

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Hasil Penelitian

Beberapa data telah ditemukan mengenai peran pendapatan dan peran pendidikan serta langkah-langkah *home industri* marmo dalam mensejahterakan masyarakat kawasan tambang marmer.

1. Peran Pendapatan *Home Industry* Marmo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

Dengan berdirinya *home industri* marmo ini, masyarakat sekitar bisa bekerja dan memiliki pendapatan yang bisa memenuhi kebutuhan hidupnya. Seperti yang dijelaskan oleh Buk Her sebagai karyawan dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer :

“Semenjak enek *home industri* iki yo Alhamdulillah iso mbantu nambah pendapat bojoku, seng awal e mek iso nyukupi ngge mangan sehari-hari maleh iso menuhi kebutuhan anak, iso tuku opo seng dipingini, seng awal e ndak duwe montor iso tuku montor, karo iso nabung.”

Terjemahan :

“Semenjak ada *home industri* ini ya Alhamdulillah bisa membantu menambah pendatan suami saya, yang awalnya bisa mencukupi untuk makan sehari-hari sekarang bisa memenuhi kebutuhan anak, bisa beli apa yang

diinginkan, yang awalnya tidak punya sepeda motor jadi bisa beli sepeda motor, dan bisa menabung.”⁵⁵

Tambahan dari Pak Jujun pemilik *home industry* :

“Sakdurunge aku kan mek tukang las mesin gergaji yo pendapatan cukup ngge sehari-hari biasa Rp2.000.000-Rp3.000.000 per bulan, saiki iso Rp4.000.000-Rp5.000.000 per bulan iso luweh. Kenek ngge bangun nggon usaha mneh, ngge kebutuhan sehari-hari, ngge melengkapi fasilitas rumah, ngge sandang pangan papan, ngge nabung juga.”

Terjemahan :

“Sebelumnya saya Cuma tukang las mesin gergaji ya, pendapatan cukup untuk sehari-hari biasa Rp2.000.000-Rp3.000.000 per bulan, saiki iso Rp4.000.000-Rp5.000.000 per bulan bisa lebih. Bisa untuk bagung tempat usaha lagi, untuk kebutuhan sehari-hari, untuk melengkapi fasilitas rumah, untuk sandang pangan papan, untuk menabung juga.”⁵⁶

Tambahan dari Mas Firman sebagai penggergaji di *home industry* dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer :

“Aku kerjo neng *home industry* ne Pak Jujun iso nghasilne pendapatan seminggu bisa Rp500.000 dewe tanpa jaluk neng wong tuwek, soko kuwi iso mbantu wong tuwek menuhi kebutuhan sehari-hari sakliyane kwi yo iso menuhi kebutuhanku dewe.”

Terjemahan :

“Saya bekerja di *home industry* Pak Jujun bisa menghasilkan pendapatanseminggu bisa Rp500.000 tanpa meminta ke orang tua, dari itu saya bisa membantu orang tua memenuhi kebutuhan sehari-hari, selain itu juga bisa memenuhi kebutuhan saya sendiri.”⁵⁷

Tambahan dari Ibu Irup sebagai tukang thitik di *home industry* dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer:

⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Her, pada 3 November 2021

⁵⁶ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

⁵⁷ Wawancara dengan Mas Firman, pada 3 November 2021

“Aku kan sakdurunge mek neng omah mbak wajar ya ibu rumah tangga, bojoku yo mek tukang golek watu. Tapi pas aku ditawari kerjoan dadi tukang thitik iyo tak lakoni timbang neng omah nganggur, akhir e ya kerjo dadi tukang thitik marmo ae seminggu iso Rp300.000-Rp350.000 tergantung nithik e pirang meter, per meter kwi Rp5.000 dadi karek ngalikne pirang meter seng tak thitik ngno. Kwi wes kenek ngge nambah pendapatan keluarga, kenek ngge simpanan, karo kenek ngge jajan anak.”

Terjemahan :

“Saya kan sebelumnya cuma dirumah mbak wajar ya ibu rumah tangga, suami saya ya cuma tukang pencari batu. Tapi semenjak saya ditawari kerja jadi tukang thitik ya saya lakukan daripada dirumah menganggur, akhirnya ya kerja jadi tukang thitik marmo seminggu bisa Rp300.000-Rp350.000 tergantung nithiknya berapa meter, per meter itu Rp5.000 jadi tinggal mengalikan berapa meter yang saya thitik. Itu suda bisa buat menambah perekonomian keluarga, bisa buat simpanan dan bisa buat jajan anak.”⁵⁸

Tambahan dari Ibu Murahati sebagai pengepul dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer :

“Aku sebagai masyarakat sekaligus pengepul ngroso duwe pendapatan lebih pacak enek *home industry* marmo, ndak dadi pengepul kadang yo dikon nithik karo naleni marmo ben kenek ngge sampingan lek pas karyawan e enek seng ndak masuk, yo Alhamdulillah iso nyukupi kebutuhan sehari-hari, iso nyukupi kebutuhan anak, iso nabung ngge tuku montor. Ndipek montore mek siji saiki iso tuku rong montor, enek montor yo kenek ngge berobat lek pas loro, knek ngge kendaraan kuliah anakku, kenek ngge neng ndi ae.”

Terjemahan :

“Saya sebagai masyarakat sekaligus sebagai pengepul merasa punya pendapatan lebih semenjak ada *home industry* marmo ini, karena tidak hanya jadi pengepul terkadang juga disuruh menithik dan mengikat marmo biar bisa untuk sampingan kalau ada karyawan yang nggak masuk, ya Alhamdulillah bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari, bisa mencukupi kebutuhan anak, bisa nabung buat beli sepeda motor. Dulu sepeda motornya cuma satu sekarang

⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Irup, pada 3 November 2021

bisa beli dua sepeda motor, adanya sepeda motor bisa untuk berobat saat sakit, bisa untuk kendaraan anak saya waktu mau kuliah, bisa untuk kemana saja.”⁵⁹

Tambahan dari Mbak Pita sebagai pemilik *home industry* :

“Bar ngedekne *home industry* iki pendapatane kurang lebih yo Rp5.000.000 per bulan, sakdurunge duwe home indusrti yo sekitar Rp2.000.000 per bulan, saiki yo Alhamdulillah kenek ngge memenuhi kebutuhan sakbendinane, bangun omah, tuku fasilitas omah, tuku montor, tuku mobil, nyekolah ne anak, nabung utuwo simpenan ngge keaadaan darurat kyo mbayar sekolah utowo loro opo nyapo ngno.

Terjemahan :

“Setelah mendirikan *home industry* ini pendapatan kurang lebih ya Rp5.000.000 per bulan, sebelum punya *home industry* ya sekitar Rp2.000.000 per bulan, sekarang ya Alhamdulillah bisa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, bangun rumah, beli fasilitas rumah, beli sepeda motor, beli mobil, menyekolahkan anak, nabung atau simpenan buat keaadaan darurat seperti bayar sekolah atau sakit gitu.”⁶⁰

Tambahan dari Mas Irvan sebagai tukang penggergaji marmo dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer :

“Sakdurunge aku kerjo neng kene ndipek aku kerjo serabutan seng kerjone ndak menetap iso pindah-pindah nggon kerjo. Bar aku kerjo neng kene yo aku ndak bingung golek kerjo neh mergo kerjone cedek karo omah gek ndak kelangan duwet ngge tuku bensin neh gek lek pengen oleh duwet tambahan yo kadang melu nithik watu marmo ben upahe kwi nambah, lumayan lah hasile kenek dikekne wong tuwek karo ndak jaluk duwet neng wong tuwek meneh.”

Terjemahan :

“Sebelumnya saya bekerja disini dulu saya kerja serabutan yang kerjanya nggak menetap bisa pindah-pindah tempat pekerjaan, setelah saya bekerja disini ya saya nggak bingung cari pekerjaan lagi karena kerjanya dekat dengan rumah jadi nggak kehilangan uang buat beli bensin dan kalau mau dapat uang tambahan ya kadang ikut menithik batu marmo juga biar upahnya

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Murahati, pada 5 November 2021

⁶⁰Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

itu nambah, lumayan hasilnya bisa dikasih ke orang tua dan nggak minta uang ke orang tua lagi.”⁶¹

Tambahan dari Mas Novi sebagai tukang thitik di *home industry* marmo dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer :

“Aku kerjo neng me Mbak Pita mek tak ngge sampingan, tapi Alhamdulillah Mbak Pita dewe yo ngolehi, ben kenek tak ngge tambah-tambah penghasilan. Sakjane kerjoku kan melu wong golek warsa, kricak, kirim marmo, sembarang lah tak lakoni ben ampere oleh penghasilan. Aku kerjo melu Mbak Pita lek pas karyawane Mbak Pita ndak masuk ngono gek pas ketepatan aku ndak kerjo, kadang pas kirimane Mbak Pita akeh ngonoke kau yo melu ngewangi, mengko dikeki upah. Ya semenjak Mbak Pita ngedekne *home industry* marmo kwi aku iso oleh penghasilan lebih, dadi ndak mek ngendelne kerjoanku tok.”

Terjemahan :

“Saya bekerja di tempatnya Mbak Pita hanya buat sampingan, tapi Alhamdulillah Mbak Pita membolehkan, biar bisa buat tambahan penghasilan. Sebenarnya saya kerja ikutorang mencari warsa, kricak, kirim marmo, semua saya lakukan biar dapat penghasilan. Saya ikut kerja Mbak Pita setiap karyawannya Mbak Pita tidak masuk dan bertepatan pas saya tidak bekerja, kadang waktu pengirimannya Mbak Pita banyak ya saya ikut membantu, nanti dikasih upah. Ya semenjak Mbak Pita mendirikan *home industry* marmo ini saya bisa mendapat penghasilan lebih, jadi tidak hanya mengandalkan pekerjaan saya saja.”⁶²

2. Peran Pendidikan *Home Industry* Marmo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

⁶¹ Wawancara dengan Mas Irvan, pada 4 November 2021

⁶² Wawancara dengan Mas Novi, pada 4 November 2021

Kesejahteraan masyarakat dapat diukur dari tingkat pendidikan masyarakat dan dapat melahirkan SDM (Sumber Daya Manusia) yang berkualitas agar mudah mendapatkan pekerjaan, seperti penjelasan oleh Mbak Pita selaku pemilik *home industry* marmo :

“Ngge pendidikan kwi penting yo, anakku kan sek SD (sekolah dasar) molakno aku nabung kwi ben pendidikan anakku terjamin ben iso sekolah sak duwur-duwur e karo iso duwe pekerjaan seng luweh apik.”

Terjemahan :

“Untuk pendidikan itu penting ya, anak saya kan masih SD (sekolah dasar) maka dari itu saya nabung biar pendidikan anak saya terjamin biar bisa sekolah setinggi-tingginya dan bisa memiliki pekerjaan yang lebih baik.”⁶³

Tambahan dari Ibu Murahati selaku pengepul dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer :

“Ndipek yo mek iso nyekolahne anakku seng pertama sampek bangku SMA, saiki Alhamdulillah iso nyekolahne adik e smpek kuliah.”

Terjemahan:

“Dulu cuma bisa menyekolahkan anak saya yang pertama sampai bangku SMA, sekarang bisa menyekolahkan adiknya sampai kuliah.”⁶⁴

Tambahan dari Ibu Her selaku karyawan dan masyarakat yang tinggal dikawasan tambang marmer :

“Soko pendapatan seng lebih dari cukup, Alhamdulillah iso nyekolahne anak sampek SMK mergo luweh milik neng SMK ben lek wes metu iso langsung kerjo, sempat seng wedok tak tawari kuliah tapi ndak gelem mergo pengen langsung kerjo.”

⁶³Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Murahati, pada 5 November 2021

Terjemahan :

“Dari pendapatan yang lebih dari cukup, Alhamdulillah bisa menyekolahkan anak sampai ke SMK karena lebih memilih untuk ke SMK agar kalau keluar bisa langsung bekerja, sempat yang perempuan saya tawarkan untuk kuliah tapi tidak mau karena ingin langsung kerja.”⁶⁵

3. Langkah-langkah *Home Industry* Marmo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

Desakan dan tututan ekonomi pada zaman sekarang dan kurangnya lapangan pekerjaan membuat sebagian masyarakat membuka atau mendirikan usahanya sendiri. Banyak limbah potongan dari batu marmer yang tidak terpakai membuat beberapa warga berinisiatif untuk mengolah limbah tersebut menjadi barang yang bernilai seperti batu marmo. Marmo pada dasarnya adalah kerajinan yang berasal dari limbah marmer berupa potongan-potongan marmer yang diolah dengan gergaji mesin untuk mendapatkan ukuran-ukuran tertentu, kemudian dibentuk dengan cara dithithik.

Home industri marmo di Desa Besole, Rt02/Rw01, Kecamatan Besuki, Kabupaten Tulungagung ini mulai muncul dibawa oleh salah satu seorang warga pada tahun 2002 dengan cara meniru rekan bisnisnya dari luar desa Besole. Dari situlah beberapa masyarakat kawasan tambang marmer mulai mendirikan dan mengembangkan home industri marmo sendiri didekat

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Her, pada 3 November 2021

rumahnya. Berikut ini langkah-langkah *home industry* marmo dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat kawasan tambang marmer :

a) Kegiatan kerja

Kegiatan kerja dalam *home industry* marmo ini dibagi yaitu ada yang menggergaji, menithik, dan mengikat. Seperti yang sudah dijelaskan dibawah ini :

Pak Jujun (pemilik *home industry* marmo Limbah Jaya Stone)

“Kegiatane kwi tak bagi, enek seng graji, enek seng nithik, enek seng talen-talen marmo seng wes dadi.”

Terjemahan :

“Kegiatannya itu saya bagi ada yang menggergaji, ada yang menithik, ada yang mengikat marmo yang sudah jadi.”⁶⁶

Pernyataan dari Mbak Pita selaku pemilik *Home Industry* marmo yang bernama Janjang Marmo

“Kegiatane alur e podo karo liyane, enek seng graji bahan baku, nithik, talen-talen watu seng dithitik. Sak liyane karyawan bojoku yo melu neng proses kegiatane kyo ngewangi graji watu, dadi ndak mek karyawan tok seng kerjo.”

Terjemahan :

“Kegiatannya sama dengan yang lainnya, ada yang menggergaji bahan baku, menithik, mengikat batu marmo yang sudah di thitik. Selain karyawan suami saya juga ikut dalam proses kegiatan seperti menggergaji batu, jadi tidak hanya karyawan saja yang bekerja.”⁶⁷

⁶⁶ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

⁶⁷ Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

b) Kualitas bahan dan kualitas produk

Dalam pembuatan marmo sangat diperlukannya bahan baku terbaik untuk memperoleh marmo yang bermutu, ada dua jenis bahan batu marmo yakni potongan marmer atau limbah marmer dan batu marmer yang masih dalam bentuk balok atau batu marmer yang belum diolah. Bahan ini digunakan oleh pengusaha marmo untuk memperoleh marmo yang berkualitas, seperti yang sudah dijelaskan oleh Pak Jujun selaku pemilik *home industry* :

“Kualitas produk kwi tergantung bahan bakune, lek bahan bakune apik bakal dari marmo seng kwalitase yo apik. Nah bahan e kwi enek seng soko potongan marmer atau limbah marmer ko pabrik karo watu marmer balok seng sek utuh, lek potongan marmer atau limbah marmer kwi jupukku soko pabrik IMIT (Industri Marmer Indonesia Tulungagung). Terus lek sek dalam bentuk balok sek utuh kwi biasane aku njupuk ko penambang lokal, uduk penambang ko njero pabrik. Watu marmer seng sek balok an atau seng wes dadi limbah potongan marmer kuwi enek loro renone enek B1 (putih bersih) karo putih trotol. Lek B1 kuwi ndak enek serat kekuningan trus lek putih trotol kuwi sek enek, nah kuwi kabeh wes tau gae. Bahan B1(putih bersih) utuwo putih trotol kuwi loro-lorone apik tergantung selera konsumen.”

Terjemahan :

“Kualitas produk itu tergantung bahan bakunya, kalau bahan bakunya bagus akan jadi marmo yang kualitasnya bagus juga. Bahannya itu dari potongan marmer atau limbah marmer dari pabrik sama batu marmer balok yang masih utuh, kalau potongan marmer atau limbah marmer ini saya ambil dari pabrik IMIT(Industri Marmer Indonesia Tulungagung). Terus kalau masih dalam bentuk balok yang masih utuh itu saya biasanya ambil dari penambang lokal, bukan dari penambang pabrik. Batu marmer yang masih dalam bentuk balok atupun yang sudah menjadi limbah potongan marmer ada dua jenisnya ada B1 (putih bersih) dan putih trotol. Kalau B1 itu ndak ada serat kekuningannya kalau putih trotol itu masih ada, itu semua sudah pernah saya pakai. Bahan B1 (putih bersih) maupun

putih trotol itu dua-duanya bagus tergantung selera dari masing –masing konsumen.”⁶⁸

Tambahan dari Mbak Pita selaku pemilik *home industry* :

“Lek aku kan bahan e iso watu marmer balok B1 (putih bersih) lek ndak ngono putih trotol, mergo aku kan tuku lahan dewe seng enek batune neng cedek tambang marmer dadi ndak mesti oleh B1 (putih bersih) utowo putih trotol, putih trotol kuwi enek serat kekuningane. Lek marmo seng berkualitas kuwi bahan e kudu apik, kyo putih trotol kuwi kan apik tapi lek serat kekuningane akeh kuwi mengko lek watune dithitik gampang pecah dadine yo elek.”

Terjemahan :

“Kalau saya kan bahannya bisa batu marmer balok B1 (putih bersih) kalau ndak ya putih trotol. Karena sayakan beli lahan yang ada batunya dekat tambang marmer jadi tidak selalu dapat B1 (putih bersih) atau putih trotol, putih trotol itu ada serat kekuningannya. Kalau marmo yang berkualitas itu bahannya harus bagus, seperti putih trotol itu kan bagus tapi kalau serat kekuningannya banyak itu nanti kalau batunya dithitik mudah pecah jadinya jelek.”⁶⁹

c) Penetapan harga

Batu marmo ini memiliki harga yang berbeda sesuai dengan ukuran dan tergantung dari bahan baku yang diperoleh, selain itu harga dari pengusaha dan pengepulpun berbeda. Seperti yang dijelaskan oleh Mbak Pita selaku pemilik *home industry* marmo :

“Lek rego tergantung bahan e karo ukuran, regane marmo iso Rp75.000-Rp100.000/m”

Terjemahan :

⁶⁸ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

⁶⁹ Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

“Kalau harga tergantung bahan dan ukuran, harga marmo bisa Rp75.000-Rp100.000/m”⁷⁰

Tambahan dari Pak Jujun selaku pemilik *home industry* marmo:

“Regone podo karo liyane e iso Rp70.000-Rp100.000/m, kadang lek bahan e mundak rego marmo bakal yo mundak”

Terjemahan :

“Harganya sama dengan yang lainnya bisa Rp70.000-Rp100.000/m, terkadang kalau harga bahan naik harga marmo juga bakal naik.”⁷¹

Tambahan dari Ibu Murahati sebagai pengepul marmo :

“Rego yo sesuai ko pengusaha marmone, pomo kirim neng Lombok regone ko pengusaha marmo Rp70.000/-Rp100.000/m, lek ko aku yo iso mulai Rp75.000-Rp100.000 bisa lebih tergantung pengirimane karo domisili pembeli, lek pembeli ko luar pulau kyo lombok kwi karek nambahi Rp10.000-Rp15.000 dadi ko rego Rp70.000 iso maleh Rp80.000/m, soal e penambahan kwi enek potongan e ngge biaya kirim karo upah buruh seng ngunggahne marmo neng truk pengirim.”

Terjemahan :

“Harga ya sesuai dari pengusaha marmo, seumpama kirim ke Lombok harganya dari pengusaha marmo Rp70.000-Rp100.000/m, kalau dari saya itu bisa mulai Rp75.000-Rp100.000 bisa lebih tergantung pengiriman dan domisili pembeli, kalau pembeli dari luar pulau seperti Lombok itu tinggal ditambah Rp10.000-Rp15.000 jadi dari harga Rp70.000 bisa jadi Rp80.000/m. karena penambahan tersebut ada potongan untuk biaya kirim dan upah tenaga kerja yang menaikkan marmo ke truk pengirim.”⁷²

d) Pemanfaatan limbah

Dengan memanfaatkan limbah, dapat menambah keuntungan dan dapat mengolah barang yang tak ternilai menjadi memiliki nilai yang

⁷⁰Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

⁷¹ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

⁷² Wawancara dengan Ibu Murahati, pada 5 November 2021

lebih. Seperti penjelasan Pak Jujun selaku pemilik *home industry* marmo yang sering mengolah limbah marmo :

“Manfaatne limbah marmo ki perlu banget, mergo memanfaatkan barang seng ndak ternilai iso maleh duwe nilai lebih, sak liyane kwi iso mengurangi pencemaran, menghemat batu juga, karo iso nambah penghasilan. Koyo manfaatne potongan marmo seng bentuk e persegi panjang kuwi mengko diolah mneh iso dadi wall cladding. wall cladding kuwi meh podo karo marmo tapi kuwi bentuk e cilik-cilik dikelet sesuai ukuran gae lem neng duwur alas.”

Terjemahan:

“Memanfaatkan limbah marmo sangat diperlukan, karena memanfaatkan barang yang tak ternilai menjadi barang yang bernilai lebih, selain itu bisa mengurangi pencemaran, menghemat batu juga, dan menambah penghasilan, seperti memanfaatkan potongan marmo yang berbentuk persegi panjang akan diolah lagi bisa menjadi wall cladding. wall cladding itu mirip seperti marmo tapi bentuknya kecil-kecil diempelkan sesuai dengan ukuran menggunakan lem diatas alas.”⁷³

Tambahan dari Mbak Pita selaku pemilik *home industry* marmo :

“Limbah e kuwi salah sijine yo koyo dolosit kuwi kenek digae campuran bahan bangunan, dolosit kuwi limbah seng cair gek dikeringne soko graji watu. Sak liyane kuwi kricak, kricak kuwi soko pecahan thitikan marmo iso digae meniran kyo butran pasir seng kasar.”

Terjemahan :

“Limbahnya itu salah satunya seperti dolosit bisa dibuat campuran bahan bangunan, dolosit itu limbah cair yang sudah dikeringkan dari gergaji batu. Selain itu ada kricak, kricak kricak, itu hasil dari pecahan thitikan marmo bisa dibuat sebagi menir atau butiran seperti pasir yang kasar.”⁷⁴

e) Kerja sama antar pengusaha

⁷³ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

⁷⁴ Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

Setiap usaha perlu dilakukannya kerja sama antar pengusaha maupun karyawan, seperti yang dijelaskan oleh Mbak Pita selaku pemilik marmo :

“Neng dunia usaha seng mesti yo saling mbantu, soal kan pomo enek pesenan terus pas ketepatan bahanku entek aku malah jaluk bahan neng pengusaha marmo liyo sek, mengko bahan e kwi tak ganti pas aku wes oleh bahan baku meneh, enek mneh lek pomo karyawanku enek seng ndak masuk aku nyileh karyawan neng pengusaha marmo liyo seng kerjone uwes tutuk penak e koyo tukar menukar karyawan, tapi yo panggah tetap seng gaji aku lek kerjo neng nggonku.”

Terjemahan :

“Dalam usaha adanya ya saling membantu, soalnya seumpama ada pesanan terus ketepatan bahan baku saya itu habis nah itu saya minta bahan baku ke pengusaha marmo lainnya dulu, nanti akan saya ganti waktu sudah mendapat bahan baku lagi, ada lagi kalau karyawan saya nggak masuk saya pinjam karyawan di pengusaha marmo lainnya yang kerjanya sudah selesai enakanya kaya tukar menukar karyawan, tetapi tetap saya gaji kalau kerja ditempat saya.”⁷⁵

Tambahan dari Pak Jujun selaku pemilik *home industry*:

“Kadang yo kerjasama karo pengusaha marmo liyo lek aku ndak iso memenuhi pesanan seng akeh, misal lek aku enek pesenan marmo ukurane 10 x 10 terus pesanane kwi sekitar 100 meter nah kwi lek bahan baku seng tak duweni ki ndak cukup dingge gae marmo 100 meter kwi aku kerjasama karo mbakku seng pengusaha marmo dingge memenuhi pesanan kwi, mengko untunge bakal dibagi.”

Terjemahan :

“Terkadang ya kerjasama antar pengusaha marmo lainnya ketika saya tidak bisa memenuhi pesanan yang banyak, misal kalau saya ada pesanan marmo dengan ukuran 10 x 10 terus pesannya itu banyak sekitar 100 meter nah itu kalau bahan baku yang saya miliki tidak cukup untuk membuat marmo sebanyak 100 meter itu saya kerjasama dengan kakak

⁷⁵Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

saya yang pengusaha marmo juga untuk memenuhi pesanan tersebut, nanti untuk labanya akan kita bagi.”⁷⁶

f) Menjaga kepuasan konsumen

Menjaga kepuasan merupakan salah satu cara mengembangkan *home industry*, dengan menjaga kepuasan konsumen maka bisa membuktikan bahwa produk dan pelayanan yang diberikan sangat terjamin. Seperti yang sudah dijelaskan oleh Ibu Murahati sebagai pengepul marmo :

“Lek menurutku dingge jogo kepuasan salah sijine njogo kualitas bahan, lek kualitas bahan e apik bakal e iso dadi marmo seng apik, la lek marmo ne apik konsumen bakal marem gek pesen terus nyang nggonku.”

Terjemahan :

“Kalau menurut saya untuk menjaga kepuasan salah satunya dengan menjaga kualitas bahan, kalau kualitas bahannya bagus akan bisa jadi marmo yang bagus juga, nah kalau marmonya bagus konsumen akan senang dan pesan terus kesaya.”⁷⁷

Tambahan dari Pak Jujun selaku pemilik *home industry* :

“Lek kepuasan pelanggan ki seng utama yo soko kualitas marmo karo regone, lek kualitase apik seng tuku yo puas opo meneh lek regone murah seng tuku malah luweh puas. Dadi dingge njogo kepuasan pelanggan yo jogo kualitas marmo karo regone seng sesuai karo kualitase.”

Terjemahan :

“Kalau kepuasan pelanggan itu yang utama dari kualitas marmo dan harga, kalau kualitasnya bagus yang beli akan puas apalagi kalau harganya murah yang beli akan tambah puas. Jadi untuk menjaga kepuasan

⁷⁶ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Murahati, pada 5 November 2021

pelanggan ya menjaga kualitas marmo dan harga yang sesuai dengan kualitasnya.”⁷⁸

Tambahan dari Mbak Pita selaku pemilik *home industry* :

“Seng penteng kualitas produk e yo ngge mempertahankan kepuasan pelanggan, soal e masio regone rodok larang, tapi kwalitase apik konsumen panggah seneng.”

Terjemahan :

“Yang terpenting kualitas produknya untuk menjaga kepuasan pelanggan, karena walaupun harganya lumayan mahal tapi kualitasnya bagus, konsumen tetap senang.”⁷⁹

g) Pendistribusian

Pendistribusian di *home industry* marmo ini ada yang langsung dan tidak langsung. Seperti yang sudah dijelaskan oleh pak Jujun selaku pemilik *home industry* marmo :

“Pendistribusian iku lek dalam keresidenan kadang tak kirim dewe gae pick up, kadang dijupuk rene, lek luar keresidenan iku byasane pesenan pengepul iku transportasine pengepul seng ngurus.”

Terjemahan :

“Untuk pendistribusian kalau dalam lingkup keresidenan terkadang kirim sendiri menggunakan pick up terkadang yang pesan itu ngambil kesini, kalau luar keresidenan biasanya pesanan pengepul itu transportasi pengepul yang mengurus.”⁸⁰

Tambahan dari Mbak Pita selaku pemilik *home industry* :

“Pendistribusian lek pesen langsung mahku yo tak kirim, biasane sek lingkup lokal luar deso Besole kyo deso Ngentrong, tapi lek ndak

⁷⁸ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

⁷⁹ Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

⁸⁰ Wawancara dengan Pak Jujun, pada 3 November 2021

langsung kwi pesen e neng pengepul pendistribusiane biasane neng luar pulau kyo Lombok pengirimane gae truk.”

Terjemahan :

“Pendistribusian kalau pesan ke saya langsung ya saya antar, biasanya masih dalam lingkup lokal luar desa Besole seperti desa Ngentrong, tapi kalau tidak langsung itu pesannya ke pengepu pendistribusian biasanya ke luar pulau seperti Lombok pengirimannya dengan truk.”⁸¹

B. Hasil Temuan Penelitian

1. Peran Pendapatan *Home Industry* Marmo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

Dari sebagian besar *home industry* yang didirikan, adanya *Home Industry* marmo ini sangat berpengaruh bagi kehidupan masyarakat sekitar. Hasil wawancara menjelaskan bahwa bertambahnya pendapatan pemilik usaha dan masyarakat sekitar, dimana pemilik usaha yang awalnya hanya tukang las dan buruh bisa mendapatkan penghasilan yang lebih dengan mendirikan *home industry* marmo, dampak pada masyarakat sekitar yang awalnya pengangguran, ibu rumah tangga yang hanya mengandalkan pendapatan suami, dan petani yang mengandalkan hasil panennya, semua itu bisa memiliki pendapatan tambahan dengan bekerja di *home industry* marmo ini. Pendapatan yang diperoleh pemilik *home industry* bisa mencapai Rp4.000.000-Rp5.000.000/bulan, sedangkan pekerja di *home industry* bisa

⁸¹ Wawancara dengan Mbak Pita, pada 4 November 2021

memiliki pendapatan Rp500.000/minggu, pendapatan tersebut bisa lebih karena tergantung pesanan yang diterima. Dari pendapatan tersebut bisa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, bisa membeli apa saja yang diinginkan seperti memfasilitasi rumah, bisa membeli motor, dan menabung.

2. Peran Pendidikan *Home Industry* Marmo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

Pemenuhan atas hak untuk mendapatkan pendidikan yang bermutu merupakan ukuran keadilan dan pemerataan atas hasil pembangunan dan sekaligus merupakan investasi sumber daya manusia yang diperlukan untuk mendukung keberlangsungan pembangunan.

Dari hasil wawancara menjelaskan bahwa orang tua sangat peduli dengan pendidikan anak-anak mereka. Untuk pendidikan anak-anak, masyarakat yang bekerja atau memiliki usaha marmo tidak bingung dengan biaya pendidikan karena pendapatan yang diperoleh pekerja dan pemilik home indsutri marmo ditabung agar bisa menyekolahkan anaknya setinggi-tingginya dan bisa mendapatkan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik.

3. Langkah-langkah *Home Industry* Marmo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kawasan Tambang Marmer Besole Besuki Tulungagung

a. Kegiatan Kerja

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti di *home industry* marmo Limbah Jaya Stone dan Janjang Marmo, langkah-langkah *home industry* dalam mendorong kesejahteraan masyarakat kawasan tambang marmer salah satunya dengan membagi kegiatan kerja.

Kegiatan kerja ini dibagi sesuai dengan keahliannya masing-masing, kegiatan kerja dibagi menjadi tiga seperti menggergaji bahan baku, menithik bahan yang sudah sesuai dengan ukuran marmo, dan mengikat batu marmo per meter yang sudah dithitik.

b. Kualitas bahan dan kualitas produk

Pentingnya memilih bahan yang berkualitas dalam pembuatan marmo sangat diperlukan, karena bahan yang terbaik akan menghasilkan marmo yang terbaik pula. Ada dua bahan baku dalam pembuatan marmo, yaitu potongan marmer atau limbah marmer dan batu marmer yang masih dalam bentuk balok atau batu marmer yang belum diolah. Kedua bahan tersebut juga memiliki dua jenis yang batu B1 (Putih bersih) batu yang tidak memiliki serat kekuningan dan batu trotol batu yang memiliki serat kekuningan.

Saat memilih bahan baku pemilik harus benar-benar memperhatikan batu yang dipilih untuk dijadikan marmo yang berkualitas. Seperti pemilihan pada batu jenis putih trotol, jika terlalu banyak serat kekuningan pada batu maka akan membuat hasil batu marmo mudah

pecah saat proses penithikan dan hasilnya tidak akan sesuai dengan kualitas marmo yang diinginkan.

c. Penetapan harga

Penetapan harga dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk. Penetapan harga dalam penjualan marmo ini memiliki perbedaan antara pengusaha atau produsen dengan pengepul marmo. Pengusaha marmo menetapkan harga marmo kisaran Rp70.000-Rp100.000/m, sedangkan pengepul marmo menetapkan harga kisaran Rp75.000-Rp100.000/m karena ada tambahan biaya pengiriman maupun upah buruh. Berikut ini daftar harga marmo sesuai dengan ukurannya.

Tabel 4.1 Ukuran dan Harga Batu Marmo

Ukuran Batu Marmo	Harga Batu Marmo putih/trotol
10 x 20	Rp90.000/m-Rp100.000
10 x 10	Rp95.000/m-Rp100.000
10 x 11	Rp70.000/m-Rp75.000

d. Pemanfaatan limbah

Pengusaha marmo juga mengolah limbah agar menjadi barang yang memiliki nilai jual yang lebih, seperti limbah marmo mulai dari potongan marmo yang masih utuh dan tak terpakai bisa dibuat untuk wall cladding, wall cladding adalah potongan limbah marmo yang berukuran kecil, ditempelkan pada karpet plastik dan disusun sesuai dengan ukuran

dan motif yang diinginkan, setelah itu dikasih perekat seperti lem resin atau lem khusus batu kemudian didiamkan setengah sampai satu jam sampai batu satu dengan yang lainnta merekat dengan sempurna, dan dilepas dari alas yang digunakan sebagai tumpuan tadi.

Selain wall cladding dan piala limbah dari marmo yaitu dolosit adalah limbah cair yang sudah dikeringkan dari gergaji batu, dolosit biasa dijual untuk bahan bangunan. Ada juga kricak, itu hasil dari pecahan thitikan marmo bisa dibuat sebagi menir atau butiran seperti pasir yang kasar.

e. Kerja sama antar pengusaha

Sesama pemilik *home industry* marmo kawasan tambang marmer ini sangat diperlukannya kerja sama untuk tujuan bersama, kerja sama yang dilakukan oleh pengusaha marmo seperti pinjam meminjam bahan baku dan kerja sama dalam pembuatan marmo untuk memenuhi pesanan yang banyak.

f. Menjaga kepuasan konsumen

Menjaga kepuasan konsumen sangat diperlukan agar konsumen tetap berminat dan percaya kalau produk yang ditawarkan itu bagus, untuk menjaga kepuasan konsumen pengusaha marmo lebih menjaga kualitas bahan dan hasil marmo agar tetap diminati oleh konsumen.

g. Pendistribusian

Pendistribusian marmo ini bisa langsung maupun tidak langsung, pendistribusian secara langsung biasa ditangani oleh pemilik *home industry* sendiri yang dikirim dengan transportasi mobil pickup dan pengirimannya masih dalam lingkup keresidenan seperti Kediri dan Blitar. Sedangkan pendistribusian tidak langsung pemesanan melalui pengepul, pengepul mendistribusikan barang atau produk dengan transportasi truk dan mobil pickup, pengiriman menggunakan truk biasa digunakan pengepul mengirimkan barang atau produknya keluar pulau seperti Lombok, dan pengiriman menggunakan mobil pickup pengepul biasa mengirimkan barang atau produk ke luar desa.