Sebalah Utara : Desa Madyopuro dan Talun Kidul¹⁴⁹

Desa Segodorejo merupakan Desa yang memiliki jumlah penduduk terbanyak yaitu berjumlah 6.021 yang terdiri dari 2711 berjenis kelamin laki-laki dan 3310 berjenis kelamin perempuan Berdasarkan tingkat pendidikan penduduk Segodorejo dapat dijelaskan dengan table berikut.

¹⁴⁹ Peta SHP_INDONESIA_DESA dibuat oleh Nadhiro Okta Kusmiah pada tanggal 15 Juli 2020

Table 4.4
Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Segodorejo

Tingkat Pendidikan	Jumlah
Tamat SLTA	2570
Tamat SLTP	526
Tidak Tamat SLTP	90
Tamat SD	273
Tidak Tamat SD	26
Tamat S1	231
Tamat S2	17
Tamat S3	1

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan table 4.4 diatas dapat diketahui sebanyak 2570 penduduk tamat SLTA, 526 penduduk tamat SLTP dan 90 penduduk tidak tamat SLTP , 273 Penduduk tamat SD dan 26 penduduk tidak tamat SD, selain itu terdapat 231 penduduk tamat S1, 17 penduduk tamat S2 dan 1 penduduk tamat S3¹⁵⁰. Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan penduduk Desa Segodorejo paling banyak yaitu tamat SLTA. Tingkat pendidikan tersebut dipengaruhi oleh tingkat kesejahteraan keluarga, sebagaimana dijelaskan dalam table berikut.

¹⁵⁰ Daftar Isian Tingkat Perkembangan Desa Dan Kelurahan Segodorejo, hal. 7

Tabel 4.5
Tingkat Kesejahteraan Keluarga Desa Segodorejo

Tingkat Kesejahteraan Keluarga	Jumlah
keluarga prasejahtera	635
keluarga sejahtera 1	745
keluarga sejahtera 2	497
keluarga keluarga sejahtera 3	225
keluarga sejahtera 3 plus	35

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan tabel 4.5 Tingkat kesejahteraan keluarga diatas, dapat diketahui tingkat keluarga yang bisa dikatakan prasejahtera sebanyak 635 keluarga, keluarga sejahtera 1 sebanyak 745 keluarga, keluarga sejahtera 2 sebanyak 497 keluarga keluarga sejahtera 3 sebanyak 225 keluarga dan keluarga sejahtera 3 plus sebanyak 35 keluarga¹⁵¹. Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat kesejahteraan keluarga Desa Segodorejo paling banyak yaitu keluarga prasejahtera.

Tingkat kesejahteraan keluarga dapat dilihat dari tingkat pendapatan keluarga tersebut Produk Domestik Desa/Kelurahan Segodorejo terdiri dari berbagai subsector yaitu, subsector pertanian padi sawah 149 (Ha), Subsector perkebunan tebu 35 (Ha), Subsector peternakan, subsector perikanan, subsector kerajinan, sektor industri pengolahan, subsector lembaga keuangan bukan bank dan subsector angkutan,

Berdasarkan pendapatan perkapita menurut sektor usaha, dapat dijelaskan dengan table berikut.

¹⁵¹ *Ibid, hal.1*

Table 4.6
Pendapatan Perkapita menurut Sektor Usaha

Jenis Sektor	Jumlah Keluarga	Pendapatan
Pertanian	249	Rp. 15.000.000,-
Perkebunan	11	Rp. 112.000.000,-
Peternakan	92	Rp.25.000.000,-
Perikanan	6	Rp. 18.000.000.-
Kerajinan	15	Rp. 15.000.000,-
Industri kecil, menengah, dan besar	25	Rp. 15.000.000,-
Jasa Perdagangan	193	Rp. 36.000.000,-

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan tabel 4.6 Pendapatan Perkapita menurut sektor usaha diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan paling banyak yaitu dari sektor perkebunan, sedangkan dalam klasifikasi jumlah keluarga kebanyakan penduduk Desa Segodorejo bekerja dalam sektor pertanian¹⁵².

Berdasarkan mata pencaharian penduduk desa Segodorejo memiliki beberapa klasifikasi dalam sektor industry yaitu industry besar/sedang, industry kecil, dan industry kerajinan rumah tangga. Berdasarkan Luas tanah menurut penggunaanya, kawasan industry berdiri diatas lahan seluas 2, 903 Ha¹⁵³. Sektor industry yang terkenal yaitu home industry kerupuk, home industry kerupuk ini ada yang lebih menekankan pada pemasaran kerupuk mentah dan ada juga yang menekankan pada pemasaran kerupuk matang. Sejauh ini, dengan keberadaan home industry kerupuk membawa pengaruh terhadap perekonomian, terkait dengan pendapatan daerah, pembukaan lapangan kerja, kesejahteraan masyarakat, dan mengurangi pengangguran didesa tersebut.

¹⁵² *Ibid*, hal. 4

¹⁵³ Kecamatan Sumobito Dalam Angka 2018, Katalog 1102001.3517100, hal.46

Penelitian ini berlokasi di Desa Segodorejo yang memiliki 7 Dusun, 12 RW, dan 33 RT, Dalam penelitian ini Pengusaha 1 (Ibu Sri Nuriati) berlokasi di Dusun Banjarjo Desa Segodorejo RT/015, RW/00, kemudian Pengusaha 2 (Bapak Mariono) di RT/013, RW/004 Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang. Home Industry ini berada kurang lebih 300 m dari jalan raya, sehingga memudahkan proses pemasaran.

B. Profil Home Industry Kerupuk Desa Segodorejo

1. Sejarah *Home Industry* Kerupuk

Home Industry kerupuk Desa Segodorejo merupakan kawasan penghasil kerupuk. Kawasan ini sejak dulu para warganya telah memproduksi kerupuk, produksinya ini secara turun-temurun menjadi pekerjaan yang banyak ditekuni oleh warga Segodorejo. Hal ini membuat industry kerupuk menjadi produksi unggulan Desa Segodorejo yang sudah populer dikalangan para konsumen kerupuk wilayah Jombang dan sekitarnya. Produk ini bahkan sampai ke luar kota seperti Surabaya dan Mojokerto. Memproduksi kerupuk tidaklah mudah butuh tahapan dalam proses pembuatannya dan memerlukan waktu yang relatif lama.

Kecamatan Sumobito tepatnya di Desa Segodorejo terletak di bagian timur Kabupaten Jombang, memang terkenal sebagai sentra produksi kerupuk, merupakan salah satu daerah yang dilewati transportasi antar kota dan antar provinsi. Pemandangan khas segera terlihat di kanan dan kiri jalan berupa tumpukan kerupuk, baik kerupuk yang masih mentah baru dijemur, maupun sudah matang atau digoreng di sepanjang jalan Desa Segodorejo.

Home Industry Kerupuk mulai didirikan di Desa Segodorejo pada tahun 1992 oleh Ibu Sri Nuriati. Pada awalnya, beliau masih membuat kerupuk yang dicetak dengan alat tradisional berupa cetakan kayu dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 5 orang. Seiring dengan berjalannya waktu, masyarakat pembuat kerupuk mulai menggunakan teknologi yang lebih modern dalam pembuatannya dengan teknologi mesin cetak. Teknologi mesin cetak memiliki keunggulan dalam hal kualitas hasil cetakan, bentuk serta ukuran hasil cetakan dan dapat menghasilkan produk lebih banyak, karena teknologi ini memiliki berbagai macam jenis ukuran kerupuk, ada

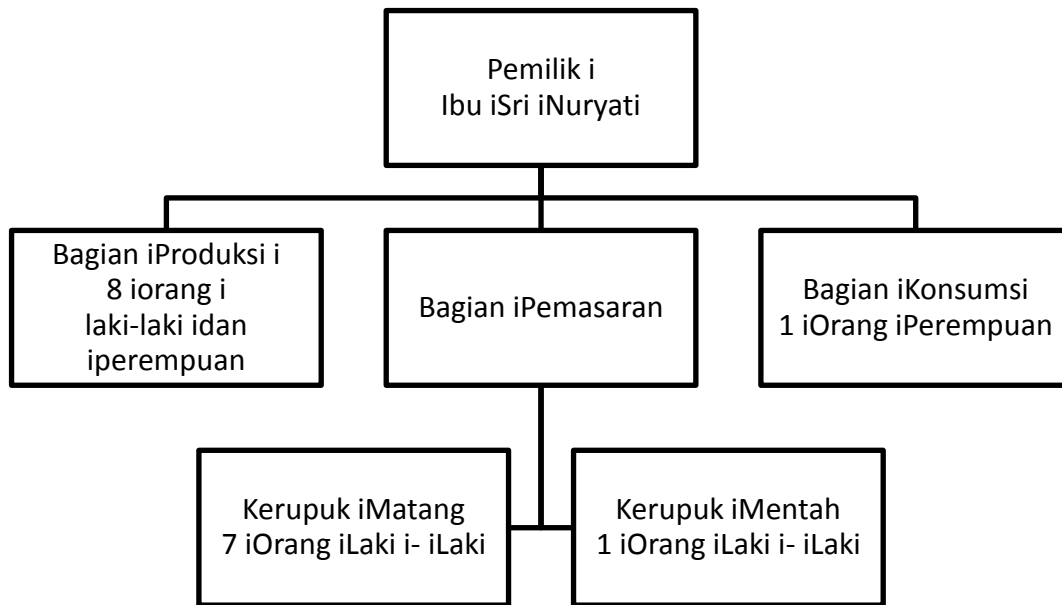
yang kerupuk kecil, sedang dan besar¹⁵⁴. Pemilik *Home Industry* ini merupakan penduduk asli dari Desa Segodorejo Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang.

Selain itu, terdapat juga pengusaha kerupuk yang baru saja merintis atau mendirikan *home industry* kerupuk baru 3 tahun yaitu Bapak Mariono. Beliau mendirikan *home industry* kerupuk sejak tahun 2017 tetapi beliau sudah berkecimpung didalam dunia kerupuk sudah lama sebagai penjual keliling (bakul). Pada awalnya, beliau masih membuat kerupuk dengan menggunakan cetakan tradisional yang dikerjakan oleh keluarga sendiri¹⁵⁵. Seiring dengan berjalannya waktu dan dengan adanya pesaing dalam dunia perindustrian kerupuk, pada tahun 2018 beliau mulai menggunakan teknologi yang lebih modern seperti *home industry* yang lainnya yaitu dengan menggunakan mesin cetak yang dapat membantu meningkatkan peningkatan jumlah kerupuknya. Dibawah ini dijelaskan adanya struktur organisasi dalam *home industry* kerupuk Ibu Sri Nuriati sebagaimana dijelaskan dengan gambar berikut.

¹⁵⁴Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019 di Lokasi Rumah, Pukul 09.30 WIB

¹⁵⁵Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 12 November 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

Bagan 4.1
Struktur Organisasi Home Industry Kerupuk Ibu Sri Nuriati



(Pengusaha 1)

Sumber: Data Primer

Berdasarkan bagan 4.1 struktur organisasi home industry kerupuk diatas bahwa pemilik *home industry* kerupuk tersebut milik Ibu Sri Nuriati. Pemilik memiliki tanggung jawab dan melakukan pengawasan secara menyeluruh dalam menetapkan rencana kerja, seperti proses produksi, pemasaran, penetapan harga jual, dan dalam hal menggaji tenaga kerja. Dalam *home industry* tersebut terdapat tiga bagian yaitu bagian produksi, bagian Pemasaran, dan bagian konsumsi. Untuk bagian produksi pada home industry ini terdapat 8 tenaga kerja yang terdiri dari perempuan dan laki-laki, sedangkan untuk bagian pemasaran home industry tersebut terdapat dua jenis pemasar yaitu pemasar kerupuk matang dan pemasar kerupuk mentah, pemasar kerupung matang terdiri dari 7 tenaga kerja dan pemasar kerupuk mentah terdiri dari 1 tenaga kerja, bagian pemasaran kerupuk dilakukan oleh tenaga kerja laki-laki. Dan untuk bagian konsumsi dilakukan 1 tenaga kerja yaitu Ibu Sri Nuriati sendiri.

Selain itu terdapat juga struktur organisasi *home industry* kerupuk segodorejo yang lain, seperti bagan struktur organisasi home industry kerupuk Bapak Mariono dibawah ini:

Bagan 4.2

Struktur Organisasi *Home Industry* Kerupuk Bapak Mariono



(Pengusaha 2)

Sumber : Data Primer

Berdasarkan Bagan 4.2 struktur organisasi home industry Kerupuk bapak Mariono diatas dijelaskan bahwa adanya pembagian tugas dalam struktur organisasi di *Home Industry* Kerupuk tersebut. Pemilik *home industry* kerupuk yaitu Bapak Mariono yang merupakan pemegang modal perusahaan. Selain itu pemilik juga memiliki tanggung jawab dan melakukan pengawasan secara menyeluruh dalam menetapkan rencana kerja, seperti proses produksi, pemasaran, penetapan harga jual, dan dalam hal menggaji tenaga kerja. Dalam home industry kerupuk ini memiliki tiga bagian yaitu bagian produksi, bagian pemasaran, dan bagian konsumsi, untuk bagian produksi dalam home industry kerupuk tersebut terdapat 15 tenaga kerja yang terdiri atas laki-laki dan perempuan, untuk bagian

pemasaran terdapat 20 tenaga kerja laki-laki, dalam home industry kerupuk ini hanya memasarkan kerupuk matang saja, kemudian untuk bagian konsumsi dilakukan oleh 1 tenaga kerja yaitu istri dari Bapak Mariono sendiri yaitu Ibu Nemi.

2. Penggunaan Teknologi dalam Home Industry Kerupuk

Teknologi merupakan salah satu sumber utama perubahan dengan adanya inovasi baru. Teknologi ini mempengaruhi bahan baku, operasi, serta produk suatu usaha karena pada dasarnya perubahan teknologi dapat memberikan peluang besar untuk meningkatkan penghasilan, mencapai efisien dan perubahan inovasi. Teknologi yang terus berkembang memberikan peluang bagi keberadaan *home industry* kerupuk di desa Segodorejo. Kemajuan yang terjadi diantaranya dalam bidang produksi, informasi, komunikasi dan transportasi.

Sering dengan perkembangan teknologi di bidang produksi, yang dulu menggunakan pencetakan manual atau tradisional kemudian ditemukannya peralatan yang lebih modern, yaitu mesin molen, mesin cetak, mesin oven dan langsung yang digunakan untuk kegiatan proses produksi kerupuk.

Jadi dengan adanya teknologi yang canggih dari berbagai jenis mesin tersebut dapat memudahkan dan mempercepat proses produksi di home industry kerupuk Desa Segodorejo.

3. Deskripsi Kawasan Home Industry Kerupuk Segodorejo

1) Deskripsi berdasarkan usia

Dalam penelitian ini terdapat 2 informan yang terdiri dari perempuan dan laki-laki. Pengusaha kerupuk memiliki usia yang bervariasi.

Tabel 4.7**Rincian Profil Pengusaha Berdasarkan Usia**

No	Nama Pengusaha	P/L	Usia
1	Mariono	L	50
2	Sri Nuriati	P	55

Sumber: Data Primer

Berdasarkan Tabel 4.7 Rincian Profil Pengusaha Berdasarkan Usia diatas menunjukkan bahwa pada penelitian ini, usia pengusaha home industry kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang tergolong usia produktif yaitu usia 50 tahun dan 55 tahun.¹⁵⁶ Menurut Badan Pusat Statistika (BPS) usia produktif yaitu umur 15 sampai 64.

Tabel 4.8

**Rincian Beberapa Tenaga Kerja Bagian Produksi *Home Industry*
Bapak Mariono Berdasarkan Usia**

No	Nama	Usia
1	Sinema	55
2	Sri Utami	43
3	Yat	41
4	Santo	43
5	Rini	30
6	Sriatun	55

Sumber: Data Primer

Berdasarkan Table 4.8 Rincian Beberapa Tenaga Kerja Bagian Produksi Home Industry Bapak Mariono diatas menunjukkan bahwa usia tenaga kerja home industry kerupuk Bapak Mariono paling banyak usia 17 sampai 34 sebanyak 1 orang, kemudian usia 35 sampai 46 sebanyak 3

orang, dan usia 47 sampai 58 sebanyak 2 orang. Jadi tenaga kerja di home industry ini tergolong usia produktif.

Disisi lain usia tenaga kerja bagian produksi di *home industry* Ibu Sri Nuriati juga tergolong usia produktif seperti penjelasan sebagaimana tabel dibawah ini:

Tabel 4.9
Rincian Beberapa Tenaga Kerja Bagian Produksi *Home Industry* Ibu Sri Nuriati Berdasarkan Usia

No	Nama	Usia
1	Rokim	52
2	Antok	33
3	Tarom	44
4	Siti Mukhasonah	47
5	Utami	17
6	Kadis	55

Sumber: Data Primer

Berdasarkan Tabel 4.9 Rincian Beberapa Tenaga Kerja Bagian Produksi *Home Industry* Ibu Sri Nuriati diatas, menunjukkan bahwa usia tenaga kerja kerupuk paling banyak usia 35 sampai 46 sejumlah 1 orang, kemudian usia tenaga kerja 47 sampai 58 sejumlah 3 orang, dan di susul oleh tenaga kerja dengan usia 17 sampai 34 sejumlah 2 orang. Jadi tenaga kerja home industry kerupuk milik Ibu Sri Nuriati menunjukkan bahwa tenaga kerja didominasi oleh usia produktif. Menurut Badan Pusat Statistika (BPS) usia produktif yaitu umur 15 sampai 64. Usia yang tergolong tidak produktif yaitu usia lebih dari 64 tahun.

Jadi dari pernyataan kedua tabel rincian usia tenaga kerja bagian produksi home industry diatas jika dipresentasikan dapat dijelaskan sebagaimana berikut.

Tabel 4.10
Persentase Usia Tenaga Kerja Bagian Produksi Home Industry
Kerupuk Desa Segodorejo

No	Usia	Jumlah Tenaga Kerja	Persentase
1	17-34	3	50%
2	35-46	4	67%
3	47-58	5	83%

Sumber: Data olahan

Berdasarkan Tabel 4.10 Persentase Usia Tenaga Kerja Bagian Produksi Home Industry Kerupuk Desa Segodorejo diatas, dapat dilihat bahwa usia 17-34 tahun sebanyak 50%, kemudian usia 35-46 tahun sebanyak 67%, dan usia 47-58 tahun sebanyak 83%. Jadi home industry kerupuk Desa Segodorejo tersebut usia tenaga kerja didominasi oleh usia 47-58 tahun sebanyak 83%.

2) Deskripsi Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Setiap home industry kerupuk mempunyai jumlah tenaga kerja yang bervariasi. seperti yang dijelaskan tabel dibawah ini.

Tabel 4.11
Jumlah Tenaga Kerja Setiap Pengusaha

No	Jabatan	Sri Nuriati	Mariono
1	Pemilik	1	1
2	Bagian Produksi	8	15
3	Bagian Pemasaran kerupuk matang	7	20
4	Bagian Pemasaran kerupuk mentah	1	-
5	Bagian Konsumsi	1	1

Sumber: Data Primer

Berdasarkan tabel 4.11 Jumlah Tenaga Kerja Setiap Pengusaha diatas, menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja dan setiap bagian-bagian pada setiap *home industry* kerupuk berbeda-beda. Perbedaan table diatas terletak pada jumlah tenaga kerja dan bagian pemasaran kerupuknya. Pada home industry milik Bapak Mariono bagian produksi dan bagian pemasaran lebih banyak jumlah tenaga kerjanya karena dalam pemasaran kerupuk lebih fokus pada pemasaran kerupuk matang. Sedangkan, untuk *home industry* kerupuk milik Ibu Sri Nuriati memiliki jumlah tenaga kerja bagian produksi dan bagian pemasaran yang kurang dari 10 orang, karena home industry ini lebih fokus kepada penjualan kerupuk mentah daripada kerupuk matang.

3) Deskripsi Pendidikan *Home Industry* Kerupuk

Pendidikan merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap kondisi sumber daya manusia disuatu daerah sehingga perlu diketahui tingkat pendidikan informan dalam penelitian ini. Kedua informan Pengusaha *home industry* kerupuk ada yang belum Tamat Sekolah Dasar (SD) yaitu bapak Mariono¹⁵⁷. sedangkan ibu Sri Nuriati Tamat Sekolah Dasar (SD)¹⁵⁸. Jadi kedua informan masing-masing tingkat pendidikannya berbeda-beda.

4) Deskripsi Kepemilikan Usaha

Home Industri kerupuk di desa Segodorejo merupakan usaha yang dirintis sendiri sejak nol (0) dengan berdasarkan pengalaman dan keahlian yang dimilikinya, tingkat lamanya kepemilikan usaha juga bervariasi. *Home Industry* kerupuk milik Ibu Sri Nuriati tergolong usaha yang sudah lama berdiri yaitu 27 tahun berbeda dengan *home industry* Bapak Mariono baru berdiri 3 tahun.

Dalam kepemilikan usaha, selain lamanya usaha tersebut berdiri, ada juga status usaha. Status usaha berkaitan dengan apakah usaha *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo sebagai usaha pokok atau

¹⁵⁷Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁵⁸Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 9 Maret 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

sampingan. Berdasarkan hasil penelitian, kedua informan *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo menjadikan usaha tersebut sebagai usaha pokok untuk memenuhi kebutuhan ekonomi setiap hari.

C. Temuan Penelitian

Desa Segodorejo merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang. Letak desa Segodorejo dapat dikatakan strategis karena letak desa jalur jalan raya provinsi, sehingga jalur tersebut sangat ramai. Dengan adanya *home industry* kerupuk, dapat meningkatkan perekonomian di desa Segodorejo.

1. Struktur Permodalan, Proses Produksi, dan Tenaga Kerja

a. Permodalan

Permodalan merupakan faktor penting dalam menjalankan suatu usaha Modal yang dimaksud tidak hanya dalam bentuk uang tetapi juga termasuk bentuk lahan, bangunan, dan alat-alat produksi yang dimiliki *home industry* kerupuk. Permodalan yang mencukupi sangat mendukung *home industry* kerupuk untuk mengembangkan usahanya, permasalahannya tidak semua *home industry* memiliki modal yang cukup untuk mengembangkan usahanya, seperti pada *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo

Berdasarkan hasil penelitian, modal awal kedua informan *home industry* kerupuk sama-sama menggunakan uang tabungan sendiri. informan pertama yaitu ibu Sri Nuriati, modal awal untuk *home industry* kerupuk ini berasal dari modal sendiri. Seperti yang dikatan pengusaha Ibu Sri Nuriati:

“kalau modal saya memakai tabungan sendiri, pernah menambah modal untuk membeli bakul dan membangun pabrik itu saya juga memakai tabungan sendiri, tidak pernah meminjam ke bank nduk karena terlalu banyak persyaratan”.

Berikut sumber dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara kepada Ibu Sri Nuriati di rumah, sebagaimana terlampir sebagai berikut.

Gambar.4.2
Peneliti melakukan Wawancara Kepada Ibu Sri Nuriati



Sumber : Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.2 Peneliti melakukan Wawancara Kepada Ibu Sri Nuriati diketahui bahwa informan juga mendirikan home industry berasal dari modal sendiri, tetapi dalam proses mengembangkan *home industry* kerupuk informan kedua yaitu Bapak Mariono memanfaatkan pinjaman dari bank. Seperti yang dikatakan Bapak Mariono:

“Sekitar tahun 2018 mbak saya pinjam ke bank, untuk mengembangkan pabrik yaitu dengan membeli mesin cetak, tapi saat pinjam di bank harus ada jaminan agar bisa dapat pinjaman”¹⁵⁹.

Pernyataan berikut didukung dengan adanya sumber dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Mariono, sebagaimana terlampir sebagai berikut.

¹⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 12 November 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

Gambar 4.3
Peneliti Melakukan Wawancara Kepada Bapak Mariono



Sumber : Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.3 Peneliti Melakukan Wawancara Kepada Bapak Mariono diketahui bahwa masalah keterbatasan dalam meningkatkan modal menyebabkan *home industry* kerupuk mengalami kesulitan dalam meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan, adopsi peralatan modern untuk mendukung proses produksi. Hal ini membuktikan bahwa keterbatasan modal usaha menjadi kelemahan *home industry* kerupuk dalam mengembangkannya. Penambahan modal dalam pengembangan usaha bagi sebagian besar pengusaha hanya memanfaatkan bantuan keluarga. Fasilitas perbankan sebagai penyalur dana.

Permodalan atau investasi home industri kerupuk terdiri dari lahan bangunan, biaya produksi, dan peralatan mesin. Modal awal kedua informan untuk kegiatan produksi diantaranya 10-13 juta, karena pada awal berdirinya usaha masih menggunakan peralatan tradisional.

Disamping masalah keterbatasan modal, juga terdapat keterbatasan dalam pengelolaan keuangan secara jelas. Berdasarkan hasil penelitian kedua informan tidak menggunakan pembukuan. Hal tersebut dikemukakan oleh Ibu Sri Nuriati:

“ Tidak ada pembukuan keuangan nduk, industry saya sejak awal sampai sekarang tidak pernah ada pembukuannya, saya tidak memiliki ketrampilan khusus dalam mengelola keuangan ”. ¹⁶⁰

Begitu juga menurut Bapak Mariono. Kondisi seperti ini dapat menjadi kelemahan bagi home industry kerupuk di Desa Segodorejo dalam pengembangan usahanya. Peran pembukuan keuangan sangatlah penting mengingat ketika digunakan dalam pengajuan pinjaman ke bank.

b. Proses Produksi dan Operasi

Proses produksi dan operasi pada *Home industry* kerupuk, dapat dikaji berdasarkan beberapa aspek, yaitu:

1. Perencanaan

Home industry kerupuk di desa Segodorejo belum memiliki perencanaan tertulis baik untuk jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang. Hal ini terlihat dari belum adanya pernyataan visi, misi, dan tujuan yang dirumuskan secara tertulis dan jelas oleh setiap pemilik perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian kedua informan mengatakan tidak memiliki visi, misi tertulis dalam usahanya. Pemilik usaha merencanakan produk secara sederhana, tujuan untuk mendirikan usaha *home industry* kerupuk ini yaitu untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga serta untuk menciptakan lapangan kerja.

Ibu Sri Nuriati merupakan pengusaha yang bisa dibilang sukses, karena kegigihan dan semangat beliau dalam membangun usahanya dari 0 (nol) dibantu suaminya yaitu Bapak Suparno dengan jumlah karyawan awal hanya 5 orang. Ibu Sri Nuriati selalu menjaga kualitas produk yang dihasilkan dari pabrik miliknya. Oleh karena itu Ibu Sri Nuriati menerapkan manajemen yang baik agar menghasilkan produk yang baik pula. Dalam proses produksi pada pabrik Ibu Sri Nuriati dimulai dengan menentukan berapa jumlah

¹⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 9 Maret 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

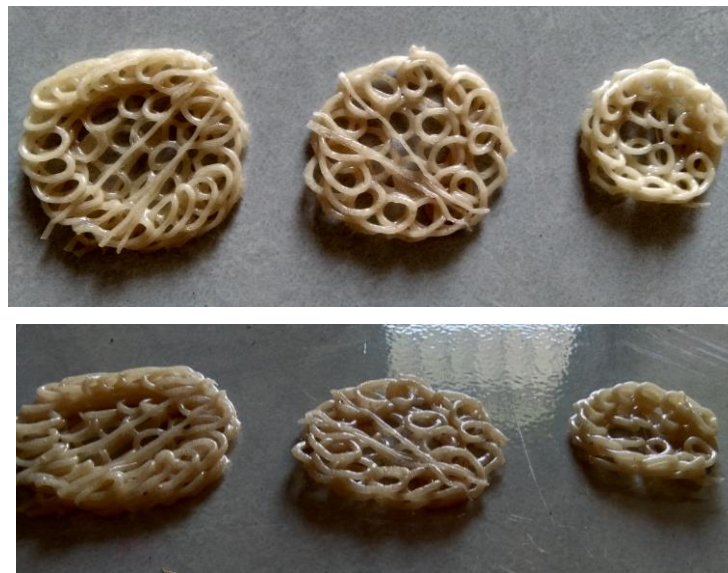
produk yang akan diproduksi, alat apa saja yang akan dibutuhkan, tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi dan pasar ataupun yang menjadi sasaran pemasaran hasil produksi. Seperti pernyataan Ibu Sri Nuriati:

“awal berdiri pabrik saya yaitu pada tahun 1992 dengan jumlah karyawan 5 orang, dan sekarang sudah berkembang menjadi 16 orang nduk. Dari awal berdiri saya hanya memproduksi satu jenis kerupuk saja, tetapi untuk ukuran kerupuk masing-masing berbeda ada yang berukuran kecil, besar tipis, dan besar kandel¹⁶¹”.

Pernyataan diatas diperkuat dengan adanya hasil dokumentasi yang diperoleh peneliti saat melakukan observasi dan wawancara di *home industry* kerupuk Ibu Sri Nuriati di bawah ini.

Gambar 4.4

Jenis Ukuran Kerupuk Home Industry Ibu Sri Nuriati



Sumber : Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.4 Jenis Ukuran Kerupuk Home Industry Ibu Sri Nuriati diatas, dapat dilihat hasil proses produksi home industry kerupuk Ibu Sri Nuriati terdapat tiga jenis ukuran yaitu ukuran kecil, besar tipis dan besar kandel.

¹⁶¹ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 9 Maret 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

Disisi lain home industry Bapak Mariono juga memproduksi kerupuk, beliau juga memulai usaha dari 0 (Nol) seperti Ibu Sri Nuriati, pada awal berdiri jumlah karyawannya 5 sampai 6 orang yang dikerjakan oleh keluarga serta beserta anak-anaknya. Beliau mendirikan *home industry* berdasarkan pengalamannya, yang sudah lama memasarkan kerupuk dengan berkeliling, dengan tekad dan niatnya agar bisa memperbaiki ekonomi keluarganya, beliau mendirikan *home industry* kerupuk sendiri. Sebagaimana yang telah diungkapkan oleh Bapak Mariono (pemilik *home industry* kerupuk), dalam wawancara sebagai berikut:

“awal berdiri pabrik saya ini dari tahun 2017 dengan karyawan 5 sampai 6 orang yang dikerjakan oleh keluarga saya sendiri serta dibantu anak-anak. Jadi, pabrik saya ini sudah berdiri 3 tahunan, saya juga masih ikut berjualan keliling mbak”¹⁶².

Pernyataan diatas didukung dengan adanya hasil dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara atau observasi pada home industry kerupuk sebagaimana terlampir sebagai berikut.

Gambar 4.5

Wawancara dengan Bapak Mariono setelah berdagang keliling



Sumber : Camera HP Peneliti

¹⁶² Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 12 November 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.55 WIB

Berdasarkan gambar 4.5 Wawancara dengan Bapak Mariono setelah berdagang keliling diketahui bahwa dalam *home industry* kerupuk Bapak Mariono ini hanya memproduksi satu jenis kerupuk saja dan satu ukuran, karena lebih mementingkan kualitas rasanya, seperti yang telah diungkapkan Bapak Mariono sebagai berikut.

“Dari awal berdiri pabrik saya ini hanya memproduksi satu jenis kerupuk mbak, yang menjadi kualitas itu rasa kerupuknya¹⁶³”.

Pernyataan diatas didukung adanya sumber dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara atau observasi, sebagaimana disajikan gambar sebagai berikut.

Gambar 4.6

Jenis Kerupuk Home Industry Bapak Mariono



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.6 Jenis Kerupuk Home Industry Bapak Mariono diatas dijelaskan bahwa home industry kerupuk Bapak Mariono hanya membuat satu ukuran dan satu jenis kerupuk saja. pernyataan tersebut didukung oleh Ibu Sriatun yang merupakan karyawan sekaligus saudara Bapak Mariono, seperti berikut.

“iya mbak disini cuma membuat satu jenis kerupuk saja, enak apa enggakya kerupuk itu tergantung pada banyak atau tidaknya bawang mbak¹⁶⁴”

¹⁶³ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Sriatun tanggal 30 Juni 2020, di Lokasi pabrik Pukul 10.33 WIB

Berikut sumber dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara kepada Ibu Sriatun sebagaimana terlampir sebagai berikut.

Gambar 4.7

**Wawancara dengan Ibu Sriatun (tenaga kerja) *home industry*
Bapak Mariono**



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.7 Wawancara dengan Ibu Sriatun (tenaga kerja) *home industry* Bapak Mariono menjelaskan bahwa *home industry* Bapak Mariono hanya membuat satu jenis dan satu ukuran kerupuk, dan enak atau tidak rasa kerupuk tergantung banyak atau tidaknya bawang.

Jadi dapat disimpulkan bahwa kedua pengusaha *home industry* kerupuk Desa Segodorejo hanya memproduksi satu jenis kerupuk saja, dan disisi lain *home industry* ini tidak memiliki merk.

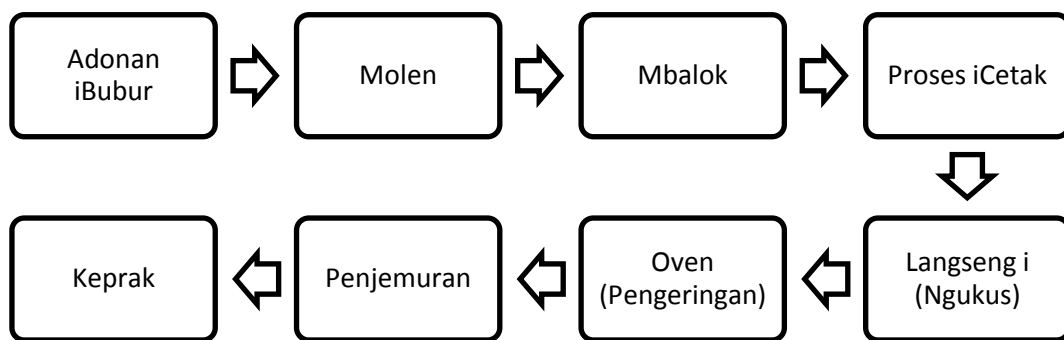
2. Pengorganisasian

Home industry kerupuk di Desa Segodorejo dalam mengorganisasikan usahanya, dengan menjadikan pemilik sebagai manajer sekaligus pengelola dan pemasar. Berdasarkan hasil penelitian 1 informan, pemilik usaha menjabat sebagai pengelola dan mempercayakan proses produksi kepada tenaga kerjanya, 1 informan menjabat sebagai pengelola sekaligus pemasarannya.

Dalam proses kegiatan produksi, semua informana mengatakan bahwa dalam kegiatan produksi terdapat adanya spesialisasi pekerjaan yang dilakukan oleh tenaga kerja dengan harapan proses produksi akan lebeih efektif dan efisien.

Berikut bagian spesialisasi proses produksi pada *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo.

Bagan 4.3
Spesialisasi Proses Produksi *Home Industry* Kerupuk



Sumber: Data Primer

Berdasarkan bagan 4.3 diatas dapat dijelaskan melalui penjelasan dibawah ini.

1) Proses Mengolah Adonan Bubur

Dibawah ini disajikan sebuah gambar proses mengolah adonan bubur kerupuk sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.8
Proses Mengolah adonan bubur



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.8 Proses Mengolah adonan bubur diatas dapat dilihat bawa proses membuat adonan bubur kerupuk menggunakan kayu sebagai alat pengaduk dan juga tong besar yang dijadikan sebagai tempat pencampur semua adonan. Adonan diaduk menggunakan air panas yang berasal dari uap.

2) Proses Mengambil adonan kerupuk di mesin molen

Dibawah ini disajikan sebuah gambar proses Mengambil adonan kerupuk di mesin molen sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.9
Mengambil adonan kerupuk di mesin molen



Sumber Foto: Camera HP Peneliti

Berdasarkan Gambar 4.9 Mengambil adonan kerupuk di mesin molen diatas dapat dilihat bahwa adonan bubur kerupuk kemudian di aduk dengan mesin molen untuk ditambahi tepung kanji dan terigu, setelah itu adonan diambil dan ditaruh dialasi karung.

3) Balok Adonan

Dibawah ini disajikan sebuah gambar proses balok adonan kerupuk sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.10
Balok Adonan



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan Gambar 4.10 Balok Adonan diatas menunjukkan bahwa adonan setelah dicampur menggunakan mesin, kemudian diaduk lagi agar adonan kalis dan tercampur rata.

4) Proses Mencetak Kerupuk

Dibawah ini disajikan sebuah gambar proses Mencetak kerupuk sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.11
Proses Mencetak Kerupuk



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.11 Proses mencetak kerupuk diketahui bahwa bagian tenaga kerja yang bertugas mencetak kerupuk menggunakan alat mesin cetak yang dikerjakan oleh 2 orang yaitu bagian meletakkan setrimin di bawah mesin cetak kemudian ada tenaga kerja yang mengambil (nampani) hasil cetakan.

5) Proses Mengukus Kerupuk.

Dibawah ini disajikan sebuah gambar proses mengukus kerupuk sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.12
Proses Mengukus Kerupuk



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.12 Proses Mengukus Kerupuk diketahui bahwa bagian tenaga kerja yang bertugas memasukkan hasil cetakan kedalam mesin langsung selama beberapa menit tergantung besar uapnya.

6) Proses Pengeringan

Dibawah ini disajikan sebuah gambar proses Pengeringan kerupuk sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.13
Mesin Oven (proses pengeringan)



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.13 Mesin Oven (proses pengeringan) diketahui bahwa bagian tenaga kerja yang bertugas untuk mengambil cetakan kerupuk dari mesin langsung kemudian dimasukkan kedalam mesin oven untuk melalui proses pengeringan.

7) Penjemuran

Dibawah ini disajikan sebuah gambar proses Penjemuran kerupuk sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.14

Proses Penjemuran Kerupuk



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.14 Proses Penjemuran kerupuk yang sudah dioven kemudian di jemur dibawah sinar matahari.

8) Keprak Kerupuk

Dibawah ini disajikan sebuah gambar keprak kerupuk sebagaimana gambar sebagai berikut.

Gambar 4.15
Keprak Kerupuk



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.15 keprak kerupuk merupakan bagian melepaskan kerupuk yang sudah kering dari streamin atau alas penjemurannya

Spesialisasi pekerjaan tersebut, menjadikan kekuatan bagi *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo Sumobito Jombang. Karena pekerja yang dibutuhkan itu harus bisa serabutan.

3. Pengelolaan Staf

Pengelolaan staf mencakup aktivitas seperti perekrutan. Perekrutan tenaga kerja tidak melalui prosedur yang formal dan terstruktur. Dan juga untuk perekrutan tenaga kerja tidak memakai persyaratan khusus seperti tingkat pendidikan yang tinggi. Perekrutan diprioritaskan lebih pada tenaga kerja yang mau melakukan pekerjaan dengan cekatan dan bisa menguasai pekerjaan tersebut. Hal tersebut dikemukakan oleh ibu Sri Nuriati:

“Tidak ada persyaratan yang aneh-aneh nduk, tidak ada seperti ijazah pokoknya siapa yang mau bekerja serabutan dan mau melakukan pekerjaan membuat kerupuk ya diterima¹⁶⁵”.

Pernyataan diatas diperkuat lagi oleh Bapak Mariono:

“Tidak ada persyaratan khusus mbak, pokoknya mau bekerja dikerupuk ya diterima, kalau belum bisa ya diajari pokoknya yang penting ada kemauan¹⁶⁶”.

Jadi Tenaga kerja bagian produksi pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo dalam menerima tenaga kerja tidak memiliki persyaratan khusus ataupun ijazah. Tenaga kerja *home industry* kerupuk kebanyakan asli penduduk Desa Segodorejo yang rumahnya terletak di sekitar pabrik.

4. Proses Operasional

Berdasarkan hasil penelitian kedua informan melakukan proses produksi kerupuk setiap hari. Teknologi yang digunakan untuk produksi kerupuk sebelumnya menggunakan alat tradisional kemudian seiring berkembangnya zaman terdapat teknologi yang mudah dan dapat menghasilkan cetakan kerupuk yang banyak yaitu mesin cetak yang dipegang oleh 2 orang. Dalam pendistribusian kerupuk mentah agar sampai ke konsumen menggunakan transportasi milik pribadi yang status kepemilikan transportasi milik sendiri. Pernyataan tersebut didukung dengan adanya sumber dokumentasi sebagaimana terlampir sebagai berikut.

¹⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 9 Maret 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁶⁶ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

Gambar 4.16
Transportasi Pendistribusian Kerupuk Mentah



Sumber : Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.16 Transportasi Pendistribusian Kerupuk Mentah diketahui bahwa alat transportasi dalam home industry kerupuk Ibu Srinuriati menggunakan transportasi pribadi. Sedangkan untuk pendistribusian kerupuk matang dapat disajikan sebagaimana gambar berikut.

Gambar 4. 17
Transportasi Pendistribusian Kerupuk Matang



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.17 Transportasi Pendistribusian Kerupuk Matang diketahui bahwa dalam pendistribusian kerupuk matang atau sudah digoreng agar sampai ke konsumen pemasarannya dilakukan dengan berkeliling menggunakan transportasi sepeda motor, status kepemilikan merupakan transportasi sepeda motor milik pribadi perorangan.

5. Persediaan

Akses bahan baku sangat dibutuhkan bagi kelangsungan produksi suatu usaha. Bahan baku utama yang sangat dibutuhkan oleh home industry kerupuk yaitu tepung kanji. Bahan baku home industry kerupuk mudah didapatkan ditoko. Berdasarkan hasil penelitian bahwa kedua informan membeli bahan baku di tempat yang sama yaitu” Toko Sumber Hidup (soheng) ” yang terletak di Pasar Sumobito yang jaraknya hanya 1 km dari Desa Segodorejo. Kemudahan dalam mendapatkan bahan baku menjadi kekuatan tersendiri bagi home industry kerupuk di Desa Segodorejo. Menurut Bapak Mariono:

“Bahan baku saya ya mengambil di toko Sumber Hidup mbak di Sumobito, tinggal telfon minta dikirim berapa kemudian langsung dikirim kerumah sesuai jumlah karung tepung yang dipesan, jadi saya sudah memiliki stok di gudang¹⁶⁷”.

Pernyataan diatas didukung dengan adanya sumber dokumentasi sebagaimana terlampir dibawah ini.

¹⁶⁷ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 12 November 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

Gambar 4.18
Stok bahan baku home industry Bapak Mariono



Sumber Gambar: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.18 Stok bahan baku home industry Bapak Mariono diatas merupakan stok bahan baku untuk digunakan dalam beberapa hari kedepan. Dalam setiap bulannya home industry juga melakukan pengeluaran seperti home industry yang lain, Seperti penjelasan tabel sebagaimana berikut.

Tabel 4.12

Pengeluaran Home Industry Kerupuk Bapak Mariono

Jenis Pengeluaran	Harga
bahan baku tepung kanji dan tepung terigu	Rp. 3.500.000,- /hari
Bumbu	Rp. 500.000/bulan
listrik	Rp. 600.000,-/bulan
kayu	Rp. 3.000.000,-/10 hari

Sumber : Data Primer

Berdasarkan tabel 4.12 Pengeluaran Home Industry Kerupuk Bapak Mariono diatas untuk pembelian bahan baku tepung kanji dan tepung terigu kalau ntuk sehari Rp. 3.500.000,- /hari, sehari habis 8 sampai 10 karung tepung kanji dan ½ karung tepung terigu mbak, untuk bumbu

Rp. 500.000/bulan, listrik sebulan habis Rp. 600.000,- kemudian kayu dalam seminggu habis Rp 3.000.000,- mbak paling lambat habis 10 hari, biasanya kayu dikirim dari gresik mbak¹⁶⁸”.

Pernyataan diatas didukung dengan adanya hasil dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara sebagaimana terlampir sebagai berikut.

Gambar 4.19

Nota Pembelian Bahan baku Home Industry Bapak Mariono

22/6	20 btl 818 35000	7.000.000
	10 btl 65	1.650.000
	1 Btl bng. 18,524 1100	213.000
24/6	120 btl 29000	3.480.000
	10 btl Lem	1.450.000
		<u>45.113.000</u>

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan gambar 4.19 Nota Pembelian Bahan Baku diatas merupakan jumlah pengeluaran Bapak Mariono sebesar Rp. 45.113.00,- untuk membeli stok bahan baku beserta bumbu untuk beberapa hari kedepan agar tidak terjadi keterlambatan dan proses produksi akan tetap terus berjalan.

Selain itu *Home industry* kerupuk Ibu Sri Nuriati juga mengalami banyak permintaan pesanan disetiap harinya, *home industry* kerupuk ini dalam memproduksi kerupuk semakin bertambah bahan bakunya, seperti yang diungkapkan Ibu Sri Nuriati:

“*Saya setiap harinya membuat kerupuk sebanyak 5 kwintal ½ nduk, yang dulu berawal hanya membutuhkan 2 karung tepung tapioka sekarang membutuhkan 11 karung tepung tapioka. Dalam setiap pembuatan 5 kwintal ½ di setiap harinya, jadi saya selalu mempunyai stok bahan baku yang saya letakkan di gudang nduk*¹⁶⁹”.

¹⁶⁸ *Ibid*

¹⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019, di Lokasi Rumah Pukul 10.00 WIB

Pernyataan tersebut didukung dengan adanya sumber dokumentasi saat peneliti melakukan penelitian, sebagaimana terlampir sebagai berikut.

Gambar 4.20

Stok Bahan Baku Home Industry Kerupuk Ibu Sri Nuriati



Sumber : Camera Hp Peneliti

Berdasarkan gambar 4.20 Stok Bahan Baku Home Industry Kerupuk Ibu Sri Nuriati diatas merupakan stok yang digunakan untuk beberapa hari kedepan agar tidak mengalami keterlambatan. Selain itu disetiap bulannya terdapat pengeluaran lain dalam *home industry* kerupuk untuk membeli kayu bakar dan biaya listrik, yang dapat disajikan dengan table berikut.

Tabel 4.13

Pengeluaran Home Industry Kerupuk Ibu Sri Nuriati

Jenis Pengeluaran	Harga
Biaya Listrik	Rp. 800.000/bulan
Kayu Bakar	Rp. 900.000/10 hari

Berdasarkan table 4.13 Pengeluaran Home Industry Kerupuk Ibu Sri Nuriati diatas diketahui bahwa dalam setiap bulannya home industry kerupuk mengeluarkan biaya untuk listrik sebesar Rp.800.000,-, kemudian dalam setiap 10 hari sekali membeli bahan bakar kayu sebesar Rp. 900.000,-.

Selain pengeluaran untuk biaya listrik dan kayu bakar terdapat juga pengeluaran untuk pembelian bahan baku, ada beberapa bahan yang harus dipersiapkan dalam proses pembuatan kerupuk, Berdasarkan hasil penelitian, bahan yang digunakan pengusaha *home industry* kerupuk diantaranya:

- a. Tepung Tapioka
- b. Garam
- c. Terasi Udang
- d. Penyedap Rasa
- e. Bawang Putih
- f. Minyak untuk menggoreng

Dalam setiap pembelian bahan baku seperti yang sudah dijelaskan diatas, *home industry* kerupuk Ibu Sri Nuriati menghabiskan pengeluaran sebagaimana dijelaskan sebagai berikut.

Gambar 4.21

Nota Pembelian Bahan Baku Home Industry Kerupuk Ibu Sri Nuriati

PARAW	
100 kg Garam ✓	28.000.000
20 kg 818 ✓	68.000
3 kg Laj ✓	43.500
3 kg G.S ✓	49.500
2 P-SUMYATI ✓	330.000
	<hr/>
	36.060.000

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan gambar 4.21 Nota Pembelian Bahan Baku Home Industry kerupuk Ibu Sri Nuriati diatas, merupakan jumlah pengeluaran pembelian bahan baku sebesar Rp. 36.060.000,- untuk dijadikan stok agar saat mengalami keterlambatan *home industry* tetap melakukan proses produksi. Seperti yang telah diungkapkan Ibu Sri Nuriati.

“setiap hari saya memeriksa ketersediaan bahan baku nduk, jika tinggal 100 karung tepung saya akan beli lagi agar saat terjadi keterlambatan bahan baku saya tidak kebingungan dan proses produksi akan tetap berjalan¹⁷⁰”.

Sedangkan alat produksi yang digunakan pada setiap *Home Industry* sudah menggunakan alat modern, seperti mesin mencampur adonan kerupuk (Molen), dan mesin pengukus (Lengseng).

Berikut beberapa alat yang digunakan dalam memproduksi kerupuk.

1. Wadah besar panjang yang disebut “Tong”

Seluruh bahan yang sudah dimasukkan diaduk didalam tong besar kemudian setelah adukannya merata dipindah ke dalam tong-tong panjang untuk didinginkan.

2. Alat Pencampur adonan “Molen”

Setelah semua diaduk di tong kemudian dipindahkan ke mesin pencampur adonan atau biasa disebut molen, bahan baku utama dicampur kemudian dipindahkan ke kotak kayu untuk dibalok i.

3. Alat pencetak

Kemudian setelah di balok i Semua adonan di pindah ke mesin pencetak, *Home Industry* kerupuk Puspitasari memiliki 4 mesin pers, tetapi yang digunakan hanya 2 mesin pers. Mesin ini memiliki tangga dimana tangga tersebut untuk menaruh adonan berupa balok di wadah bagian atasnya kemudian adonan tersebut keluar lewat pipa kecil sebagai jalan keluar adonan yang kemudian dicetak oleh para karyawan. Cetakan kerupuk di alasi streaming bewarna hitam.

4. Keranjang “widik”

Keranjang ini terbuat dari bambu yang dianyam, setelah cetakan kerupuk yang dialasi streaming kemudian di tata rapi di atas keranjang “widik”, keranjang ini digunakan sebagai wadah untuk mengukus cetakan kerupuk.

5. Mesin pengukus kerupuk

¹⁷⁰ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 9 Maret 2020, di Lokasi Pabrik Pukul 11.33 WIB

Mesin ini berbentuk kotak seperti almari yang terbuat dari batu bata yang dibangun kemudian pintunya terbuat dari aluminium. Mesin ini digunakan untuk mengukus cetakan kerupuk selama kurang lebih 15 menit tergantung besar atau tidak uapnya.

6. Alat penjemur

Tumpukan keranjang atau bias disebut "widik", setelah selesai pengukusan kemudian tumpukan itu diangkat untuk dijemur menggunakan alat seperti scooter yang terdapat roda dan ada tempat pegangannya sehingga tumpukan "widik" mudah dibawa ke tempat penjemuran.

7. Wajan besar serta alat menggoreng

Alat ini digunakan untuk menggoreng kerupuk, terdapat satu wajan besar yang berisi minyak goreng panas

8. Kayu Bakar

Home Industry ini menggunakan kayu bakar sebagai bahan bakarnya

c. Pengelolaan Sumber Daya Manusia dan Tenaga Kerja

Sumber daya manusia adalah tenaga kerja yang digunakan oleh home industry kerupuk. Tenaga kerja yang dimaksud dalam home industry kerupuk ini termasuk pemilik yang menjadikan home industry kerupuk sebagai pekerjaan pokok serta tenaga kerja buruh. Berdasarkan hasil penelitian Pendidikan tenaga kerja dalam *home industry* kerupuk yaitu lulusan SD dan SMP. Jenis tenaga kerja dalam home industry kerupuk merupakan tenaga kerja tetap dan borongan.

Tenaga kerja yang digunakan berasal dari Desa Segodorejo sendiri yang letak rumahnya disekitar home industry. Pemanfaatan tenaga kerja lokal yang mau bekerja secara serabutan mampu menguasai dan mau melakukan produksi kerupuk. Kenyamanan tenaga kerja yang diberikan pengusaha home industry kerupuk di Desa Segodorejo seperti Ibu Sri Nuriati dan Bapak Mariono menetapkan jam kerja yang bervariasi sesuai dengan spesialisasi produksinya.

Jam kerja home industry kerupuk dimulai pukul 05.00 sampai pukul 13.00, untuk tenaga kerja bagian produksi sedangkan bagian penjemur sampai pukul 16.00. pada setiap harinya terdapat jam istirahat yaitu pukul 12.00 sampai 13.00 untuk menjalankan sholat fardhu dan makan siang, sedangkan kalau hari jumat kegiatan produksi tetap dilakukan tetapi saat sholat jumat tiba proses produksi dihentikan sebentar. *Home Industry* ini juga tidak pernah libur, setiap harinya selalu melakukan produksi tetapi jika ada acara atau kegiatan keluarga Ibu Sri Nuriati meliburkan tenaga kerjanya. Seperti yang sudah dijelaskan Ibu Sri Nuriati:

“kalau proses produksi bisa dimulai sejak pagi mbak, seluruh pekerja bagian produksi bertempat tinggal di daerah sini. Para pekerja mendapat makanan untuk sarapan pagi dan makan siang. Setelah sarapan pagi mereka memulai kegiatan produksi hingga jam 13.00 sedangkan bagian penjemur sampai pukul 16.00. sedangkan bagian pemasaran disini terdapat 8 (delapan) karyawan untuk melakukan pemasaran tidak ada batasannya untuk mereka menggoreng , mereka menggoreng kerupuk biasanya saat siang hari pukul 14.00 terkadang ada juga yang sore mbak¹⁷¹”.

Saat ini jumlah tenaga kerja Ibu Sri Nuriati berjumlah 16 orang, 5 orang bagian produksi, 2 orang bagian penjemur, 1 orang bagian konsumsi, 1 orang bagian pemasaran dan distribusi kerupuk mentah (krecek), sedangkan bagian pemasaran kerupuk matang berjumlah 7 orang, bagian yang memasarkan kerupuk matang berawal dari membeli kerupuk mentah kemudian langsung digoreng di pabrik milik Ibu Sri Nuriati, bagian pemasaran tidak ikut serta dalam proses produksi kerupuk .

Proses pengupahan tenaga kerja dalam *Home Industry* kerupuk, Ibu Sri Nuriati dihitung perharinya tetapi kebanyakan tenaga kerjanya mengambil upah setiap akhir bulan, Setiap upah yang diterima tenaga kerja jumlahnya berbeda-beda. Seperti yang sudah dijelaskan sebagai table berikut.

Tabel 4.14

¹⁷¹ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019, di Lokasi Rumah Pukul 10.02 WIB

Upah/gaji home industry kerupuk Ibu Sri Nuriati

Bagian-bagian <i>Home Industry</i> Kerupuk	Upah Tenaga Kerja
Bagian produksi	Rp. 70.000,-/hari
Bagian mengambil cetakan	Rp. 25.000,-/hari,
Bagian jemur	Rp. 60.000,-/hari
Bagian masak	Rp.70.000,-/hari

Sumber: Data Primer

Berdasarkan table 4.14 Upah/gaji home industry kerupuk Ibu Sri Nuriati diatas diketahui bahwa bagian produksi seharusnya mendapat upah Rp. 70.000,-/hari nduk, sedangkan bagian mengambil cetakan kerupuk yang sudah jadi Rp. 25.000,-/hari, bagian jemur Rp. 60.000,-/hari dan bagian masak Rp.70.000,-/hari¹⁷²”.

Pernyataan diatas didukung oleh karyawan atau tenaga kerja Bapak Kadis seperti berikut.

“kalau saya bagian serabutan mbak, kalau bagian ini udah selesai ya bantu bagian yang lain, intinya bantu bagian-bagian yang belum selasai mbak¹⁷³”.

Berikut hasil dokumentasi wawancara dan observasi peneliti sebagaimana terlampir sebagai berikut.

¹⁷² *Ibid*

¹⁷³ Wawancara dengan Bapak Kadis tanggal 30 Juni 2020, lokasi di pabrik pada Pukul 13.05 WIB

Gambar 4.22
Wawancara dengan Bapak Kadis



Sumber Gambar: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.22 Wawancara dengan Bapak Kadis diatas diketahui bahwa pak kadis bekerja sebagai serabutan dalam home industry kerupuk Ibu Srinuariati.

Dalam Setiap home industry untuk pengupahan tenaga kerjanya berbeda-beda. Penerapan pengupahan dalam home industry Bapak mariono juga berbeda sesuai bagian tenaga kerja masing – masing, seperti yang dijelaskan dalam table di bawah ini.

Tabel 4.15

Upah/gaji *Home Industry* Kerupuk Bapak Mariono

Bagian-bagian <i>Home Industry</i> Kerupuk	Upah /gaji Tenaga Kerja
Bagian cetak	Rp. 55.000,-/hari
Bagian langsung	Rp. 6.500,-/karung
Bagian jemur	Rp. 25.000,-/hari
Bagian keprak	Rp. 70.000,-/hari

Sumber: Data Primer

Berdasarkan Table 4.15 Upah/gaji Home Industry Kerupuk Bapak Mariono diatas diketahui bahwa untuk bagian cetak seharusnya Rp. 55.000,- mbak, untuk bagian langsung dihitung per karung, sekarungnya Rp. 6.500 dikalikan sama pendapatan karung hasil nyetak, bagian jemur sehari Rp. 25.000,-, dan bagian keprak Rp. 70.000,- mbak¹⁷⁴”.

Pernyataan diatas didukung oleh Ibu sriatun (karyawan) juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut.

“kalau saya kerja cuma setengah hari mbak, saya bantu-bantu sedikit bagian jemur sama ngupasin bawang dengan gaji Rp. 30.000,- bisa buat beli bumbu dan bisa buat keperluan lain mbak, dibanding nganggur dirumah¹⁷⁵.”

Ibu Sri Utami yang merupakan tenaga kerja home industry Bapak Mariono juga mengungkapkan seperti berikut.

“Disini sistem kerjanya borongan mbak, kalau saya bagian memindahkan kerupuk dari keranjang ke widik kemudian bagian jemur sama keprak sehari Rp. 90.000,-, dengan gaji segitu alhamdulillah mbak bisa buat beli bedak sama bumbu¹⁷⁶.”

Ibu Sinema (Karyawan) juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut.

“Saya kerja cuma setengah hari mbak tidak ikut keprak tidak kuat, saya bagian memindahkan kerupuk ke widik setelah dikukus dan bagian jemur mbak dengan gaji Rp. 60.000.-/hari, gaji segitu bisa buat beli bumbu mbak sama ngasih uang saku anak saya yang masih SMP¹⁷⁷.”

Pernyataan didukung dengan adanya sumber dokumentasi hasil peneliti melakukan wawancara dan observasi sebgaimana terlampir berikut.

¹⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁷⁵ Wawancara dengan Ibu Sriatun tanggal 30 Juni 2020 , lokasi di Pabrik pada Pukul 10.33

¹⁷⁶ Wawancara dengan Ibu Sri Utami tanggal 30 Juni 2020, lokasi di pabrik pada pukul 10.54 WIB

¹⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Sinema tanggal 30 Juni 2020 , lokasi di pabrik pada pukul 10.56 WIB

Gambar 4. 23
Wawancara Bersama Ibu Sinema dan Ibu Sri Utami



Sumber: Camera HP Peneliti

Berdasarkan gambar 4.23 Wawancara Bersama Ibu Sinema dan Ibu Sri Utami diatas dijelaskan bahwa setiap bagian gajinya berbeda-beda, ada yang bekerja setengah hari dan ada yang bekerja full sampai sore.

Jadi dapat disimpulkan dalam setiap home industry terdapat bagian-bagian yang berbeda setiap proses produksi dengan gaji yang

berbeda sesuai pekerjaannya, tetapi dengan adanya pekerjaan di home industry kerupuk tersebut dapat membantu perekonomiannya.

2. Faktor Penghambat dan Faktor pendukung dalam meningkatkan penjualan pada Home Industry Kerupuk di Desa Segodorejo

Setiap home industry memiliki faktor penghambat dan faktor pendukung dalam meningkatkan penjualannya, dibawah ini dijelaskan beberapa faktor pendukung dan faktor penghambat home industry kerupuk Desa Segodorejo sebagai berikut.

a. Faktor Pendukung dalam Home Industry Kerupuk

Terdapat beberapa faktor pendukung home industry kerupuk sebagaimana dijelaskan sebagaimana berikut.

1. Sumber Daya Manusia

Para tenaga kerjanya sangat aktif dan cekatan dalam melakukan masing-masing bagiannya. Mereka memiliki skill dalam proses produksi kerupuk

2. Mesin pengering kerupuk/oven

Meskipun cuaca tidak mendukung atau keadaan hujan, tenaga kerja *home industry* kerupuk Ibu Sri Nuriati masih bekerja karena semua kegiatan dalam proses produksi kerupuk sudah bisa dilakukan didalam ruangan dan juga memiliki mesin-mesin yang sudah canggih, jadi tidak takut kalau cuacanya sedang hujan.

3. Adanya alat transportasi

Dalam pemasaran kerupuk, sekarang tidak hanya mengandalkan untuk menjual kerupuk matang atau kerupuk yang sudah digoreng melainkan juga menjual kerupuk mentah yang bisa lebih tahan lama dalam proses pengiriman ke daerah luar kota. Dalam proses pengiriman kerupuk mentah didukung juga dengan adanya transportasi milik pribadi sehingga mempermudah proses pengiriman, untuk pemasaran kerupuk matang menggunakan transportasi milik pribadi yaitu menggunakan sepeda motor yang dimiliki para pemasar sendiri.

b. Faktor Penghambat

Selain faktor pendukung terdapat juga beberapa faktor penghambat dalam home industry kerupuk sebagaimana penjelasan berikut.

1. Harga Bahan Baku Naik

Dalam menanggapi hal ini Ibu Sri Nuriati mengambil langkah dengan menaikkan juga harga kerupuknya, apabila harga bahan bakunya turun maka harga kerupuknya juga akan diturunkan. Seperti yang sudah dijelaskan Ibu Sri Nuriati:

“Dalam mengatasi harga bahan baku naik saya mengambil jalan dengan menaikkan harga kerupuk saya juga mbak, sedangkan jika harga bahan bakunya sudah turun harga kerupuk saya juga saya turunkan juga mbak, sesuai dengan harga pasar¹⁷⁸.”

Disisi lain home industry Bapak Mariono juga mengalami kendala dalam soal kenaikan harga bahan baku, seperti yang diungkapkan Bapak Mariono sebagaimana berikut.

“kalau home industry saya dalam mengatasi kenaikan harga bahan baku, saya tidak bisa menaikkan harga kerupuknya mbak tapi hanya saya sesuaikan dengan harga yang ada di pasaran mbak¹⁷⁹”.

Jadi *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo dalam menanggapi naiknya harga bahan baku berbeda-beda, ada pengusaha yang menaikkan harga kerupuknya karena sesuai harga bahan baku dipasar dan ada juga pengusaha yang tidak berani menaikkan harga kerupuk ketika mengalami kenaikan harga bahan baku. tetapi membuat harga kerupuk sesuai yang ada di pasaran atau sesuai sesame jenis home industry kerupuk.

2. Pemadaman Listrik

Selain bahan baku naik, terdapat juga faktor penghambat yang lain dalam *home industry* yaitu terjadinya pemadaman listrik, otomatis kegiatan yang ada di home industry kerupuk sementara diliburkan karena pengusaha tidak mempunyai gendset.

¹⁷⁸Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 9 Maret 2020, di Lokasi Rumah Pukul 10.50 WIB

¹⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 12 November 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

sebelumnya petugas PLN memberitahu pemilik Home Industry. Seperti keterangan Ibu Sri Nuriati:

“Saat listrik padam terpaksa para tenaga kerja saya liburkan mbak, Karena saya tidak punya gandset. Sebelum terjadi listrik padam petugas PLN memberi informasi kepada saya mbak sehingga bisa memberitahu para tenaga kerja agar tidak kecewa¹⁸⁰”.

Disisilain home industry Bapak Mariono juga mengalami kendala tersebut, sebelum pihak PLN memadamkan listrik sehari sebelumnya juga diberi surat edaran agar pengusaha dan para tenaga kerja di home industry kerupuk tidak kecewa.

Sesuai pernyataan yang diungkapkan oleh Bapak Mariono:

“ketika listrik padam, saya diberitahu pihak PLN mbak, sehingga saya liburkan para tenaga kerja saya”¹⁸¹.

Jadi ketika terjadi pemadaman listrik maka home industry tidak bisa berbuat apa-apa selain meliburkan para tenaga kerjanya, karena home industry di Desa Segodorejo masih belum memiliki gandset.

3. Mesin Produksi Rusak

Apabila mesin produksi mengalami masalah, para pengusaha home industry kerupuk perlu memanggil tukang service agar membenahi bagian mesin yang rusak, seperti keterangan Ibu Sri Nuriati.

“Ketika mesin rusak ya saya memanggil tukang service untuk membenahi mesin cetaknya nduk, kalau rusaknya banyak ya otomatis banyak mengganti onderdilnya dan memerlukan waktu 2 hari”¹⁸².

¹⁸⁰Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.02 WIB

¹⁸¹ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 12 November 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁸² Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019 , di lokasi rumah pukul 11.02

Pernyataan tersebut didukung salah satu pengusaha kerupuk yaitu Bapak Mariono mengungkapkannya sebagaimana berikut.

“Ketika mesin rusak ya saya memanggil tukang service mesin cetaknya mbak, kalau rusaknya banyak ya otomatis banyak mengganti onderdilnya dan memerlukan waktu 2 hari akibatnya untuk sementara tenaga kerja saya liburkan dulu mbak, karena mesin saya cuma satu jadinya tidak dapat memproduksi kerupuk¹⁸³”.

3. Strategi Pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo

Dalam temuan data akan memberikan gambaran dari pengumpulan data di lapangan yang akan membahas mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo.

Home industry kerupuk merupakan *industry* yang berawal dari bisnis yang dilakukan secara tradisional. Dari banyaknya permintaan konsumen dan diingat-ingat bahwa kerupuk juga makanan khas yang harus ada ketika makan, bahkan juga kadang dibuat sebagai cemilan, dengan melihat peluang bagus tersebut, maka di tahun 1992 Ibu Sri Nuriati beserta suaminya yang bernama Bapak Suparno berinisiatif dan memutuskan untuk mendirikan *home industry* kerupuk, disisi lain dengan melihat peluang tersebut dan masih banyaknya konsumen menyukai kerupuk, sehingga pada tahun 2017 Bapak Mariono juga berinisiatif mendirikan *home industry* kerupuk sendiri. Setelah sekian lama bekerja di *home industry* kerupuk milik orang lain, bekerja sebagai pemasar kerupuk keliling, beliau ingin memperbaiki dan meningkatkan pendapatannya, sehingga beliau memiliki tekad untuk mendirikan *home industry* kerupuk sendiri.

Dalam setiap pemasaran kerupuk untuk *home industry* Ibu Sri Nuriati untuk setiap pengirimannya menjual 450 plastik kerupuk mentah yang masing-masingnya berisi 5 kg, pengiriman dilakukan tiga sampai dua kali dalam seminggu sesuai permintaan pelanggan, kemudian untuk pemasaran kerupuk matangnya sehari menghabiskan 8 kg untuk dipasarkan oleh 7 orang bakul keliling. Sedangkan untuk *home industry* kerupuk Bapak

¹⁸³ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

Mariono untuk pemasaran kerupuknya sehari menghabiskan 2 sampai 3 kwintal untuk 20 pemasar kerupuk matang dengan berkeliling.

Strategi pemasaran *home industry* kerupuk dalam melakukan kegiatan usahanya menetapkan strategi pemasaran dengan menyesuaikan potensi dan peluang di pasar. Dalam setiap *home industry* pasti memiliki strategi dalam meningkatkan penjualannya. Dalam penelitian yang telah dilakukan di *home industry* kerupuk di Desa Segodorejo, dijelaskan mengenai beberapa hasil jawaban pertanyaan yang dijawab oleh pemilik *home industry* kerupuk. Dalam menjalankan bisnisnya, *home industry* telah berhasil menerapkan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualannya. Strategi pemasaran yang dilakukan dalam memasarkan produk memang harus benar-benar diperhatikan, karena kunci keberhasilan dan berkembangnya suatu usaha itu terletak di strategi pemasarannya.

Adapun strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Home Industry Kerupuk Desa Segodorejo* yaitu strategi bauran pemasaran (mix strategy), diantaranya terdiri atas:

a. Produk (*Product*)

Strategi produk yang dimaksud disini adalah strategi yang diterapkan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualannya. Strategi produk dinilai menjadi poin penting oleh *home industry* kerupuk, pihak pengelola selalu menggunakan bahan berkualitas yang digunakan dalam adonannya, agar produk yang dihasilkan juga berkualitas tinggi. Hal ini sesuai pernyataan yang telah diungkapkan Ibu Sri Nuriati:

“Saya selalu berusaha menjual produk yang kualitasnya baik nduk, memilih bahan yang digunakan dalam berproduksi juga berkualitas. Saya lebih menekankan di rasa kerupuknya, enak atau enggaknya rasa kerupuk itu terletak pada banyak atau tidaknya bumbu yang digunakan untuk adonan kerupuk nduk¹⁸⁴”.

Proses produksi dalam setiap harinya dengan menjaga kualitas rasa, *home industry* kerupuk mengalami banyaknya permintaan pesanan

¹⁸⁴ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 9 Maret 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

disetiap harinya dengan begitu dalam memproduksi kerupuk bahan bakunya semakin bertambah, seperti yang diungkapkan Ibu Sri Nuriati:

“ Saya setiap harinya membuat kerupuk sebanyak 5 kwintal $\frac{1}{2}$ nduk, yang dulu berawal hanya membutuhkan 2 karung tepung tapioka sekarang membutuhkan 11 karung tepung tapioka. Dalam setiap pembuatan 5 kwintal $\frac{1}{2}$ di setiap harinya, kerupuk tersebut nanti akan dikirim nduk¹⁸⁵. ”

Disisi lain *home industry* kerupuk Bapak Marino juga menggunakan bahan yang kualitasnya no 1 untuk meningkatkan kualitas rasa kerupuknya. Selain itu inovasi produk menjadi bagian dari strategi *home industry* kerupuk agar konsumen tidak bosan bahkan tertarik untuk melakukan pembelian ulang terkhusus dari produk kerupuk yang memiliki cita rasa yang berbeda.

Dalam penyajian produk yang ditawarkan, selain cita rasa khas kerupuk, ukuran kerupuk juga sangat diperhatikan. Selain menekankan pada cita rasa yang khas pada kerupuknya, juga menekankan pada inovasi ukuran kerupuknya ada ukuran kecil, besar tipis dan besar kandel.

Dalam proses pengemasan *home industry* kerupuk tidak memberikan kaleng yang ada merknya seperti jaman dahulu, sekarang hanya di kemas dengan menggunakan plastik kecil dan juga plastik besar. Seperti yang sudah diungkapkan Ibu Sri Nuriati:

“Dulu dimasukkan didalam kaleng atau toples kemudian ada merk kerupuknya nduk, kalau saat ini tidak dikemas dengan kaleng melainkan dikemas menggunakan plastic. Kalau kerupuk mentah saya kemas menggunakan plastik besar putih yang isinya muat 5kg, sedangkan kalau kerupuk matang biasanya para pemasar keliling menggunakan kemasan plastic putih panjang dan kresek¹⁸⁶”.

Pengemasan kerupuk dengan menggunakan plastic lebih memudahkan para pemasar untuk memasarkan kerupuknya juga lebih praktis dan terjangkau. Seperti pernyataan yang diungkapkan Bapak Mariono:

“Kalau saya mbak, waktu dirumah sebelum melakukan pemasaran kerupuk keliling saya kemasi dulu dengan plastic atau kresek, jadi ketika

¹⁸⁵ *Ibid,*

¹⁸⁶ *Ibid,*

memasarkan itu tidak melakukan pengemasan lagi tinggal meletakkan di warung-warung yang ada di pasar dan di dalam desa¹⁸⁷”.

Jadi dalam proses pengemasan, *home industry* kerupuk pada saat ini menggunakan kemasan plastic ataupun kresek.

b. Harga (Price)

Harga yang ditetapkan terhadap produk yang ditawarkan juga merupakan strategi untuk menarik minat pembeli. Harga yang ditetapkan dalam *home industry* kerupuk sama-sama sesuai harga yang ada di pasaran. Seperti yang diungkapkan Ibu Sri Nuriati:

“Harga yang saya patok sebenarnya sesuai harga jual yang ada di pasaran nduk, ketika harga bahan baku naik ya otomatis harga jual kerupuk mentah dan kerupuk matangnya naik. Harga kerupuk mentah biasanya 1kg Rp. 14.000,00, kalau yang sudah dikemas untuk disetor itu isinya 5kg jadi seplastik harganya Rp. 70.000,00 nduk¹⁸⁸”.

Disisi lain Bapak Mariono mengungkapkan:

“Harga yang saya berikan sesuai di pasar seperti pada umumnya mbak, kalau bahan baku naik saya tidak bisa menaikkan harga kerupuknya kalau saya naikkan para pemasar kerupuk keliling pada lari semua. Harga Kerupuk matang yang sudah digoreng 1 kg Rp. 21.000,00 mbak, saya tidak menjual kerupuk mentah¹⁸⁹”.

Jadi setiap *home industry* dalam memberikan harga itu berbeda-beda, tetapi keduanya masih memberikan harga sesuai yang ada di pasaran. Pembilan kerupuk dalam jumlah banyak pada *home industry* kerupuk tidak melakukan pemotongan harga ataupun diskon. Keuntungan atau laba pendapatan menjadi tujuan bagi para pengusaha. Karena dari hasil penjualan nantinya akan digunakan untuk memproduksi barang dan menggaji para karyawannya. Tetapi dalam hal ini moral atau etika harus dimiliki oleh pengusaha, sehingga bisnis yang dijalankan lancar menjadi berkah di dunia dan akhirat.

¹⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 10.30 WIB

¹⁸⁸Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019, di Lokasi *Home Industry* Pukul 11.50 WIB

¹⁸⁹Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 12 November 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.00

c. Promosi (*Promotion*)

Agar produk dapat dikenal oleh konsumen, maka home industry kerupuk harus berusaha mempengaruhi konsumen, untuk menciptakan permintaan atas produk. Home industry kerupuk milik Ibu Sri Nuriati pernah mengikuti pameran yang digelar di tingkat kabupaten. Hal ini sekaligus bertujuan untuk memperkenalkan produk kerupuk sebagai makanan khas harus ada ketika makan. Seperti yang telah diungkapkan Ibu Sri Nuriati:

“Dulu pernah mengikuti pameran yang diadakan oleh Kabupaten Jombang nduk di gor jombang, banyak pengusaha-pengusaha disana, kemudian pernah diundang juga untuk mengisi seminar oleh universitas pendidikan yang ada di Malang, tapi itu sudah lama nduk¹⁹⁰”.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sri Nuriati dapat diuraikan bahwa dengan adanya kegiatan pameran yang diadakan oleh Kabupaten Jombang, *Home Industri* miliknya dapat diketahui oleh masyarakat dan juga pernah menjadi pembicara untuk mengisi seminar di Universitas Pendidikan yang ada di Malang.

Selain itu promosi yang telah dilakukan *home industry* kerupuk yaitu promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut. Ibu Sri Nuriati memaparkan terkait promosi yang dilakukan:

“Promosi dilakukan dari mulut ke mulut nduk, biasanya saya membeli atau membayar bakul yaitu bagian pemasar keliling saya suruh mencari tenaga kerja yang mau untuk memasarkan kerupuk keliling juga¹⁹¹”.

Dilain sisi home industry milik Bapak Mariono juga melakukan promosi dari mulut ke mulut melalui tetangga-tetangganya. Seperti yang telah diungkapkan Bapak Mariono:

“Promosi yang dilakukan di home industry kerupuk saya yaitu menggunakan mulut ke mulut yang dilakukan tetangga-tetangga saya, kemudian para bakul yang bagian pemasaran itu datang sendiri kesini¹⁹²”.

¹⁹⁰ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁹¹ *Ibid*

¹⁹² Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.20 WIB

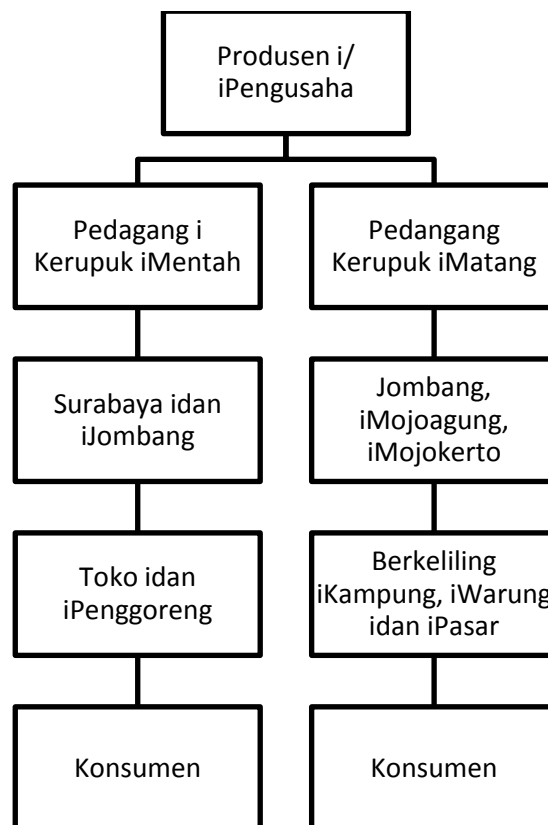
Jadi Home Industry kerupuk dalam melakukan promosi berbeda-beda, untuk *home industry* kerupuk milik Ibu Sri Nuriati promosi berawal dari mengikuti kegiatan pameran yang ada di jombang kemudian dilakukannya juga promosi dari mulut ke mulut yang dilakukan bakul atau pemasar kerupuk keliling, sedangkan home industry milik Bapak Mariono belum pernah mengikuti kegiatan pameran, promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut.

d. Tempat Distribusi (*Place*)

Setiap *home industry* memiliki saluran distribusi yang berbeda-beda, dibawah ini dijelaskan saluran distribusi dari setiap *home industry* Desa Segodorejo.

Bagan 4.4

Saluran Pemasaran *Home Industry* Kerupuk Ibu Sri Nuriati



Berdasarkan bagan 4.4 Saluran Pemasaran Home Industry Kerupuk Ibu Sri Nuriati diatas dapat dilihat bahwa sistem saluran distribusi *home industry* kerupuk Ibu Sri Nuriati melalui dua jenis pemasar atau pedagang, yang pertama

yaitu pedagang kerupuk mentah yang mendistribusikan kerupuk ke daerah Surabaya dan Jombang melalui toko dan penggoreng kemudian baru sampai kepada konsumen. yang kedua yaitu pedagang kerupuk matang yang mendistribusikan kerupuk ke daerah Jombang, Mojoagung dan Mojokerto dengan cara berkeliling memasuki kampung-kampung, kemudian menitipkan ke warung dan pasar dan sampai ke khalayak konsumen.

Kegiatan yang secara aktif dilakukan pengusaha untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan yang siap untuk digunakan dan dikonsumsi. Home industry kerupuk yang awalnya hanya diketahui masyarakat segodorejo, sekarang sudah meluas di berbagai daerah. Seperti yang telah diungkapkan Ibu Sri Nuriati sebagai berikut:

“Pemasaran kerupuk matang di home industry kerupuk saya dilakukan oleh karyawan-karyawan bagian pemasaran berkeliling dan meletakkan kerupuk-kerupuk pada setiap warung dan pasar yang ada di daerah. Peterongan, Mojoagung, Tapen dan Mojokerto. Untuk pemasaran kerupuk mentah terutama dijual di daerah Surabaya nduk¹⁹³”.

Home Industry Kerupuk ini mengutamakan penjualan kerupuk mentah daripada kerupuk matang, karena permintaan kerupuk mentah lebih banyak dan juga kerupuk ini sudah memiliki 10 pelanggan tetap dalam penjualannya. Bagian pemasaran dan distribusi kerupuk mentah dilakukan oleh anak Ibu Sri Nuriati sendiri, sedangkan kerupuk matang pemasarannya dilakukan oleh tenaga kerja pabriknya. Seperti keterangan Ibu Sri Nuriati:

“Dalam pemasaran Kerupuk, saya lebih mengutamakan menjual kerupuk mentah, Saya melakukan pemasaran dan distribusi kerupuk mentah dilakukan oleh anak saya sendiri nduk, sedangkan kerupuk matang sudah ada beberapa tenaga kerja sekitar. Pemasaran kerupuk mentah saya sudah ada 10 pelanggan tetap seperti daerah Surabaya, Mojokerto, Jombang, Peterongan dan Tapen. Pemasaran kerupuk mentah dilakukan dengan menggunakan transportasi milik pribadi nduk¹⁹⁴”.

Home industry kerupuk milik Ibu Sri Nuriati pernah menerima pesanan kerupuk mentah untuk dikirimkan ke daerah Jawa Tengah, tetapi Ibu Sri

¹⁹³ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 28 Agustus 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁹⁴ Wawancara dengan Ibu Sri Nuriati tanggal 26 Agustus 2019, di Lokasi Rumah Pukul 11.30 WIB

Nuriati tidak mengizinkan anaknya untuk mengirim kerupuk ke daerah jauh-jauh. Pernyataan tersebut sesuai yang diungkapkan Ibu Sri Nuriati:

“Home industry kerupuk saya pernah menerima pesanan kerupuk mentah dari luar Jawa timur yaitu daerah Jawa tengah nduk, tetapi saya tidak mengizinkan anak saya untuk mengirim kesana karena kejauhan¹⁹⁵”.

Dalam proses pemasaran dan pendistribusian kerupuk mentah dikirim sesuai permintaan pelanggan, biasanya sekali pengiriman membawa 450 plastik untuk dikirim ke daerah Surabaya, Mojokerto, Jombang, Peterongan dan Tapan. Setiap daerah jumlah pengirimannya berbeda-beda, disesuaikan dengan permintaan atau sesuai pesannya, sedangkan 100 plastik kerupuk yang masih mentah disisakan untuk dirumah untuk tenaga kerja yang memasarkan kerupuk yang sudah digoreng atau matang dengan berkeliling.

¹⁹⁵ *Ibid*

Bagan 4.5**Saluran Pemasaran *Home Industry* Kerupuk Bapak Mariono**

Berdasarkan bagan 4.5 Saluran Pemasaran Home Industry Kerupuk Bapak Mariono diatas dapat dilihat sistem saluran distribusi home industry kerupuk Bapak Mariono hanya melakukan pemasaran kerupuk matang saja yang dilakukan oleh pedagang keliling, dengan mendistribusikan kerupuk ke daerah Mojokerto, Mojoagung dan Mojowarno, Jombang, dengan berkeliling kampung dan pasar sehingga sampai kepada konsumen.

Seperti yang sudah djelaskan diatas, *Home industry* kerupuk Bapak Mariono ini pemasarannya hanya fokus menjual kerupuk matang saja,tidak menjual kerupuk mentah. Seperti pernyataan yang telah diungkapkan oleh Bapak Mariono:

“Home industry kerupuk saya hanya menjual kerupuk matang saja mbak kerupuk yang sudah dilakukan proses penggorengan, saya tidak menjual kerupuk mentah¹⁹⁶”.

Selain itu home industry kerupuk ini sasaran pemasarannya daerah sekitar Jombang dan Mojokerto. Pernyataan tersebut seperti yang diungkapkan oleh Bapak Mariono, beliau mengungkapkan bahwa:

“Sasaran penjualan kerupuk saya biasanya dengan berkeliling memasuki desa-desa dan juga ke warung yang ada dipasar-pasar, kalau saya sendiri biasanya saya menjual di daerah Mojokerto mbak, sedangkan karyawan-karyawan saya ada yang berkeliling di daerah Ploso, Mojoagung, Mojokerto dan Jombang¹⁹⁷”.

Jadi proses distribusi setiap home industry kerupuk berbeda-beda dalam pemasarannya, home industry kerupuk milik Ibu Sri Nuriati lebih menekankan pada pemasaran kerupuk mentah dan jangkauan wilayahnya juga jauh, melainkan home industry kerupuk milik Bapak Mariono yang lebih menekankan pemasaran pada kerupuk matang dengan jumlah tenaga bagian pemasaran yang banyak yaitu 20 orang bagian pemasar kerupuk keliling.

¹⁹⁶ Wawancara dengan Bapak Mariono tanggal 26 Februari 2020, di Lokasi Rumah Pukul 11.50 WIB

¹⁹⁷ *Ibid*