

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN PADA *HOME INDUSTRY* TAHU DI DESA BRANI  
KULON KABUPATEN PROBOLINGGO**



NIM : E20192223

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
NOVEMBER 2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN PADA *HOME INDUSTRY* TAHU DI DESA BRANI  
KULON KABUPATEN PROBOLINGGO**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:  
Nur Aini  
NIM : E20192223

**Dosen Pembimbing**

UNIVE  
KIAI HA



EGERI  
SIDDIQ

**Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I**

**NIP. 197308301999031002**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN PADA *HOME INDUSTRY* TAHU DI DESA BRANI  
KABUPATEN PROBOLINGGO**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan  
Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Rabu  
Tanggal : 13 Desember 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



Anggota

1. Dr. Moh Haris Balady, M.M.

2. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I.

Menyetujui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.  
NIP. 196812261996031001

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا



Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

(QS An-Nisa’:29)<sup>1</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## PERSEMBAHAN

---

<sup>1</sup> Al- Qur’an, 4:29.

Tiada lembar paling indah dalam penulisan skripsi ini kecuali lembar persembahan. Dengan mengucapkan syukur atas Rahmat Allah SWT, dan bismillahirrahmanirrahim sebagai ucapan terimakasih skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kepada Bapakku tersayang Jadmiko, terimakasih sebesar-besarnya kepada beliau yang telah mendidik penulis, mendoakan dan memberikan semangat dan motivasi yang tiada henti hingga penulis dapat menyelesaikan studinya sampai sarjana. Panjang umur dan sehat selalu pak agar bisa mendampingi disetiap perjalanan dan pencapaian hidup penulis. Terimakasih telah ikhlas membesarkan dan berjuang sejauh ini untuk penulis hingga seperti sekarang ini. Beliau adalah alasan mengapa penulis harus menjadi orang sukses.
2. Kepada Almarhumah Ibu Anik Wahyuningsih yang paling penulis cintai, sayangi, rindukan, dan yang paling berarti dalam hidupku. Semoga Allah SWT melapangkan kubur dan menempatkan ibu ditempat yang paling mulia disisi Allah SWT. "Alfatihah Bu".
3. Kepada ketiga kakak ku Andi Irawan Sujadmiko , Rifky Febriansyah , Heri Hendra Malik, dan bude Suaida, yang telah mendukung penulis untuk tidak menyerah walaupun keadaan memaksa penulis untuk menyerah. Dan Kepada Seluruh Keluarga Besar dari keluarga bapak maupun ibu , penulis ucapkan terimakasih yang tidak terhingga yang telah menyayangi, mendoakan dan memberi dukungan dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
4. Kepada sahabat penulis (Mela Anggi, Alfina, Annuriyah, Reza Resita dan Isnaini) yang selalu kebersamai dan memberi warna dalam hidup penulis. Penulis bahkan tidak bisa menjelaskan betapa bersyukurya mengenal kalian dalam hidup.
5. Kepada teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah (ES 05), Kelompok KKN 165, PPL kantor dinkop Probolinggo. Yang telah melewati suka dan duka bersama menimba ilmu, terimakasih atas waktu dan pengalamannya selama dibangku perkuliahan.

6. Kepada Almamater Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember.
7. Kepada pemilik Usaha *Home industry* Tahu Di Desa Brani Kulon, penulis ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya karena telah membantu peneliti didalam menyelesaikan karya sederhana ini. Yang berkenan memberikan izin untuk melakukan penelitian dan bersedia memberikan informasi mengenai usahanya.
8. Dan yang terakhir, Kepada diri saya sendiri. Nur Aini. Terima kasih sudah berjuang dan bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai di titik ini, walau terkadang sering merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terima kasih karena tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Berbahagialah selalu dimanapun berada Aini. Apapun kurang dan lebihmu mari rayakan diri sendiri.



## **KATA PENGANTAR**

Bismillahirrahmanirrahim, Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas limpahan rahmatnya dan hidayahnya, dalam perencanaan, pelaksanaan dan penyelesaian penyusunan skripsi sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program sarjana dapat terselesaikan dengan baik dan lancar. Di dalam penyelesaian Skripsi ini Penulis memperoleh Pengarahan, Bimbingan serta bantuan dari berbagai pihak, Oleh karena itu, Dengan segala kerendahan hati Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas kepada penulis dalam menempuh pendidikan di lembaga yang dipimpinnya.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember yang telah memberikan fasilitas selama menuntut ilmu di fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan kemudahan dalam proses penyelesaian skripsi.
4. Sofiah, M.E selaku Ketua Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah yang telah meluangkan waktunya untuk menyetujui judul skripsi ini.

5. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I selaku Dosen Pembimbing. Terimakasih untuk ilmu, kesabaran serta waktunya yang sudah diberikan kepada peneliti selama proses pengerjaan skripsi.
6. Dr. Moh Haris Balady, SE., M.M selaku Dosen Pembimbing Akademik.
7. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada peneliti serta melayani segala urusan akademik.
8. Dan semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu peneliti dalam penyelesaian skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Peneliti tentunya menyadari bahwa dalam skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu peneliti mengharapkan adanya kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi di masa mendatang. Semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu dan teman-teman berikan kepada peneliti mendapatkan balasan yang baik dari Allah SWT. Dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak. Aamiin ya rabbal Alamin.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

Jember, 10 November 2023

Peneliti

Nur Aini



## ABSTRAK

**Nur Aini, Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I., 2023.** Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

**Kata Kunci :** Strategi Pengembangan Usaha, pendapatan.

Strategi pengembangan usaha adalah suatu penentuan arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap lini usaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang dibutuhkan konsumen, yang memiliki pandangan kedepan supaya perusahaan dapat berkembang semakin besar baik dari segi produksi, brand, konsumen dan pendapatan perusahaan.

Adapun fokus penelitian dari skripsi ini adalah membahas tentang 1) Bagaimana strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani kulon Kabupaten Probolinggo? 2) Apa saja kendala strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo?.

Untuk tujuan dalam penelitian ini yaitu 1) Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon kabupaten Probolinggo. 2) Untuk mengetahui kendala strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon kabupaten Probolinggo..

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif. Adapun keabsahan data di sini menggunakan triangulasi sumber.

Penelitian ini memperoleh hasil yang menunjukkan bahwa 1) strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo menggunakan strategi pengembangan usaha bauran pemasaran yang terdiri dari a) strategi produk yaitu para pengusaha tahu yang berada di desa Brani Kulon sangatlah mengutamakan kualitas produk tahu yang dihasilkan. b) strategi harga, untuk harga jualnya sendiri di desa Brani kulon beragam tapi rata-rata menjualnya seharga Rp. 25.000 perkotak. c) strategi tempat, untuk tempat pemasaran produknya ke pasar-pasar daerah kabupaten Probolinggo dan konsumen, sementara untuk tempat pengolahan berada di samping rumahnya sendiri. d) strategi promosi, untuk promosi yang ada di desa Brani Kulon masih sangat sederhana yaitu dari mulut ke mulut dan menggunakan media sosial WhatsApp. 2) kendala strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon kabupaten Probolinggo. Untuk kendalanya sendiri terletak pada harga kedelai, jika harga kedelai naik maka para pengusaha tahu harus menipiskan potongan tahu.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan .....	10
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAN</b> .....	<b>12</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	12
B. Kajian Teori .....	28
1. Strategi Pengembangan Usaha .....	28
2. Pendapatan .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>39</b>

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	39
B. Lokasi Penelitian.....	39
C. Subyek Penelitian.....	40
D. Teknik Pengumpulan Data.....	41
E. Analisis Data.....	42
F. Keabsahan Data.....	44
G. Tahap-Tahap Penelitian .....	44
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>47</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian .....	47
1. Sejarah Singkat Desa Brani Kulon .....	47
2. Visi Dan Misi .....	49
3. Pembagian Wilayah Desa.....	51
4. Sejarah Berdirinya <i>Home Industry</i> Tahu.....	54
5. Proses Pembuatan Tahu.....	55
6. Data Pengusaha <i>Home Industry</i> Tahu .....	56
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	57
1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada <i>Home Industry</i> Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo .....	58
2. Apa Saja Kendala Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada <i>Home Industry</i> Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo .....	77
C. Pembahasan Temuan.....	78

<b>BAB V PENUTUP</b> .....	<b>85</b>
A. Kesimpulan .....	85
B. Saran.....	86
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>88</b>

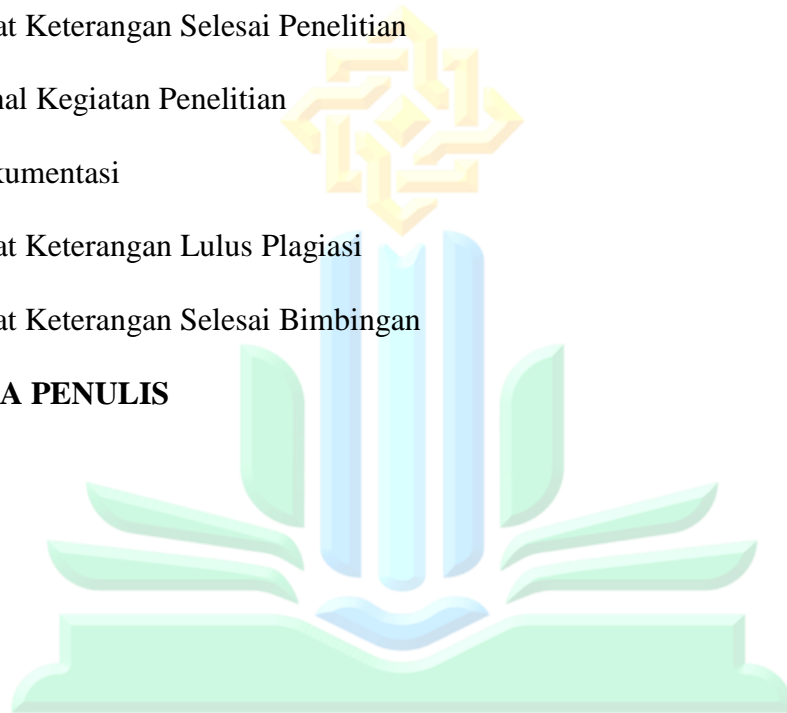


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

1. Matrik Penelitian
2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
3. Pedoman Wawancara
4. Surat Permohonan Izin Penelitian
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian
6. Jurnal Kegiatan Penelitian
7. Dokumentasi
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Surat Keterangan Selesai Bimbingan

## **BIODATA PENULIS**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DAFTAR TABEL

1.1 Daftar Nama Pengusaha Tahu.....	5
2.1 Penelitian Terdahulu .....	24
4.1 Data Kepala Desa dan Perangkat Desa .....	50
4.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian .....	53
4.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama.....	54
4.4 Pengusaha Tahu di Desa Brani Kulon .....	56



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Globalisasi membawa terbukanya akses pasar serta persaingan pasar membuat setiap Negara melakukan upaya demi kepentingan nasionalnya. Perdagangan bebas yang tidak bisa diatasi, dalam era perdagangan bebas terdapat tantangan mulai bermunculan tidak saja sebagai menyiapkan Sumber Daya Manusia (SDM) siap bekerja, melainkan harus mampu untuk menyiapkan serta membuka lapangan pekerjaan yang baru, sehingga Indonesia sebagai Negara berkembang yang sedang mengarah kepada pembangunan *industry* harus senantiasa terus melakukan upaya mengembangkan dan mendorong pertumbuhan *industry*, terutama *industry* kecil dan *industry* rumah tangga yang sangat erat kaitannya dengan peningkatan taraf hidup masyarakat.<sup>2</sup>

Kegiatan ekonomi adalah salah satu kegiatan didalam meningkatkan taraf hidup masyarakat. Karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat akan terpenuhi. Untuk memenuhi maka dibutuhkan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap setiap angkatan yang ada. Indonesia sebagai negara yang penuh dengan kekayaan alam, belum mampu untuk memaksimalkan potensi yang ada. Masyarakat dituntut untuk lebih mengembangkan kemampuan atau potensi yang ada pada diri sendiri maupun yang berada di wilayah masing-masing sehingga kebutuhan mereka bisa terpenuhi.

---

<sup>2</sup> Ranti Fauza Mayana, Tisni Santika, *Perlindungan Desain Industry Transformasi Konsep Ekonomi Kreatif Menuju Industri Kreatif Nasional Berbasis Desain* (Bandung: PT Alumni, 2020), 68.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang mempunyai kemampuan dan jeli melihat potensi diri serta mampu mengidentifikasi lingkungan, dapat menemukan peluang usaha bagi masyarakat. Dengan adanya peluang usaha bagi masyarakat dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran yang tinggi. Selain itu, dengan adanya usaha yang menitik beratkan pada peluang yang ada di daerah sekitar, diharapkan mampu menjadi ikon atau ciri khas dari daerah tersebut.<sup>3</sup>

*Home industry* merupakan kegiatan ekonomi yang mengolah barang yang mempunyai nilai jual tinggi berdasarkan kegunaannya, biasanya dilakukan masyarakat dari pengusaha kecil seperti *industry* rumah tangga. Menurut Undang-Undang No. 5 Tahun 1984 tentang perindustrian mendefinisikan bahwa industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri. *home industry* dimaksud ialah *industry* rumahan yang menggunakan modal yang lebih sedikit dalam sektor ekonomi yang dalam kegiatannya mengolah bermacam-macam bahan mentah menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Faizah Laila Maulidah, Renny Oktafia, "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah)", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 6, no. 03 (2020): 572.

<sup>4</sup> Lembaran Negara RI. Undang-undang Republik Indonesia No. 5 Tahun 1984 Tentang Perindustrian.



Dalam islam Allah SWT juga memberitahukan hambanya untuk bersungguh-sungguh dalam mencari ridhanya. Sebagaimana terdapat dalam surah QS. Al-Ankabut 29:69).

وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ □



Artinya: “Orang-orang yang berusaha dengan sungguh-sungguh untuk (mencari keridaan) Kami benar-benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan Kami. Sesungguhnya Allah benar-benar bersama orang-orang yang berbuat kebaikan”.<sup>5</sup>

Jika di kaitkan dengan pengembangan usaha *home industry* tahu yang dibahas dalam penelitian ini, terlebih mengenai usaha yang memiliki pangsa pasar yang banyak. Kehalalan dan kebaikan makanan yang di konsumsi harus diperhatikan selain kreasi makanan itu sendiri.

Tahu merupakan salah satu makanan tradisional yang populer. Selain karena rasanya yang enak, harganya murah dan nilai gizinya tinggi bahan makanan ini diolah dari kacang-kacangan khususnya kacang kedelai, meskipun berharga murah dan bentuknya sederhana, ternyata tahu mempunyai mutu yang istimewa dilihat dari segi gizi. Tahu adalah makanan yang dibuat dari kacang kedelai yang difermentasikan dan diambil sarinya. Sebagai hasil olahan kacang kedelai, tahu merupakan makanan andalan untuk memperbaiki gizi dikarenakan tahu mempunyai mutu protein nabati terbaik yang mempunyai

<sup>5</sup> Naf' an Akhun, Al Qur'an Pdf Terjemahan, (Imajina Fun Studio, Agustus 2007), 628.

komposisi asam amino paling lengkap dan diyakini memiliki daya cerna yang tinggi (sebesar 85% - 98%).<sup>6</sup>

Desa Brani Kulon merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo yang dikenal dengan usaha *home Industry* tahu. Desa Brani Kulon menjadi sentra *home industry* tahu karena dalam satu Kawasan desa terdapat jenis usaha yang sama. Hasil observasi awal yang dilakukan, peneliti belum melihat ataupun menemukan desa yang mayoritas masyarakatnya mengolah tahu hampir di setiap RT nya. Hal ini tentunya menjadi keunikan tersendiri bagi desa Brani Kulon.

*Home Industry* tahu sudah ada dari dulu dan termasuk usaha turunan sebagai warisan orang sepuh Masyarakat setempat. Dari hasil produksi inilah warga Desa Brani Kulon lebih memilih tidak bekerja keluar daerah. Meski hanya bersifat *home industry*, akan tetapi para warga pembuat tahu ini sudah merasa cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan cara pembuatannya yang masih sederhana. Mengonsumsi tahu sudah menjadi kebiasaan setiap harinya dibandingkan dengan mengonsumsi tempe, hal ini dibuktikan banyaknya usaha tahu di desa Brani Kulon.<sup>7</sup>

Berikut beberapa nama yang peneliti peroleh mengenai pengusaha tahu di Desa Brani Kulon:

---

<sup>6</sup> Gustina Siregar, Salman, "Strategi Pengembangan Usaha Tahu Pada Industri Tahu Rumah Tangga", *Agrium Jurnal Ilmu Pertanian* 19, no. 1 (Oktober, 2014): 13.

<sup>7</sup> Muhyi, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 27 November 2022.

**Tabel 1.1**

## Daftar Nama Pengusaha Tahu Desa Brani Kulon

<b>Nama</b>	<b>Tahun Berdiri</b>	<b>Pendapatan</b>
Saneman	28 Tahun	3 JT/bln
Satoli	32 Tahun	3,2 JT/bln
Suraye	30 Tahun	3,5 JT/bln
Susmashi	33 Tahun	5,2 JT/bln
Sugiyanto	40 Tahun	5,2 JT/bln

*Sumber: Laporan data pengusaha tahu kantor Desa Brani Kulon*

Dari hasil wawancara awal yang dilakukan peneliti dengan kepala desa Brani Kulon “usaha ini merupakan bisnis keluarga yang dimana untuk proses pembuatannya dikerjakan oleh 1-3 orang dan untuk tenaga kerjanya anggota keluarga sendiri. Untuk harga jual tahu sendiri, harga satuannya bervariasi tergantung pada ukuran tahu ada yang seharga Rp.250 dan Rp.300 sedangkan untuk harga tahu pertimba seharga Rp.25.000 – Rp.30.000”.<sup>8</sup>

Pada akhir ini bahan pokok tahu mengalami kenaikan, hal ini tentunya membuat para pengusaha mencari penyelesaian dari permasalahan tersebut. Mulai dari permasalahan kenaikan harga bahan baku dan untuk harga jual tahu tetap (tidak sama seperti harga bahan yang sedang naik) dipasar.

Pada bagian ini pengusaha mencoba menganalisa keseluruhan biaya dalam pembuatan dan pendapatan yang sesuai dengan kemauan konsumen.,

<sup>8</sup> Muhyi, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 November 2022.

dengan mempertimbangkan pemilihan bahan pokok untuk tetap mencapai keuntungan. Para pengusaha tahu dihadapkan pada pilihan, selain itu para pengusaha tahu juga dihadapkan persaingan yang terjadi di antara sesama pengusaha tahu baik dari segi pelayanan dan kualitas tahu yang dijual untuk konsumen.

Dari latar belakang yang telah peneliti paparkan, peneliti tertarik melakukan penelitian mengenai *home industry* tahu yang berada di Desa Brani Kulon aKabupaten Probolinggo yang dituangkan dalam penelitian yang berjudul " **Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo**".

## **B. Fokus Penelitian**

Penelitian ini berisi informasi yang menjadi fokus dalam penelitian, dimana pada bagian ini berisikan permasalahan yang dicari jawabannya dengan melakukan sebuah penelitian. Yang nantinya hasil penelitian dipaparkan secara singkat, jelas, tegas yang hasilnya dibentuk kalimat tanya.<sup>9</sup>

Dari Latar Belakang tersebut, peneliti menyusun fokus penelitian yang terdapat dalam penelitian ini diantaranya:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani kulon Kabupaten Probolinggo?

---

<sup>9</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 90

2. Apa saja kendala strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo?

### C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan yang mengacu terhadap masalah yang sedang peneliti lakukan, dimana tujuan dari penelitian berhubungan dengan masalah yang ada pada fokus penelitian sebelumnya. Tujuan dalam penelitian yang dilakukan diantaranya:<sup>10</sup>

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon kabupaten Probolinggo.
2. Untuk mengetahui kendala strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon kabupaten Probolinggo.

### D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari sebuah penelitian diharapkan mendapatkan ilmu pengetahuan serta hasil dari penelitian yang sedang dilakukan. Manfaat dari penelitian harus memiliki manfaat praktis serta teoritis, seperti manfaat pada peneliti, lembaga, mahasiswa serta mahasiswa dan juga masyarakat.<sup>11</sup>

Manfaat ini dari penelitian ini diantaranya:

1. Manfaat Teoritis

<sup>10</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 90

<sup>11</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 90

- a. Bisa dipergunakan dalam penelitian selanjutnya dengan Fenomena yang berkaitan mengenai strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu yang mempunyai maksud untuk kesejahteraan.
- b. Bisa dijadikan teori yang mempunyai kegunaan di dalam penulisan karya yang dibentuk tugas akhir.
- c. Peneliti ini diharapkan bisa mengembangkan kajian ekonomi secara umum.

## 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, berharap bisa memberikan pengetahuan mengenai strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu.
- b. Bagi perguruan tinggi universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, terkhusus Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah, semoga berguna menjadi referensi bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dengan menggunakan pembahasan yang sama.
- c. Bagi mahasiswa, Hasilnya bisa dimanfaatkan bagi mahasiswanya didalam mengembangkan pengetahuan atau mendapat penemuan baru mengenai strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu.<sup>12</sup>
- d. Bagi masyarakat, berguna supaya memperoleh pengetahuan maupun informasi mengenai usaha *home industry* tahu, yang dimana kita dapat

---

<sup>12</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 90

memperoleh banyak pengetahuan seperti proses pembuatan tahu, strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha dan kendala dalam strategi pengembangan usaha tahu.

## E. Definisi Istilah

Definisi istilah atau yang dikenal dengan penjelasan ialah penjelasan yang menjelaskan mengenai maksud dari setiap kata kunci yang ada dalam judul dan untuk menjawab fokus penelitian berdasarkan pada maksud dan pemahaman dari peneliti.<sup>13</sup>

### 1. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha merupakan suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.<sup>14</sup> Jadi maksud dari strategi pengembangan usaha merupakan lembaga yang dilakukan secara tertata untuk menghasilkan produk yang dibutuhkan konsumen supaya terus mengalami perkembangan yang berpengaruh bagi pendapatan.

### 2. Pendapatan

---

<sup>13</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 90.

<sup>14</sup> Leka Ayu Mardasari, "Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Pada Konveksi Wijaya Di Desa Botoran Tulungagung Perspektif Ekonomi Islam". *Jurnal Ekonomi Syariah*7, no. 2 (Desember, 2020): 116.

Pendapatan merupakan incom per orang di peroleh melalui transaksi antara pedagang dan pembeli yang sudah disepakati sebelumnya.<sup>15</sup> Jadi yang dimaksud peneliti mengenai pendapatan adalah sejumlah penghasilan maupun keuntungan dari hasil transaksi usaha seseorang yang telah di sepakati sebelumnya dan diperoleh seseorang dalam jangka waktu sehari, seminggu maupun sebulan.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Pada pembahasan ini membahas mengenai isi, peneliti memaparkan secara rinci per babnya demi mempermudah pemahaman diantaranya:

**BAB I** Pendahuluan berisikan latar belakang dari sebuah permasalahan, fokus penelitan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

**BAB II** kajian pustaka, berisi penelitian terdahulu dan kajian teori. Penelitian terdahulu di sini adalah penelitian yang memiliki kesinambungan yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dan peneliti saat ini yang terdapat kesamaan maupun perbedaan. Kajian teori ini membahas mengenai teori yang nantinya dipergunakan dalam penelitian.

**BAB III** Metode penelitian menjelaskan mengenai pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, teknik keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

**BAB IV** Penyajian data dan analisis mengenai Strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada tahu home industry di Desa Brani

---

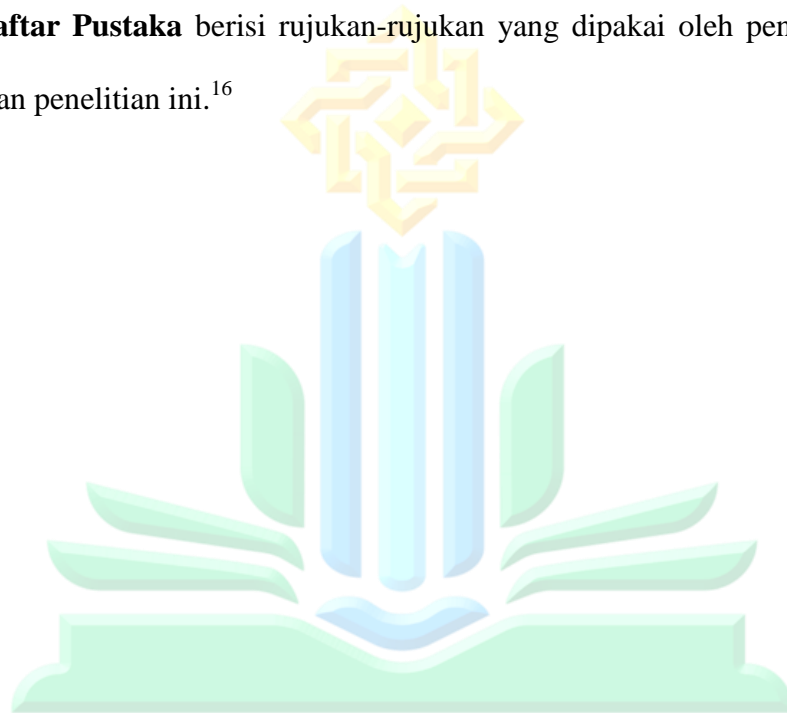
<sup>15</sup> Sadan Madji, Daisy Engka, dkk, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara". Jurnal EMBA7 no.3 (Juli, 2019): 4000.



kulon Kabupaten Probolinggo dan kendala strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

**BAB V** berisi kesimpulan dan saran penulis dari penelitian yang telah dilakukan.

**Daftar Pustaka** berisi rujukan-rujukan yang dipakai oleh peneliti dalam penyusunan penelitian ini.<sup>16</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

<sup>16</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 91.

## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Pada bab ini berisi penelitian terdahulu yang mana memiliki keterkaitan dengan penelitian yang dilakukan peneliti, yang nantinya dibuat secara ringkas penelitian yang sudah terpublikasikan. Penelitian ini diharapkan bisa memperlihatkan keasliannya sejauh mana dengan penelitian yang akan dilakukan.<sup>17</sup>

Dari hasil penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan diantaranya:

1. Riza Fatma " Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahu 151 A Kelurahan Abiantubuh Kota Mataram)" (2019). Dengan fokus penelitian bagaimana strategi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan karyawan dan pemilik tahu 151 A di Kelurahan Abiantubuh Kota Mataram dan Apa saja faktor penghambat pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan pendapatan karyawan dan pemilik tahu 151 A Kelurahan Abiantubuh Kota Mataram.

Metode dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif jenis studi kasus, dengan sumber data yaitu data primer

---

<sup>17</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 91.

dan sekunder, untuk pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi, serta keabsahannya menggunakan triangulasi sumber.<sup>18</sup>

Hasil yang diperoleh yaitu strategi yang digunakan usaha tahu 151 A dengan menggunakan pengembangan ide kreatif seperti memanfaatkan sisa ampas yang diolah menjadi kerupuk, tahu yang dikemas rapi didalam tempat anyaman bambu yang menjadi sebuah daya tarik tersendiri bagi konsumen. Dimana hal ini bisa meningkatkan pendapatan pemilik beserta karyawan tahu 151 A yang mana pendapatan sebelum adanya ide kreatif Rp.300.000 menjadi Rp.500.000-Rp.600.000 perbulan. Sedangkan faktor penghambat dalam pengembangan UMKM serta karyawan tahu 151 A yaitu: strategi pemasaran terkait teknologi yang akan digunakan, pengelolaan keuangan, kreatifitas dan modal yang akan digunakan kedepannya.

Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada fokus penelitian yaitu Bagaimana strategi dan apa saja penghambat pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan karyawan dan pemilik tahu 151 A di Kelurahan Abiantubuh Kota Mataram. Sedangkan untuk perbedaannya penelitian Riza Fatma hanya mengambil 1 data pengusaha tahu sementara data pengusaha yang digunakan peneliti ada 6.

---

<sup>18</sup> Riza Fatma, " Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat" (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2019).

Dan metodenya menggunakan kualitatif jenis studi kasus sementara metode yang peneliti gunakan kualitatif jenis deskriptif.<sup>19</sup>

2. Riyani Riza "Analisis Strategi Pengembangan Produksi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Tahu Putri Tunggal Kota Solok (Studi Kasus Pabrik Tahu Putri Tunggal Kota Solok), (2020). Fokus penelitian pada penelitian ini Bagaimana strategi pengembangan produksi dalam meningkatkan hasil penjualan Tahu Putri Tunggal Kota Solok (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Putri Tunggal Kota Solok).

Metode yang digunakan yaitu metode penelitian lapangan (*field Research*) yang bersifat deskriptif kualitatif, sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder, dengan menggunakan teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi. Dari penelitian yang dilakukan pada Pabrik Tahu Putri Tunggal Kota Solok hasil yang didapatkan dari analisis strategi pengembangan produksi dalam meningkatkan hasil penjualan Tahu Putri Tunggal adalah dengan menggunakan strategi S-T (*Strenght-Threath*) yaitu mengoptimalkan kekuatan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar.

Persamaan dengan penelitian terdahulu berada di metode yang digunakan yaitu metode penelitian lapangan yang bersifat deskriptif

---

<sup>19</sup> Riza Fatma, " Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat" (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2019).

kualitatif. Sementara perbedaannya Riyani Riza menggunakan penelitian studi kasus pada usaha tahu sedangkan peneliti tidak.<sup>20</sup>

3. Muhammad Subhan" Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember" (2018), Fokus penelitian yaitu bagaimana proses produksi keripik singkong dan bagaimana pengembangan produk keripik singkong di desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember. Metode yang digunakan yaitu metode penelitian deskriptif kualitatif, Pada proses pengumpulan datanya peneliti menggunakan metode observasi, wawancara serta dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dengan keabsahana data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian yang dilakukan memaparkan bahwasanya: proses dalam memproduksi keripik singkong diantaranya: a. Melalui tahapan pertama, pemilihan singkong yang berkualitas yang umurnya sekitar 9 hingga 1 tahun. b. Tahapan pembersihan, memotong menggunakan pisau dan dibersihkan untuk menghilangkan getah dan kotoran yang ada pada singkong. c. Tahapan pengirisan, menggunakan mesin pengiris maupun alat yang dinamakan pasat yang masih termasuk alat sederhana. d. Tahapan penggorengan, menggoreng singkong pisa minyak yang benar-benar panas supaya menghasilkan keripik singkong yang renyah. e. Tahapan pembumbuan, setelah melalui proses sebelumnya selanjutnya proses pembumbuan untuk mendapatkan rasa yang sesuai selera. f. Tahapan

---

<sup>20</sup> Riyani Riza, "Analisis Strategi Pengembangan Produksi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Tahu Putri Tunggal Kota Solok" (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, 2020).

pengemasan, dimana pada proses ini menggunakan kemasan plastik tebal supaya keripik tidak mudah rusak. 2. Strategi pengembangan produk keripik singkong di desa Karangharjo diantaranya: a. Menciptakan merk, b. Menciptakan kemasan, c. Keputusan Label.<sup>21</sup>

Persamaan dengan penelitian terdahulu mengenai strategi pengembangan usaha serta metode dalam penelitian menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Sementara perbedaannya berada di fokus yang hanya membahas mengenai strategi pengembangan usaha saja sedangkan peneliti selain membahas strategi pengembangan usaha juga membahas peningkatan pendapatan.<sup>22</sup>

4. Tuti Hardianti "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara", (2019). Dengan tujuan mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha sagu di desa waelawi kec. Malangke Barat Kab. Luwu Utara.

Pada penelitian menggunakan metode kualitatif yang teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi serta wawancara, mengenai data yang dipergunakan yaitu reduksi data, penyajian data serta penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan bahwa strategi yang diterapkan pada pengembangan usaha sagu melalui bauran pemasaran yaitu

---

<sup>21</sup> Muhammad Subhan, " Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember" (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

<sup>22</sup> Muhammad Subhan, " Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember" (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

strategi produk dengan meningkatkan kualitas produk, strategi harga yaitu dengan menyesuaikan harga sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan, strategi tempat dengan penggunaan lahan pribadi untuk mempermudah proses pengolahan dan melakukan transaksi, strategi promosi dengan menjalin hubungan yang baik kepada konsumen dan melakukan kerjasama serta penjualan dengan memanfaatkan media sosial.

Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada fokus penelitian strategi pengembangan usaha. Sedangkan perbedaannya Tuti tidak menggunakan fokus penelitian kendala dalam pengembangan usaha. Sementara peneliti menggunakan fokus penelitian kendala dalam pengembangan.<sup>23</sup>

5. Tati Atmayanti, Baiq Dewi Lita Andriana "Strategi Pengembangan *Home Industry Era New Normal* Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUBE) "Arjanjang"Desa Selebung Ketangga, Kabupaten Lombok Timur)", (2021).

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*field Research*) bersifat deskriptif kualitatif, sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder, dengan teknik pengumpulan datanya melalui wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil analisis strategi yang digunakan yaitu bauran pemasaran perlu ditingkatkan kembali seperti produk yang dihasilkan, harga yang terjangkau bagi masyarakat,

---

<sup>23</sup> Tuti Hardianti, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara" (Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019).

tempat yang strategis dan promosi dengan memanfaatkan media sosial. Berikutnya strategi yang digunakan yaitu dengan menggunakan bauran pemasaran sangat perlu ditingkatkan meliputi: jenis produk yang unik, tempat usaha yang memadai, harga terjangkau dan promosi secara online. Selanjutnya strategi dengan peningkatan kualitas produksi hasil olahan jantung pisang dengan cara berinovasi sehingga menciptakan varian rasa, SDM yang memadai sampai bisa membuat inovasi baru pada tampilan produk, pengemasan, pemanfaatan media sosial serta keahlian dalam manajemen.

Persamaan dengan penelitian terdahulu pada metode penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya Tati melakukan penelitian strategi pengembangan usaha pada masa pandemic covid-19 sedangkan peneliti tidak.<sup>24</sup>

6. Mochammad Sholeh "Strategi Pengembangan Usaha Produksi Susu Kambing Peranakan Saperan Mister Wedhos Farm Untuk Peningkatan Ekonomi Di Desa Kajarharjo Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi" (2019). Dengan fokus penelitian ini adalah bagaimana strategi perusahaan mister wedhos farm untuk mengembangkan produksi susu kambing peranakan saperan yang berada di desa kajarharjo kecamatan kalibaru kabupaten Banyuwangi? dan bagaimana pengembangan usaha susu

---

<sup>24</sup> Tati Atmayanti, Baiq Dewi Lita Andriana , "Strategi Pengembangan *Home Industry Era New Normal* Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama KUBE "Arjanjang" Desa Selebung Ketangga, kabupaten Lombok Timur", Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan 5, no. 1 (2021):76.



kambing peranakan sapera meningkatkan ekonomi masyarakat yang berada di desa kajarharjo kecamatan kalibaru kabupaten Banyuwangi?

Metode yang digunakan yaitu metode penelitian deskriptif kualitatif serta menggunakan jenis penelitian lapangan, mengenai penentuan informan peneliti menggunakan purposive. Sementara untuk teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis pada data menggunakan pengumpulan data yaitu redaksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Mengenai keadsahan datanya menggunakan triangulasi sumber.<sup>25</sup>

Hasil dari penelitian tersebut pertama, strategi dalam pengembangan dikatakan usaha menyeluruh membutuhkan bantuan serta dukungan dari seorang pemimpin mengenai apa saja rencana yang direncanakan sebelumnya guna peningkatan dan menunjang kesehatan perusahaan. Kedua, dalam perhari perusahaan bisa memproduksi 8 sampai 10 liter susu danmengebai harga jual per liternya dengan harga Rp.25.000. Susu kambing memiliki banyak kegunaan seperti mencerdaskan anak dan banyak lagi manfaatnya.

Persamaan dengan penelitian yang sudah dilakukan yaitu metode penelitian kualitatif, dan teknik pengumpulan datanya. Sedangkan perbedaannya berada di fokus pertama bagaimana strategi perusahaan mister

---

<sup>25</sup> Mochammad Sholeh, "Strategi Pengembangan Usaha Produksi Susu Kambing Peranakan Sapera Mister Farm Untuk Peningkatan Ekonomi Di Desa Kajarharjo Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi" (Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2019)

wedhos sementara peneliti yaitu bagaimana strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan.<sup>26</sup>

7. Titis Dwi Saputri "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kopi Khol Di Desa Gumiwang Kecamatan Kejobong Kabupaten Purbalingga)", (2022). Berdasarkan pada masalah Bagaimana strategi pengembangan usaha *home industry* kopi Khol menggunakan metode analisis SWOT dan Bagaimana strategi dalam usaha *home industry* kopi Khol.

Metode menggunakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif, sumber data yang digunakan data primer dan sekunder, dengan teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Dalam pengembangan usahanya diperlukan adanya sebuah strategi yang kuat yang bisa dipergunakan untuk bertahan dalam persaingan dengan usaha lainnya dengan cara meningkatkan kualitas produk, harga yang sesuai, lokasi yang strategis dan promosi.<sup>27</sup>

Persamaan dengan penelitian terdahulu metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya Titis melakukan strategi pengembangan usaha *home industry* menggunakan analisis SWOT dengan

---

<sup>26</sup> Mochammad Sholeh, "Strategi Pengembangan Usaha Produksi Susu Kambing Peranakan Sapera Mister Farm Untuk Peningkatan Ekonomi Di Desa Kajarharjo Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi" (Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2019).

<sup>27</sup> Titis Dwi Saputri, "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Menggunakan Metode Analisis SWOT" (Skripsi Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2022).

studi kasus sementara peneliti hanya menggunakan strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry*.<sup>28</sup>

8. Novia Sridewi " Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat" (2020). Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan dalam meningkatkan pendapatan dan hambatan yang dihadapi oleh rumah makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat dalam menghadapi usahanya, Penelitian yang telah dilakukan ini termasuk dalam penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian dalam strategi pengembangan usaha yaitu dengan menambahkan varian produk, peningkatan kualitas pelayanan serta menggunakan konsep penjualan yang baru, selain itu terdapat hambatan yang dihadapi seperti kurangnya manajemen operasional, rendahnya SDM serta persaingan sesama pengusaha. Apabila dilihat dari segi pengembangannya usaha ini mampu untuk mengembangkan usahanya untuk meningkatkan pendapatan.

Persamaan dengan penelitian terdahulu pada fokus penelitian mengenai strategi pengembangan serta menggunakan pengumpulan data observasi, wawancara serta dokumentasi. Sedangkan bedanya Novia hanya

---

<sup>28</sup>Titis Dwi Saputri, "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Menggunakan Metode Analisis SWOT" (Skripsi Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2022).

menggunakan 1 informan saja sementara peneliti menggunakan beberapa informan dalam penelitiannya.<sup>29</sup>

9. Meliyana "Analisis Manajemen Produksi *Home Industry* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (*Studi Home Industry* Kerupuk "Cangek/Gendar" Desa Serdangkuring Kecamatan Buat Bahunya Kabupaten Way Kanan), (2022). Dengan menggunakan fokus penelitian Bagaimana implementasi manajemen produksi pada usaha kerupuk cengek/gendar desa serdangkuring kecamatan Buat Bahuga kabupaten Way Kanan Dan Bagaimana implementasi manajemen produksi dalam meningkatkan pendapatan usaha kerupuk cengek atau gendar desa serdangkuring kecamatan Buat Bahunya kabupaten Way Kanan dalam persepektif ekonomi Islam.

Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif, sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah Usaha *home industry* kerupuk cengek/gendar telah menerapkan fungsi manajemen dan ditinjau menurut ekonomi Islam bahwa produksi usaha kerupuk cengek/gendar telah sesuai dengan kaidah Islam. Hal ini bisa dilihat dari penerapan fungsi manajemen syariah dalam usaha yang dilakukannya.

Persamaan dengan penelitian terdahulu pada metode penelitian kualitatif deskriptif serta teknik pengumpulan datanya menggunakan

---

<sup>29</sup> Novia Sridewi, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat" (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2020).

observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya Meliyana menganalisis manajemen produksi *home industry* terhadap peningkatan pendapatan usaha ditinjau dari perspektif ekonomi islam, sedangkan peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.<sup>30</sup>

10. Alvinatun Nadhiroh "Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Gerabah Di Desa Plumpungrejo Kabupaten Blitar", (2022). Dengan tujuan mengetahui strategi pengembangan usaha home industry gerabah, faktor yang berpengaruh serta pemberdayaan strategi yang tepat bagi masyarakat.

Metode menggunakan penelitian kualitatif dengan bentuk penelitian lapangan (*field research*) dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Analisis penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik analisis skala likert dan skala Guttman.

Hasil penelitian ini menunjukkan usaha *home industry* gerabah mengalami perkembangan. Faktor yang mempengaruhi pengembangannya mempertahankan keunggulan gerabah, mengatur strategi pasar, modal, sumber daya manusia, bahan baku, dan bekerjasama antar pengrajin. Beberapa keberhasilan strategi pengembangan usaha *home industry* yaitu pembentukan karakteristik interpreneur yang harus dimiliki kegigihan usaha dan juga kreativitas serta inovasi dalam pengembangan usaha.

---

<sup>30</sup> Meliyana, "Analisis Manajemen Produksi Home Industry Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam" (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2022).

Persamaan dengan peneliti terdahulu sama menganalisis strategi pengembangan usaha *home industry* dengan teknik pengumpulan datanya observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya Alvinatun menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi dan pemberdayaan strategi sedangkan pada peneliti yaitu strategi pengembangan usaha tahu.<sup>31</sup>

Guna memberikan pemahaman yang kompetitif maka dibawah ini akan dipaparkan *mapping* penelitian terdahulu sebagai berikut:

**Tabel 2.1**

**Mapping Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Riza Fatima (2019)	Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahu 151 A Kelurahan Abiantubuh Kota Mataram	Fokus penelitian yaitu : Bagaimana strategi dan apa saja penghambat pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan karyawan dan pemilik tahu 151 A di Kelurahan Abiantubuh Kota Mataram	Riza fatma hanya mengambil 1 pengusaha tahu sedangkan data yang digunakan peneliti ada 6. Dan metode yang digunakan kualitatif jenis kasus sedangkan metode yang digunakan peneliti kualitatif jenis deskriptif.
2.	Riyani Riza (2020)	Analisis Strategi Pengembangan	Metode yang digunakan yaitu	Riyani riza menggunakan

<sup>31</sup> Alvinatun Nadhiroh "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Gerabah Di Desa Plumpungrejo Kabupaten Blitar", *Jurnal Of Economic and Social Empowerment* 11, no. 1 ( Juni 2022): 103-113.

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Produksi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Tahu Putri Tunggal Kota Solok (Studi Kasus Pabrik Tahu Putri Tunggal Kota Solok)	metode penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif.	penelitian studi kasus pada usaha tahu sedangkan penelitian tidak.
3.	Muhammad Subhan (2018)	Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember	Mengenai strategi pengembangan usaha serta metode yang digunakan yaitu penelitian deskriptif kualitatif.	Muhammad pada Fokus penelitian hanya membahas mengenai strategi usaha saja sedangkan peneliti selain membahas strategi pengembangan usaha juga membahas peningkatan pendapatan
4.	Tuti Hardianti(2019)	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara.	Fokus penelitian Strategi pengembangan usaha	Tuti tidak menggunakan focus penelitian kendala dalam pengembangan usaha, sementara peneliti menggunakan.
5.	Tati Atmayanti (2021)	Strategi Pengembangan <i>Home Industry Era New Normal</i> Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUBE))	Metode penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi	Tati melakukan penelitian strategi Pengembangan usaha pada masa pandemic covid-19 sedangkan peneliti tidak.

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
		"Arjanjang"Desa Selebung Ketangga, Kabupaten Lombok Timur).		
6.	Muhammad Sholeh (2019)	Strategi Pengembangan Usaha Produksi Susu Kambing Peranakan Sapera Mister Wedhos Farm Untuk Peningkatan Ekonomi Di Desa Kajarharjo Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.	Menggunakan metode penelitian kualitatif, serta teknik pengumpulan datanya	Mochammad fokus penelitian strategi perusahaan mister wedhos sementara peneliti bagaimana strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan
7.	Titis Dwi Saputri (2022)	Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kopi Khoi Di Desa Gumiwang Kecamatan Kejobong Kabupaten Purbalingga).	Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.	Titis melakukan strategi pengembangan usaha home industry menggunakan analisis SWOT dengan studi kasus sedangkan peneliti hanya menggunakan strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada <i>home industry</i> .
8.	Novia Sridewi (2020)	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam	Fokus penelitian mengenai	Novia m hanya menggunakan 1 informan saja



No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat	bagaimana strategi pengembangan serta teknik pengumpulan data yang menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.	sementara peneliti menggunakan beberapa informan dalam penelitiannya.
9.	Meliyana (2022)	Analisis Manajemen Produksi <i>Home Industry</i> Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi <i>Home Industry</i> Kerupuk "Cangek/Gendar" Desa Serdangkuring Kecamatan Buat Bahunya Kabupaten Way Kanan).	Metode penelitian menggunakan penelitian kualitatif deskriptif serta teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi	Meliyana menganalisis manajemen produksi <i>home industry</i> terhadap peningkatan pendapatan usaha ditinjau dari perspektif ekonomi islam , sedangkan peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam
10.	Alvinatun Nadhiroh (2022)	Analisis Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Gerabah Di Desa Plumpungrejo Kabupaten Blitar.	Menganalisis strategi pengembangan usaha <i>home industry</i> dan teknik. pengumpulan datanya observasi, wawancara dan dokumentasi.	Alvinatun menanalisis strategi pengembangan usaha <i>home industry</i> , faktor-faktor yang mempengaruhi dan pemberdayaan strategi sedangkan pada peneliti yaitu strategi pengembangan

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
				usaha dalam meningkatkan pendapatan.

*Sumber: Diolah dari Penelitian Terdahulu.*

Dari penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, terdapat beberapa kesamaan serta perbedaan dengan penelitian yang dilakukan peneliti. Persamaannya yaitu membahas mengenai strategi pengembangan usaha dan peningkatan pendapatan, sedangkan untuk perbedaannya yaitu pada sampel, obyek dan fokus penelitian.

## **B. Kajian Teori**

Bagian yang berisikan mengenai pembahasan teori yang digunakan pada penelitian yang terkait dengan pembahasan pada penelitian ini. Dimana semakin luas teori yang dipergunakan akan memperdalam pemahaman peneliti dalam memahami sebuah masalah yang akan dicari solusinya berdasarkan pada fokus penelitian.<sup>32</sup>

### **1. Strategi Pengembangan Usaha**

#### **a. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi di artikan sebagai suatu rencana yang dibuat atau tindakan yang dilakukan dalam rangka membantu organisasi memenuhi tujuan yang di inginkan koordinasi. Stratgi juga di artikan sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai.<sup>33</sup>

Yang mana dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu proses

<sup>32</sup> UIN, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, 91.

<sup>33</sup> Leka Ayu Mardasari, "Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Pada Konveksi Wijaya Di Desa Botoran Tulungagung Perspektif Ekonomi Islam". Jurnal Ekonomi Syariah7, no. 2 (Desember, 2020): 114.

yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. disaat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah strategi tersebut berhasil ataupun mengalami kegagalan dalam organisasi.

Sedangkan Pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.<sup>34</sup>

Adanya peluang usaha bagi masyarakat dapat membantu pertumbuhan ekonomi menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran yang tinggi. Selain itu, dengan adanya usaha yang menitik beratkan pada peluang yang ada di daerah sekitar.<sup>35</sup> Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha adalah suatu penentuan arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap lini usaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang dibutuhkan konsumen, yang memiliki pandangan kedepan supaya perusahaan dapat berkembang semakin besar baik dari segi produksi, brand, konsumen dan pendapatan perusahaan.

---

<sup>34</sup> Leka Ayu Mardasari, 116.

<sup>35</sup> Faizah Laila Maulidah, Renny Oktafia, “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah)”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 6, no. 03 (2020): 572.

## **b. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Usaha**

### 1. Strategi Integrasi

Yang dimaksud meliputi integrasi ke depan, ke belakang, integrasi vertikal dan kadang disebut integrasi vertikal. Yang memungkinkan perusahaan melakukan pengawasan yang lebih dari sebelumnya terhadap distributor, pemasok, dan pesaingnya.

### 2. Strategi Intensif

Dimaksud dengan penetrasi pasar yang membutuhkan usaha yang intensif dalam meningkatkan posisi persaingan perusahaan dengan menggunakan produk yang sudah ada akan ditingkatkan kembali.

### 3. Strategi Diversifikasi

Dimaksud untuk menambah sebuah produk baru atau jasa baru yang tidak memiliki ikatan dengan pelanggan yang sudah ada bisa disebut diverifikasi horisontal sedangkan tidak menambah produk atau jasa baru disebut diverifikasi konglomerat, strategi ini kurang bisa dipergunakan melihat dari aktivitas perusahaan yang tidak sama.<sup>36</sup>

### 4. Strategi Defensif

Dimaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang berujung pada kebangkrutan usaha.

### 5. Strategi Umum Michael Porter

---

<sup>36</sup> Abdul Muttalib, "Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Mataram". Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan, No. 2 (November, 2017): 171-172.

Menurut Porter terdapat tiga landasan dalam strategi yang bisa membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif yaitu keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus.<sup>37</sup>

### c. Strategi Pengembangan Usaha

Adapun strategi pengembangan usaha diantaranya:

#### 1. Strategi Produk

Sebuah strategi yang berusaha untuk meningkatkan penjualan menggunakan cara berinovasi kreatif mungkin bisa dengan menciptakan inovasi baru demi memenuhi kepuasan konsumen. Meski dalam pengembangan ini membutuhkan biaya yang tidak sedikit untuk proses pengembangannya.

Dalam bukunya Kotler yang berjudul manajemen pemasaran dan pemasaran jasa menyatakan bahwa produk merupakan segala sesuatu yang bisa ditawarkan di pasar, untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk yang ditawarkan bukan hanya berbentuk wujud saja akan tetapi barang yang tidak berwujud. Semua itu untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, dikarenakan konsumen tidak hanya membeli produk yang hanya sekedar memuaskan kebutuhan akan tetapi juga untuk memuaskan keinginan.<sup>38</sup>

Sedangkan yang dimaksud dengan strategi produk sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk memperoleh perhatian masyarakat

---

<sup>37</sup> Abdul Muttalib, 171-172.

<sup>38</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: CV Alfabeta, 2016), 139.

supaya membeli, dipergunakan maupun dikonsumsi sehingga bisa memenuhi kebutuhan.

## 2. Harga

Pengertian harga, nilai merupakan konsep yang saling berhubungan. Harga menjadi terpenting dalam menentukan pangsa pasar dan sebuah keuntungan usaha, dan menjadi salah satu bauran pemasaran dalam mendapatkan pemasukan perusahaan, barang yang dijual memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan, keinginan, dan memuaskan konsumen. Pada saat ini ekonomi kita tidak melakukan sebuah barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan alat pembayaran uang sebagai ukuran yang disebut harga. Jadi harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.

Penetapan harga jual berasal dari harga pokok barang tersebut. Sedangkan harga pokok barang ditentukan oleh berapa besar biaya yang dikorbankan untuk memperoleh barang itu.<sup>39</sup>

## 3. Lokasi

Keputusan pemilihan lokasi berkaitan dengan komitmen jangka panjang terhadap aspek-aspek yang sifatnya kapital intensif, maka perusahaan benar-benar harus mempertimbangkan dan menyeleksi lokasi yang responsif terhadap situasi ekonomi, demografi, budaya dan persaingan di masa mendatang.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Buchari Alma, 169.

<sup>40</sup> Leka Ayu Mardasari, "Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Pada Konveksi Wijaya Di Desa Botoran Tulungagung Perspektif Ekonomi Islam". Jurnal Ekonomi Syariah7, no. 2 (Desember, 2020): 115.

#### 4. Promosi

Promosi merupakan sejenis komunikasi yang memberikan penjelasan yang menyakinkan calon konsumen mengenai barang dan jasa. Tujuan dari adanya promosi adalah memperoleh perhatian, mengingatkan, menyakinkan calon konsumen.<sup>41</sup>

#### **d. Tahapan Pengembangan Usaha**

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

##### 1. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seseorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seseorang berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan.

##### 2. Penyaringan Ide /Konsep Usaha

Pada tahap ini, wirausaha akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut dari ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

##### 3. Pengembangan Rencana Usaha

---

<sup>41</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: CV Alfabeta, 2016), 179.

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi rugi-laba merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha, para wirausaha memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

#### 4. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.<sup>42</sup>

## 2. Pendapatan

### a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung keberlanjutan suatu usaha sangat

---

<sup>42</sup> Imam Malik, "Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN", Ilmu Administrasi Bisnis 01, no. 3 (2020): 46.



berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa.

Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah di kurangi biaya produksi. Pendapatan dapat juga disebut dengan income dari seseorang yang diperoleh dari hasil transaksi jual beli dan pendapatan di peroleh apabila terjadi transaksi antara pedagang dengan pembeli dalam suatu kesepakatan harga bersama.<sup>43</sup>

Kontribusi pendapatan dari satu jenis kegiatan terhadap total pendapatan rumah tangga tergantung produktivitas faktor produksi yang digunakan dari jenis kegiatan yang bersangkutan. Stabilitas pendapatan cenderung dipengaruhi oleh dominasi sumber pendapatan. Yaitu jenis-jenis pendapatan yang berasal dari sektor pertanian umumnya tidak terkait musim serta dapat dilakukan setiap saat di sepanjang tahun.<sup>44</sup>

#### b. Jenis-jenis Pendapatan

Pendapatan dapat dibedakan berdasarkan pada jenisnya diantaranya:

1. Pendapatan Operasional, pendapatan yang diperoleh langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan. Pendapatan operasional

---

<sup>43</sup> Sadan Madji, Daisy Engka, dkk, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara". Jurnal EMBA7 no.3 (Juli, 2019): 4000.

<sup>44</sup> M. Th. Handayani, Ni Wayan Putu Artini, "Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Pembuat Makanan Olahan Terhadap Pendapatan Keluarga," *Piramida* 5, no. 1 (Juli 2009):9.

kembali dibagi 2 golongan yakni pendapatan bersih dan pendapatan kotor.

a) Pendapatan Kotor

Pendapatan dari nilai asli dan faktor penjualan sebelum dikurangi faktor *return* barang dan potongan penjualan.

b) Pendapatan Bersih

Pendapatan dari hasil penjualan barang dan jasa setelah dikurangi faktor *return* barang dan potongan penjualan.

2. Pendapatan Non Operasional, pendapatan yang otomatis diterima tanpa adanya kegiatan penjualan. Pendapatan non operasional juga dibagi menjadi 2 golongan yaitu hasil sewa dan bunga.

a) Hasil Sewa

hasil yang didapat setelah menyewakan suatu obyek, misalnya menyewakan rumah atau mobil.

b) Bunga

hasil yang didapat setelah meminjamkan uang kepada pihak lain.<sup>45</sup>

Menurut Yudhohusodo, tingkat pendapatan seseorang digolongkan menjadi empat golongan diantaranya.<sup>46</sup>

1. Golongan Berpenghasilan Rendah yaitu Yang pendapatan rata-rata Rp.150.000 perbulan.

---

<sup>45</sup> A. nurul Khaeria, Ni Luh Putu Tirta Murthi, "Pendapatan dan Beban," Jurnal Ilmiah Multidisiplin 2, no. 2 (Januari, 2023): 742.

<sup>46</sup> Vani Rahima Vasha, Febriandi, "Dampak Pembangunan Infrastruktur Jalan Terhadap Pertumbuhan Usaha Ekonomi Rakyat Di Kecamatan Pariaman Selatan," *Jurnal Buana* 5, no. 2 (April, 2021): 405-406.

2. Golongan Berpenghasilan Sedang yaitu yang pendapatan rata-rata Rp.150.000 - Rp.450.000 perbulan.
3. Golongan Berpenghasilan Menengah yaitu Yang pendapatan rata-rata Rp.450.000 - Rp.900.000 perbulan.
4. Golongan Berpenghasilan Tinggi yaitu rata-rata pendapatannya lebih dari Rp.900.000 perbulan.

### c. Sumber-sumber Pendapatan

#### 1. Dari Gaji Atau Upah

Pendapatan seseorang yang didapat setelah bekerja dalam jangka waktu tertentu, biasanya 1 bulan. Tapi ada juga gaji yan dibayarkan per hari dan per minggu.

#### 2. Dari Usaha Sendiri

Pendapatan dari total penjualan barang atau jasa setelah dikurangi total biaya produksi. Misalnya pendapatan dari hasil jualan klontong.

#### 3. Dari Pendapatan Lain

Biasanya pendapatan lain didapat di luar dari gaji dan usaha sendiri. Pendapatan lain didapat tanpa adanya kegiatan usaha.

Misalnya hasil menyewakan rumah, mobil, atau dari investasi.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> A. nurul Khaeria, Ni Luh Putu Tirta Murthi, 742.

#### **d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan diantaranya:

- a) Lama Usaha, lama usaha berkaitan dengan banyak sedikitnya pengalaman yang diperoleh pedagang dalam berjualan. Semakin lama pedagang menjalani usahanya akan meningkatkan produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan. Selain itu, meningkatkan pengetahuan pedagang mengenai selera atau minat pembeli dan menambah relasi bisnis serta pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan.
- b) Lokasi Berdagang, salah satu strategi dalam perdagangan. Lokasi berdagang yang saling berdekatan dengan pesaing mendorong pedagang untuk melakukan strategi kompetisi.
- c) Jam Kerja, berkaitan dengan teori penawaran tenaga kerja, yaitu tentang kesediaan individu dalam bekerja dengan harapan akan memperoleh pendapatan atau tidak bekerja dengan konsekuensi tidak memperoleh penghasilan yang seharusnya diperoleh.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Livia Tinneke Olly Kolanus, Vikie A. Rumat, dkk, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Manado", *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah* 21, no. 4 (2014): 48-49.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan bersifat deskriptif dengan Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif. Yaitu dengan meneliti sumber dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke lapangan dan menanyakan langsung kepada narasumber. Data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata sehingga tidak menekankan makna dari pada generalisasi.<sup>49</sup>

Penelitian ini dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan di rumah produksi *home industry* tahu yang berada di desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo 67276 , guna mendapatkan data yang sesuai dengan keadaan di lapangan.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi dalam penelitian menunjukkan di mana penelitian tersebut akan dilakukan, area penelitian ini meliputi lokasi (desa, kota, organisasi, peristiwa, teks, dan lain-lainnya). Lokasi penelitian ini dilakukan di rumah produksi Tahu Home Industri yang berada di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo 67276.

Alasan peneliti memilih lokasi ini karena di Desa Brani Kulon sendiri terdapat banyak pengusaha *home industry* tahu yang hampir di

---

<sup>49</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&B* (Bandung: ALFABETA, 2016), 9.

setiap RT nya terdapat 19 pengusaha tahu dan hal ini tentunya menjadi daya tarik tersendiri bagi desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.

### C. Subyek Penelitian

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subyek penelitian, bagaimana data akan dicari dan dijaring sehingga validitasnya dapat dijamin. Penentuan subyek penelitian menggunakan *purposive sampling*<sup>50</sup> yaitu Teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.<sup>51</sup> Yang dimaksud ialah orang yang dianggap paling mengetahui mengenai apa yang akan peneliti lakukan.

Dalam penelitian ini, yang menjadi subyek penelitian dalam penelitian ini, diantaranya:

- a. Pengusaha *home industry* tahu 1, Bapak Saneman
- b. Pengusaha *home industry* tahu 2, Bapak Satoli
- c. Pengusaha *home industry* tahu 3, Ibu Suraye
- d. Pengusaha *home industry* tahu 4, Bapak Susmashi
- e. Pengusaha *home industry* tahu 5, Bapak Sugiyanto
- f. Konsumen tiap pengusaha : Ibu Sumiati, Sumarni, Yum, Sri, Riska, Sugiyati, Nur, Eka, Jesika, Matus, Lilis, Ida, Rusminiati, Kapina, Sutik.

---

<sup>50</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47.

<sup>51</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&B* (Bandung: ALFABETA, 2016), 218-219.

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik dalam pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang telah ditetapkan sebelumnya.<sup>52</sup> Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti diantaranya:

##### a. Observasi

Observasi merupakan dasar dari ilmu pengetahuan.<sup>53</sup> observasi atau pengamatan secara langsung merupakan suatu proses perolehan data informasi dari informan.

Jenis observasi yang digunakan peneliti menggunakan metode observasi non-partisipatif. Peneliti memakai observasi non-partisipatif karena didalam penelitiannya peneliti tidak ikut andil dalam segala kegiatan yang dilakukan oleh subyek penelitian. Adapun data yang ingin peneliti peroleh dengan teknik ini yaitu tentang strategi pengembangan dan kendala pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron.

##### b. Wawancara

---

<sup>52</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&B* (Bandung: ALFABETA, 2016), 224.

<sup>53</sup> Sugiyono, 226.

Wawancara merupakan pertemuan antara dua orang maupun lebih untuk bertukar informasi maupun ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam topik tertentu.<sup>54</sup> Dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti menggunakan wawancara terstruktur yaitu Peneliti membuat instrumen sebagai pedoman atau sebagai pijakan saat melakukan wawancara, tetapi pelaksanaan wawancara tidak terikat penuh kepada pedoman atau tidak sepenuhnya terarah dan lebih terbuka atau mengalir menyesuaikan fokus penelitian. Pada wawancara ini diharapkan peneliti dapat mengetahui informasi-informasi secara mendalam dari informan untuk memecahkan masalah mengenai strategi pengembangan usaha dan apa saja kendala strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu.

Dokumen bisa berbentuk gambar, tulisan atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti berupa foto, teks, atau informasi lainnya dari kegiatan wawancara kepada pengusaha satu dengan pengusaha lainnya.<sup>55</sup>

**E. Analisis Data**

Pada bagian ini diuraikan bagaimana prosedur analisis data yang hendak dilakukan sehingga memberikan gambaran bagaimana peneliti

---

<sup>54</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&B* (Bandung: ALFABETA, 2016), 231.

<sup>55</sup> Sugiyono, 240.



akan melakukan pengolahan data seperti proses pelacakan, pengaturan, dan klasifikasi data yang akan dilakukan.

Adapun aktivitas didalam analisis data diantaranya:

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum, memfokuskan pada hal yang penting, mencari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi sebelumnya akan memberikan gambaran yang lebih jelas serta mempermudah peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya.<sup>56</sup>

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah melakukan proses reduksi Data selanjutnya adalah mendisplay data. Di mana dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan dan hubungan antara kategori, dan sejenisnya. Paling sering digunakan dalam menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks bersifat naratif. Dengan memahami fenomena yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya yang berdasarkan apa yang telah dipahami.<sup>57</sup>

c. Verifikasi (*Conclusion Drawing*)

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga

---

<sup>56</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&B* (Bandung: ALFABETA, 2016), 247.

<sup>57</sup> Sugiyono, 249.

tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa rumusan masalah masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.<sup>58</sup>

#### **F. Keabsahan Data**

Bagian ini memuat bagaimana usaha-usaha yang hendak dilakukan peneliti untuk memperoleh keabsahan data-data temuan di lapangan. Untuk memeriksa keabsahan data, peneliti menggunakan teknik triangulasi Sumber i. Dimana triangulasi disini membandingkan data satu dengan data yang lain. Teknik triangulasi yang digunakan adalah membandingkan atau mengecek baik informasi yang telah diperoleh sumber lainnya.<sup>59</sup> Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.<sup>60</sup>

#### **G. Tahap-tahap Penelitian**

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan,

---

<sup>58</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&B* (Bandung: ALFABETA, 2016), 252-253.

<sup>59</sup> Sugiyono, 273

<sup>60</sup> Sugiyono, 274

pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.<sup>61</sup>

a. Tahap Pra Lapangan

Sebelum peneliti terjun langsung ke lapangan peneliti lebih dulu mempersiapkan proposal penelitian yang digunakan sebagai rancangan awal ketika nantinya di lapangan. Adapun tahapan tersebut diantaranya:<sup>62</sup>

- 1) Menyusun rancangan penelitian
- 2) Memilih lokasi penelitian
- 3) Melakukan peninjauan dan konfirmasi terkait obyek penelitian
- 4) Konfirmasi judul kepada Dosen Pembimbing Akademik Serta mengajukan judul pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Khususnya Koordinator Ekonomi Syariah.
- 5) Mengurus perizinan penelitian
- 6) Melakukan survey lapangan
- 7) Menentukan informan
- 8) Menyiapkan perlengkapan penelitian

b. Tahap Pekerjaan Lapangan

Pada tahapan ini peneliti terjun langsung ke lapangan untuke dapatkan data yang dibutuhkan dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun tahapan ini diantaranya:

- 1) Memahami latar belakang dan persiapan diri

---

<sup>61</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*,93.

<sup>62</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*,93.

2) Memasuki lapangan

3) Berperan serta dalam pengumpulan data

c. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini merupakan tahap akhir dalam penelitian dimana data yang terkumpul masih campur aduk.<sup>63</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

<sup>63</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 93.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

Pada bagian ini berisikan hasil dari penelitian yang telah dilaksanakan di Desa Brani Kulon mengenai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu. Obyek pada penelitian ini berada di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo . Berikut gambaran Obyek pada masalah penelitian diantaranya: <sup>64</sup>

##### 1. Sejarah Singkat Desa Brani Kulon

Menurut cerita dari para sesepuh desa Brani Kulon mereka menyatakan bahwa ketika desa ini masih kebanyakan hutan belantara dimana mana dan desa Brani Kulon sendiri masih berpenduduk sedikit, kemudian desa Brani Kulon ini kedatangan tiga saudara yang asalnya menurut cerita dari kepulauan Madura yang dikenal dengan sebutan Buyut Siblu yang makamnya sekarang berada di dusun Krajan RT 08 RW 02.

Buyut Siblu sendiri memiliki tiga saudara yaitu Buyut Darsiman yang berada di dusun Tengah RT 10 RW 03 dan Buyut Srido yang akhirnya menetap di desa Sumbersecang kecamatan Wangkal dan dimakamkan Disana. Dalam kehidupan sehari-harinya Buyut Siblu memiliki hewan peliharaan yang istimewa yang diberi nama kuda Sembrani, dimana kuda Sembrani ini alas kakinya atas trompa atau dalam istilah maduranya

---

<sup>64</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*,93.

terbuat dari besi magnet, Kandangnya sendiri berada di RT 08 RW 02 yang saat ini oleh masyarakat setempat dijadikan makan umum.

Ketika masih dipelihara oleh Buyut Siblu memiliki area yang cukup luas di dusun triwungan tempat makan dan istirahat kuda Sembrani tersebut. Karena di dusun tersebut banyak sekali tumbuh pohon Triwung yang mana pohon tersebut sebagai tempat untuk mangger atau dalam istilah maduranya tempat untuk mengikat tali tampar pada leher kuda. Dusun triwungan sendiri berada di Desa Brani Wetan yang mana tempat untuk makan dan istirahat kudanya saat ini sudah dijadikan Makan umum oleh masyarakat setempat.<sup>65</sup>

Singkat cerita, saat Buyut Siblu mengalami Sakaratul Maut pada saat itu kuda peliharaan yang sedang diikat di pohon meronta-ronta mengamuk dan mengeluarkan suara yang keras tidak seperti biasanya bunyi kuda dan besi Sembrani (magnet). Karena rontahan, amukan dan bunyinya yang begitu keras tanah Desa Brani Kulon dan Desa Brani Wetan (yang dulunya jadi satu desa brani saja) bergetar kuat sampai dirasakan oleh masyarakat pinggiran pantai desa penambangan kecamatan Pajajaran. Masyarakat dibuat gelisah dan kalang kabut karena air laut sampai naik ke daratan dan rumah penduduk sehingga timbulah tanda tanya. Akhirnya ada seorang ahli didesa tersebut menyatakan bahwa sumber getarannya ini datangnya dari Desa Brani, ramai-ramailah masyarakat melihat dan ingin membuktikan ternyata benar ada Buyut

---

<sup>65</sup> Iwan, Data Profil Desa yang Peneliti Peroleh, 26 Mei 2023.

Siblu yang meninggal serta tali kuda Sembrani yang terlepas dari ikatannya di dusun triwungan.

Kuda Sembrani sempat datang ke jenazah Buyut Siblu sesudah dimakamkan kuda Sembrani terus meneteskan air matanya dan terus berjalan kearah selatan dan belok ketimur (pertigaan selep) yang sekarang menuju ke arah Brani Wetan lalu keselatan lagi menuju kearah satreyan lalu hilang begitu saja di telan oleh masa dan waktu, entah kemana menghilangnya tetapi setiap malam Jum'at dan malam Senin masyarakat Brani masih sering mendengar Bunyi kuda dan bunyi alas kaki kuda Sembrani. Dan kejadian ini sudah berjalan hitungan tahun dan lenyap juga sampai sekarang jadilah Desa Brani Kulon dari nama kuda Sembrani.

## 2. Visi Dan Misi Desa Brani Kulon

Sebagai dokumen perencanaan yang menjabarkan dari dokumen RPJM desa, maka seluruh rencana dan program kegiatan pembangunan yang akan dilakukan oleh desa secara bertahap dan berkesinambungan harus dapat menghantarkan tercapainya visi misi kepala desa.

Visi misi kepala desa Brani Kulon merupakan visi misi kepala desa terpilih juga diintegrasikan dengan keinginan bersama masyarakat desa untuk mengatasi permasalahan yang ada dan pengembangan desa kedepan, dimana proses penyusunannya dilakukan secara partisipatif mulai dari tingkat dusun/RW sampai tingkat desa.<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> Iwan, Data Profil Desa yang Peneliti Peroleh, 26 Mei 2023.



Adapun visi kepala desa Brani Kulon sebagai berikut:

"TERCIPTANYA DESA BRANI KULON YANG ADIL DAN MAKMUR , CERDAS DAN BERAKHLAKUL KARIMAH"

Agar visi tersebut dapat berjalan maka ditetapkan misi sebagai berikut:

- A. Mewujudkan Pemerintahan Desa Yang Tertib Dan Bermartabat.
- B. Mewujudkan Sarana Dan Prasarana Desa Yang Memadai.
- C. Mewujudkan Ekonomi Dan Kesejahteraan Masyarakat Desa.
- D. Mewujudkan Pendidikan Yang Unggul Bagi Masyarakat Desa.<sup>67</sup>

Berikut susunan pemerintahan desa Brani Kulon:

**Tabel 4.1**

**Data Kepala Desa Dan Perangkat Desa**

No.	Nama	Jabatan
1.	Muhyidi	Kepala Desa
2.	Iwan Toro	Sekretaris Desa
3.	Hermanto	Kasi Pemerintahan
4.	Suja'i	Kasi Kesra
5.	Hosen	Kasi Pelayanan
6.	Alfiah	Kaur Umum
7.	Misbahul Huda	Kaur Keuangan
8.	Khotib	Kaur Perencanaan

<sup>67</sup> Iwan, Data Profil Desa yang Peneliti Peroleh, 26 Mei 2023.

No.	Nama	Jabatan
9.	Nizet Siswanto	Kepala Dusun Krajan
10.	Anita Kusrini	Kepala Dusun Jeten
11.	Halim	Kepala Dusun Darungan
12.	Andrinto	Kepala Dusun Kacangan
13.	Abd. Rasid	Kepala Dusun Tengah
14.	Isna Kholifatus Shofa	Staf Desa

Sumber : Daftar Data Kepala Desa Dan Perangkat

### 3. Pembagian Wilayah Desa

#### a. Letak Geografis

Desa Brani Kulon terdiri dari empat batas wilayah, diantaranya sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Puspan
- 2) Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Brani Wetan
- 3) Sebelah Selatan dengan Desa Brani Wetan dan Maron wetan
- 4) Sebelah Barat dengan Desa Puspan dan Wonorejo.

#### b. Luas Wilayah

Desa Brani Kulon merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo dengan luas wilayah 187 Ha. Dengan administrasi pedesaan yang dibagi menjadi 4 dusun, 2 RW dan 5 RT.<sup>68</sup>

#### c. Letak Demografis

<sup>68</sup> Iwan, Data Profil Desa yang Peneliti Peroleh, 26 Mei 2023.

### 1) Keadaan dan Jumlah Penduduk

Berdasarkan dari data AKP (Analisis Kependudukan Partisipatif) pada tahun 2021 jumlah penduduk desa Brani kulon, berjenis kelamin laki-laki sebanyak 1426 jiwa dan berjenis kelamin perempuan sebanyak 1445 jiwa dengan jumlah keseluruhan 2871 jiwa. Dimana data ini akan selalu berubah setiap tahunnya dikarenakan angka kelahiran, kematian dan perpindahan penduduk.

### 2) Keadaan Ekonomi dan Mata Pencaharian

Desa Brani Kulon memiliki potensi ekonomi yang sangat besar, meski demikian kondisi ekonomi mereka tidak sama yang membuat mata pencahariannya sangatlah beragam. Dan dari keberagaman tersebut diharapkan semuanya dapat menunjang peningkatan taraf hidup masyarakat dalam bidang ekonomi di desa Brani Kulon.<sup>69</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

<sup>69</sup> Iwan, Data Profil Desa yang Peneliti Peroleh, 26 Mei 2023.

**Tabel 4.2**

**Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian**

No	Pendidikan	Jumlah	Presentase
1.	Dosen	5	0,05%
2.	Guru	53	1,30%
3.	Bidan	2	0,05%
4.	Perawat	5	0,05%
5.	Sopir	28	0,24%
6.	Pedagang	200	1,10%
7.	Perangkat Desa	15	0,05%
8.	Wiraswata	210	16,81%
9.	Petani	2353	80%
	Jumlah	2.871	100,00%

Sumber :Data AKP tahun 2021

3) Agama dan Adat Istiadat

Dalam perspektif agama, desa Brani Kulon termasuk masyarakat yang homogen, hal ini dibuktikan dengan mayoritas masyarakat desa Brani Kulon yang beragama Islam. Untuk adat istiadat sendiri desa Brani Kulon masih mempercayai adat istiadat yang turun temurun dari leluhur dan masih terus dijaga serta dilaksanakan.<sup>70</sup>

<sup>70</sup> Iwan, Data Profil Desa yang Peneliti Peroleh, 26 Mei 2023.

**Tabel 4.3**

**Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama**

No	Agama	Jumlah	Presentase
1.	Islam	2871	100,0%
2	Katholik	-	-
3.	Kristen	-	-
4.	Hindu	-	-
5.	Budha	-	-
	Jumlah	2871	100,00%

Sumber : Data AKP tahun 2020

4. Sejarah Berdirinya *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon

Dulu disalah satu dusun yang berada di desa Brani Kulon terdapat pohon yang bernama pohon jeten yang mirip seperti pohon toroi atau Turi. Dimana jeten ini oleh masyarakat dahulu dimanfaatkan bijinya dengan cara ditumbuk yang kemudian hasil tumbukan tersebut diolah sebagai lauk pauk pelengkap makan. Seiring dengan berkembangnya zaman dikarenakan tidak memungkinkan hanya memanfaatkan pohon jeten saja akhirnya masyarakat setempat mencari alternatif lain yang bisa diolah mirip seperti olahan jeten, yaitu dengan menggunakan kedelai sebagai alternatifnya.<sup>71</sup>

Hingga proses pembuatannya sendiri sudah mengalami perkembangan yang awalnya ditumbuk berkembang digiling

---

<sup>71</sup> Muhyi, Diwawancara Oleh Penulis, 29 Mei 2023.

menggunakan batu dan semakin berkembang hingga saat ini menggunakan mesin penggilingan agar mempermudah proses penghancuran kedelai. Seiring dengan berkembangnya usaha ini banyak masyarakat di desa Brani Kulon memulai untuk membuat usaha tahu juga hingga saat ini desa Brani Kulon disebut dengan Blok Tahu atau Desa Tahu.<sup>72</sup>

## 5. Proses Pembuatan Tahu

### a. Alat Dan Bahan Pembuatan Tahu

- 1) Ember untuk merendam Tahu
- 2) Mesin penggiling
- 3) Kayu Bakar
- 4) Wajan atau drum
- 5) Bak Besar
- 6) Alat Pembuatan Tahu
- 7) Cetakan Tahu
- 8) Kain Halus Untuk Menyaring Tahu

### b. Bahan Pembuatan Tahu

- 1) Kedelai
- 2) Air
- 3) Cuka

### c. Cara Pembuatan Tahu<sup>73</sup>

- 1) Rendam kedelai selama 4 jam
- 2) Bersihkan kedelai hingga bersih lalu digiling hingga halus

<sup>72</sup> Pengusaha Tahu, Diwawancara Oleh Penulis, 24-27 Juli 2023.

<sup>73</sup> Pengusaha Tahu, Diwawancara Oleh Penulis, 24-27 Juli 2023.

- 3) Setelah halus, masukkan kedalam wajan atau drum khusus perebusan Tahu untuk selanjutnya direbus selama 1/2 jam
- 4) Berikutnya proses perebusan tahu dicetak kedalam papan cetak yang sudah disediakan.
- 5) Kemudian diamkan tahu yang telah dicetak, sampai teksturnya menjadi padat dan tidak hancur saat dipotong.

6. Data Pengusaha Tahu Di Desa Brani Kulon.<sup>74</sup>

**Tabel 4.4**

**Pengusaha Tahu Di Desa Brani Kulon**

No	Nama	Jenis Kelamin
1.	Saneman	Laki-Laki
2.	Satoli	Laki-Laki
3.	Suraye	Perempuan
4.	Sugiyanto	Laki-Laki
5.	Susmashi	Perempuan
6.	Sanito	Laki-Laki
7.	Sulaiman	Laki-Laki
8.	Sakur	Laki-Laki
9.	Bahur	Laki-Laki
No	Nama	Jenis Kelamin

<sup>74</sup> Iwan, Daftar Komoditas Desa yang Peneliti Peroleh, 26 Mei 2023.

10.	Halim	Perempuan
11.	Umar Said	Laki-Laki
12.	Agus Salim	Laki-Laki
13.	Mustofa Hasan	Laki-Laki
14.	Rosim	Laki-Laki
15.	Sutriati	Perempuan
16.	Umar	Laki-Laki
17.	Ahmad Faizi	Laki-Laki
18.	Hasanah	Perempuan
19.	Subiyanto	Laki-Laki

Sumber : Daftar Komoditas Desa Brani Kulon

## B. Penyajian Data Dan Analisis Data

Sebagaimana dalam penelitian untuk teknik pengumpulan datanya sendiri menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.<sup>75</sup> Setelah melalui sebuah proses penelitian maka di dapatkan hasil dari penelitian yang membahas mengenai fokus penelitian. Selanjutnya, akan dituliskan hasil wawancara yang telah diperoleh dengan informan mengenai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

### 1. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

<sup>75</sup> UIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 94.



Masing-masing dari setiap usaha tentunya mempunyai metode maupun strategi didalam menjalankan usahanya. Strategi usaha merupakan rencana suatu usaha yang komprehensif untuk mencapai tujuan usahanya. Didirikannya usaha tersebut tentunya terikat dengan fokus strategi yang dimana memastikan tujuan kedepan yang nantinya akan mendukung pengembangan usaha membentuk sesuatu dan tentunya mempermudah didalam memperoleh tujuan yang telah tertera sebelumnya..

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pengusaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu di desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo diantaranya:

#### 1. Produk

Dibawah ini adalah hasil wawancara dengan informan terkait strategi pengembangan usaha yang diterapkan dalam usahanya.

Hasil wawancara bapak Saneman selaku pengusaha tahu di desa Brani Kulon.

" Begini mbak, untuk menyakinkan produk yang saya jual, saya selalu menjaga kualitas tahu yang saya jual, karena setiap penjual mempunyai kualitasnya tersendiri, didalam proses pembuatannya saya kerjakan sendiri dibantu oleh istri."<sup>76</sup>

Dari pemaparan yang diberikan oleh pak Saneman menjaga kualitas produk penting dalam menyakinkan konsumen, pak Saneman sebagai pemilik usaha tahu sekaligus pembuatnya langsung yang dibantu oleh istrinya berharap bisa selalu memberikan kualitas produk tahu yang baik.

---

<sup>76</sup> Saneman, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

Pendapat lain dari pak Satoli selaku pengusaha

" Dalam pembuatan tahu, Saya membuatnya dengan sangat berhati-hati mulai dari menjaga kebersihan dan mengolah tahu yang baik saya sangat rinci dikhawatirkan dapat berpengaruh pada kualitas tahu yang akan dihasilkan, kualitas yang baik akan membuat tahu yang dihasilkan menjadi padat sempurna dan membuat konsumen menjadi puas."<sup>77</sup>

Dari penjelasan diatas usaha tahu milik bapak Satoli mengutamakan kualitas produk mulai dari kebersihan dan cara pembuatannya yang detail dilakukannya demi menjaga kualitas tahu yang dihasilkan.

Hal yang serupa datang pada ibu suraye selaku pengusaha

" untuk tahu yang dijual disini sangat saya jaga kualitasnya mbak, menjual tahu yang tidak terlalu padat membuat tahu mudah hancur dan tentunya berpengaruh pada kepuasan konsumen."<sup>78</sup>

Dari pernyataan di atas ibu suraye selalu menjaga kualitas produk, menurut ibu suraye selain menjaga kualitas jika tahu yang tidak padat akan berpengaruh pada kualitas tahu, karena jika masih lembek tidak akan memuaskan konsumen.

Pernyataan lain pada bapak Sugiyanto selaku pengusaha

" Untuk tahu yang dihasilkan dengan kualitas produk baik, serta menjaga tekstur kepadatan tahu jika tekstur tahunya kurang padat akan cepat basi dan jika tekstur tahu kurang padat maka akan mudah hancur."<sup>79</sup>

Dari pemaparan bapak Sugiyanto menjaga kualitas produk sangat penting karena selain menjaga kualitas menjaga tekstur kepadatan tahu

---

<sup>77</sup> Satoli, diwawancarai oleh penulis, Probolinngo, 24 Juli 2023.

<sup>78</sup> Suraye, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

<sup>79</sup> Sugiyanto, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

juga sama pentingnya karena jika tekstur tahu yang dihasilkan kurang padat akan berpengaruh pada tahu sehingga cepat bau.

Pemaparan yang sama pada ibu Susmashi selaku pengusaha

" Tahu yang saya produksi disini dari bahan premium mulai pada kedelai yang digunakan dan air yang digunakan, hal tersebut dilakukan agar produk yang dihasilkan berkualitas baik."<sup>80</sup>

Dari pernyataan ibu Susmashi usaha tahunya mengutamakan kualitas yang baik mulai dari air serta kedelai, selanjutnya hal tersebut digunakan supaya konsumen tetap membeli tahu pada ibu Susmashi.

Dapat ditarik kesimpulan dari pemaparan pengusaha dan konsumen yang berada di desa Brani Kulon bahwasanya memberikan barang premium sangat penting bagi kepuasan konsumen hingga para pengusaha lebih berhati-hati, detail saat membuat tahu mulai dari menjaga kebersihan dan menjaga tekstur kepadatan tahu yang akan dihasilkan.

## 2. Harga

Hasil wawancara mengenai harga dengan bapak Saneman

" Jadi begini mbak, untuk harga jual tahu disaya persatuannya harga Rp.250 jadi kalau beli perkotak seharga Rp.25.000. Saya juga melayani pembeli dari tetangga setempat yang ingin membeli tahu misal hanya Rp.2.500 saya menjual 10 biji tahu pada konsumen."<sup>81</sup>

Pemaparan bapak Saneman mengenai harga jual satuan seharga Rp.250 untuk harga perkotak seharga Rp.25.000, pak Saneman juga

---

<sup>80</sup> Susmashi, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

<sup>81</sup> Saneman, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

melayani konsumen yang membeli langsung ketempatnya berapapun pembeliannya.

Hal lain juga datang dari bapak Satoli selaku pengusaha tahu

"Mengenai harga jual ya mbak, harga jual saya hampir sama seperti penjual lainnya yaitu harga satuannya seharga Rp.250 dan perkotak seharga Rp.25.000. Dengan harga segitu lebih tipis potongannya dibandingkan seharga Rp.300. Jadi tidak bisa disamakan dengan tahu yang harga jual satuannya Rp.300."<sup>82</sup>

Dari penjelasan bapak Satoli mengenai harga jual tahu sama seperti lainnya yaitu untuk harga satuan Rp.250 dan untuk harga perkotak seharga Rp.25.000 Dan untuk harga seperti itu memang lebih tipis dibandingkan dengan harga satuan tahu yang seharga Rp.300.

Pendapat lain juga datang dari ibu suraye

"Saya menjual tahu disini perkotak seharga Rp.30.000, saya menjual tahu kotakan bukan bijian mbak, tetapi jika ada yang ingin membeli tahu satuan sayapun menjualnya dengan harga Rp.3.000 dapat 10 biji, ."<sup>83</sup>

Dari penjelasan yang datangnya dari ibu suraye harga jual perkotak seharga Rp.30.000. Harga tersebut tidak jauh berbeda dengan beberapa penjual lainnya. Sedangkan untuk harga bijiannya mematok harga Rp.3.000 dapat 10 biji.

Hal lainnya juga datang dari bapak Sugiyanto

"Untuk harga tahu disini satuannya seharga Rp.250 sedangkan untuk harga perkotak seharga Rp.25.000 mbak. Tetapi bila konsumen membeli tahu untuk dijual kembali, saya menjualnya seharga Rp.20.000 perkotak mbak. Langgan konsumen yang membeli disaya penjual gorengan."<sup>84</sup>

<sup>82</sup> Satoli, diwawancarai oleh penulis, Probolinngo, 24 Juli 2023.

<sup>83</sup> Suraye, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023

<sup>84</sup> Sugiyanto, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

Dari pernyataan yang disampaikan bapak Sugiyanto menunjukkan bahwa harga jual tahu seharga Rp.25.000 perkotak dan seharga Rp.20.000 perkotak untuk dijual kembali oleh konsumen seperti penjual gorengan yang menjadi langganan tahu di pak Sugiyanto.

Hal lain datang juga dari Bu Susmashi

"Untuk harga tahu disini untuk satuannya seharga Rp.250 dan untuk harga perkotak seharga Rp.25.000. Harga tersebut tidak jauh berbeda dengan beberapa penjual tahu yang ada di Desa Brani Kulon mbak, yang membedakan hanya pada ukuran potongan tahunya saja mbak. Kalau untuk harga jual Rp.250 potongannya lebih tipis dibandingkan dengan harga Rp.300."<sup>85</sup>

Dari penjelasan ibu Susmashi mengenai harga jual tahu yang sama dengan beberapa penjual tahu lainnya yang berada di Desa Brani Kulon yaitu seharga Rp.25.000 perkotak. Yang membedakan pada ukuran potongan tahu dimana untuk harga jual Rp.250 potongannya lebih tipis dibandingkan dengan harga jual Rp.300 untuk satuannya.

Dari pernyataan beberapa pengusaha tahu diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa harga jual tahu yang berada di Desa Brani Kulon harganya berbeda-beda tergantung pada potongan tahu yang dihasilkan pengusaha. Dimana untuk harga jual Rp.25.000 perkotak potongannya lebih tipis dibandingkan dengan harga jual Rp.30.000 perkotak. Namun hal tersebut tidak berpengaruh bagi minat konsumen dalam membeli tahu.

### 3. Lokasi

---

<sup>85</sup> Susmashi, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

Hasil wawancara dengan bapak Saneman selaku pengusaha tahu mengenai lokasi tempat produksi pengolahan tahu.

"Untuk tempat produksi tahu ya mbak, saya memproduksi tahu ditempat saya sendiri yang berada disamping rumah dan untuk pemasarannya saya menjual ke daerah pasar maron ke selatan. Selain tempat produksi saya gunakan sendiri juga digunakan oleh beberapa pengusaha tahu yang membuatnya menumpang ditempat saya. Jadi sistemnya gantian mbak ada jam untuk pembuatan tahunya."<sup>86</sup>

Dari pemaparan yang diberikan oleh bapak Saneman mengenai lokasi dimana untuk tempat produksi dilakukan dirumah sendiri yang berada di samping rumah dan digunakan juga oleh beberapa pengusaha tahu yang proses pembuatan tahunya ditempat yang sama yaitu disamping rumah pak saneman sedangkan untuk pemasarannya sendiri dijual ke daerah..

Hal lain datang dari bapak Satoli

"Mengenai tempat produksi tahu Alhamdulillah saya dirumah sendiri mbak, dulu sebelum seperti sekarang saya memproduksi tahu menumpang dirumah saudara yang punya usaha tahu juga. Setelah perekonomian membaik saya memberanikan membeli mesin penggiling dan membuat tempat meski sederhana ini saya bersyukur bisa membuatnya sendiri tanpa menumpang lagi mbak. Untuk pemasarannya saya pasarkan ke desa satreyan dan gerongan."<sup>87</sup>

Dari pernyataan yang diberikan bapak Satoli mengenai lokasi produksi bahwa untuk tempat produksi tahu dilakukan dirumah sendiri yang berada disamping rumahnya dan pemasarannya di desa satreyan dan gerongan.

---

<sup>86</sup> Saneman, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

<sup>87</sup> Satoli, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

Hal lainnya juga datang dari ibu suraye

"Setiap hari ya mbak, suami saya menjual tahunya ke daerah Kraksaan mbak, karena disana banyak langganan saya dan untuk tempat produksi tahu dilakukan dirumah sendiri yang berada disamping rumah."<sup>88</sup>

Dari penjelasan ibu suraye bahwa untuk pemasarannya suaminya menjual tahunya ke daerah Kraksaan dan mengenai tempat produksi dilakukan dirumah sendiri yang berada disamping rumahnya.

Pendapat lain juga datang dari bapak Sugiyanto

Pendapat lain juga datang dari bapak Sugiyanto

"Mengenai lokasi penjualan tahu saya menjualnya ke desa Wonorejo , pegalangan, andungsari, maron kulon dan Kedungsari mbak dibantu oleh menantu dalam penjualan. Untuk penjual gorengan biasanya datang sendiri kerumah karena saya tidak mengirim tahu pada penjual gorengan. Sedangkan untuk lokasi produksi saya lakukan dirumah sendiri yang berada dibelakang rumah saya mbak."<sup>89</sup>

Dari pernyataan bapak Sugiyanto mengenai lokasi penjualan tahu bahwa penjualannya di lakukan di desa Wonorejo, pegalangan, andungsari, maron kulon dan Kedungsari yang dibantu oleh menantunya dalam penjualan. Sedangkan bagi konsumen yang membeli untuk dijual kembali datang menjemput tahunya tanpa diantarkan.

Mengenai lokasi produksinya pak Satoli dirumahnya sendiri yang berada tepat dibelakang rumah.

Hal yang sama juga datang dari ibu Susmashi

---

<sup>88</sup> Suraye, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023

<sup>89</sup> Sugiyanto, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

"Untuk lokasi penjualan tahu di daerah pasar condong dan sekitarnya mbak, untuk pelanggan yang membeli untuk dijual kembali datang untuk mengambil sendiri mbak. Dalam proses produksi Pembuatan Tahu sama dibantu oleh anak saya mbak. Sedangkan yang memasarkan suami saya dibantu menantu. Untuk lokasi pembuatannya dilakukan dirumah sendiri yang berada tepat dibelakang rumah."<sup>90</sup>

Dari pemaparan yang diberikan oleh ibu Susmashi mengenai lokasi penjualan tahu bahwa penjualannya dilakukan di daerah pasar condong dan sekitarnya , sedangkan untuk konsumen yang mengambil untuk dijual kembali langsung mengambilnya sendiri ketempat ibu Susmashi. Dalam proses penjualannya bapak dibantu oleh menantunya. Lokasi pembuatannya dilakukan dirumahnya sendiri yang berada dibelakang rumah.

Dari semua pemaparan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya dalam lokasi penjualan yang dilakukan oleh pengusaha tahu Desa Brani Kulon untuk tempat produksinya berada di rumah sendiri atau disamping rumah maupun dibelakang rumah mengenai pemasarannya sendiri dipasarkan di pasar tradisional maupun modern dan juga dipasarkan ditempat lainnya yang sudah ada konsumen langganan mereka dan konsumen juga bisa mem sbeli langsung pada tempat produksi.

#### 4. Promosi

Hasil wawancara bapak Saneman mengenai promosi yang dilakukan pada usaha tahu.

---

<sup>90</sup> Susmashi, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.



"Untuk promosi saya disini dari mulut ke mulut mbak. Usaha ini merupakan usaha turunan dari orang tua dan saya hanya meneruskan saja mengenai konsumen saya tidak terlalu direpotkan mbak karena sudah mempunyai konsumen tetap yang mejadi langganan."<sup>91</sup>

Berdasarkan penjelasan yang diberikan bapak Saneman untuk promosinya sendiri sangat sederhana hanya dari mulut ke mulut hingga saat ini. Usaha ini sudah turun temurun dan saya hanya meneruskan saja untuk konsumen sudah mempunyai konsumen tetap yang menjadi langganan.

Hal yang sama datang dari bapak Satoli

"Saya melakukan promosi yang sederhana saja mbak yaitu dari mulut ke mulut setelah anak saya memberitahu penjualan melalui media sosial yang akhirnya dibantu oleh anak saya dalam mempromosikan tahu melalui media sosial WhatsApp."<sup>92</sup>

Dari pernyataan yang disampaikan oleh bapak Satoli bahwa promosi yang digunakan sangat sederhana yaitu dari mulut ke mulut namun seiring berkembangnya zaman yang dibantu oleh anaknya akhirnya pak Satoli bisa mempromosikan tahunya di media sosial WhatsApp.

Hal lain datang juga dari ibu suraye

"saya mempromosikan usaha saya hanya dari mulut ke mulut mbak, meski hanya dari mulut ke mulut Alhamdulillah tahu yang saya buat ini sudah beberapa kali dikunjungi oleh sekolah-sekolah maupun universitas untuk melihat langsung bagaimana proses pembuatan tahu saya. Dari hal itulah akhirnya anak saya mulai membantu saya bagaimana cara menggunakan media sosial yaitu

---

<sup>91</sup> Saneman, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

<sup>92</sup> Satoli, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

WhatsApp karena maklum mbak saya kurang begitu paham dengan media sosial".<sup>93</sup>

Dari penjelasan yang disampaikan ibu suraye dalam promosinya menggunakan cara yang sangat sederhana saja dari mulut ke mulut hingga sampai sekarang masih sering didatangi oleh sekolah-sekolah untuk melihat langsung bagaimana proses pembuatan tahu. Dari itulah akhirnya anak ibu suraye membantu promosi dengan menggunakan media sosial WhatsApp.

Hal lainnya datang dari bapak Sugiyanto

"Promosi yang dilakukan ya mbak, saya melakukannya dari mulut ke mulut saja mbak dan dibantu oleh menantu saya. Alhamdulillah meski hanya promosi sederhana saya sudah memiliki pelanggan tetap ditempat dan yang mengambil langsung kerumah juga ada".<sup>94</sup>

Dari pernyataan yang diberikan oleh bapak Sugiyanto menyatakan bahwa promosinya menggunakan cara sederhana dari mulut ke mulut serta dibantu oleh menantunya dalam melakukan pemasaran. Meski hanya dari mulut ke mulut Alhamdulillah memiliki konsumen tetap baik ditempat jualan maupun yang membeli langsung kerumah.

Hal yang sama datang dari ibu Susmashi

"Untuk mempromosikan produk di sini saya sangat sederhana mbak sama seperti pengusaha lainnya, hanya dari mulut ke mulut dan saat ini sudah banyak yang promosi menggunakan media sosial akhirnya saya juga mulai mengikuti menggunakan WhatsApp yang dikelola oleh anak saya mbak".<sup>95</sup>

Dari penjelasan yang disampaikan oleh ibu Susmashi mengenai promosi yang dilakukan sangat sederhana sama seperti lainnya, hanya

---

<sup>93</sup> Suraye, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

<sup>94</sup> Sugiyanto, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

<sup>95</sup> Susmashi, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

dari mulut ke mulut dan karena berkembangnya zaman akhirnya ibu Susmashi mulai mengikuti menggunakan media sosial WhatsApp yang dikelola oleh anaknya.

Dari pemaparan diatas mengenai promosi yang dilakukan para pengusaha tahu di desa Brani Kulon dapat ditarik kesimpulan bahwa promosi yang dilakukan sangat sederhana saja yaitu dari mulut ke mulut serta promosi melalui media sosial WhatsApp.

**Berikut hasil wawancara dengan konsumen dari masing-masing pengusaha :**

1. Pengusaha bapak Saneman

a. Ibu Sumiati :

“saya sebagai konsumen sekaligus penyuka tahu sangat memperhatikan kualitas tahu yang saya beli mbak, karena tahu yang dihasilkan pak saneman menjaga kualitas kebersihan dalam produksinya. Untuk harga jualnya seperti kebanyakan penjual mbak yaitu Rp. 2.500 dapat 10 potong tahu. Sedangkan lokasi berjualan dekat dari rumah saya mbak jadi tidak perlu jauh ke pasar. Mengenai promosinya menggunakan mulut ke mulut untuk menjual keliling dibantu dengan peluit.”<sup>96</sup>

b. Ibu Sumarni

“ Tahu yang di produksi oleh pak saneman sangat menjaga kualitasnya mbak oleh karena itu saya suka membelinya dan ketika digoreng tidak kopong tetep padet. Untuk harga jualnya seperti kebanyakan penjual mbak yaitu Rp.250 perbijinya. Untuk lokasi berjualan mekewati rumah saya mbak jadi tanpa perlu ke

---

<sup>96</sup> Sumiati, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

pasar dan promosi menggunakan mulut ke mulut untuk menjual keliling dibantu dengan peluit.”<sup>97</sup>

c. Ibu Jesika

“membeli tahu di bapak saneman selain dekat dengan rumah juga saya suka dengan kualitas bahan yang di gunakan sangat dijaga. Untuk harga jualnya seperti kebanyakan penjual mbak yaitu Rp.25.000 pertimba. Mengenai lokasi berjualan dekat rumah dan promosi menggunakan peluit.”<sup>98</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan 3 konsumen bapak Saneman dapat disimpulkan bahwa Penerapan strategi bauran pemasaran sangat mempengaruhi minat konsumen dalam pembelian tahu dan juga pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan.

2. Pengusaha bapak Sugiyanto

a. Ibu Matus

“Tahu yang dijual menggunakan proses uap dan saya beserta keluarga sangat menyukai tahu yang di uap karena memiliki wangi yang khas. Dengan harga jual Rp.25.000 perkotak tetapi jika membeli 1 kotak seharga Rp.20.000. lokasi berjualan keliling rumah konsumen termasuk saya mbak dan menggunakan peluit.”<sup>99</sup>

b. Ibu Lilis

“Kualitas kepadatan tahu yang dihasilkan dijaga dan membuat tahunya menghasilkan produk yang berkualitas. Harga jualnya seperti kebanyakan pedagang lainnya yaitu Rp 2.500 untuk 10 biji

---

<sup>97</sup> Sumarni, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

<sup>98</sup> Jesika, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

<sup>99</sup> Matus, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo 15 Desember 2023.

tahu yang memiliki ukuran pas. Lokasi berjualan berhenti di depan rumah saya hingga memudahkan saya dan menggunakan bantuan peluit dan dari mulut ke mulut.”<sup>100</sup>

c. Ibu Ida

“Tahu yang dihasilkan dengan menjaga kualitas kebersihan dan bahan berkualitas menghasilkan tahu yang baik dan dimasak dengan uap membuat tahu semakin memiliki bau yang khas. Dengan harga jual perbiji Rp.250. lokasi berjualan depan rumah saya, saya sebagai konsumen sangat terbantu dengan jualannya yang berhenti didepan rumah sebelum dilanjut ketempat lainnya dengan menggunakan peluit.”<sup>101</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan 3 konsumen bapak Sugiyanto tahu yang dihasilkan oleh pak sugiyanto selain kualitasnya yang dijaga tahunya dimasak dengan menggunakan uap yang membuat tahunya memiliki ciri khas tersendiri dan harganya yang murah meriah dengan lokasi berjualan yang strategis.

3. Pengusaha ibu Suraye

a. Ibu Sugiyati

“Tahu yang dijual dimasak menggunakan wajan bukan uap hal tersebut membuat saya berlangganan dan suka begitupun keluarga saya. Harga jual tahunya memang beda dari kebanyakan penjual tahu yaitu Rp.30.000 perkotak tetapi ketebalan tahu juga berbeda. Lokasi berjualan dekat rumah saya sebagai konsumen yang memudahkan saya. Dan

---

<sup>100</sup> Lilis, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

<sup>101</sup> Ida, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

menggunakan bantuan peluit untuk memudahkan konsumennya.”<sup>102</sup>

b. Ibu Nur

“Tahu yang dijual ibu suraye selain dimasak wajan juga menjaga kualitas kepadatan tahu yang dihasilkan. Dengan harga jual per biji Rp.300. dan lokasi berjualan depan rumah tetangga yang menjadi tempat berkumpulnya para penjual sayuran hingga saya tidak perlu lagi kepasar. Menggunakan mulut ke mulut untuk promosi dibantu dengan peluit.”<sup>103</sup>

c. Ibu Eka

“Tahu yang menjadi langganan saya dan keluarga karena kepadatan tahu yang dihasilkan pas dan kualitasnya terjaga. Dengan harga jual tahu per Rp.3.000 mendapatkan 10 biji tahu dengan ukuran berbeda dengan lainnya. lokasinya berjualan dekat rumah saya menggunakan bantuan peluit dan mulut ke mulut.”<sup>104</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan 3 konsumen ibu Suraye tahu yang dihasilkan ibu suraye dimasak dengan proses wajan tanpa menggunakan uap yang diminati oleh

konsumennya karena beberapa pengusaha lainnya ada yang menggunakan uap, harganya memang lebih mahal dibanding yang lain tetapi ukurannya juga berbeda.

4. Pengusaha bapak Satoli

a. Ibu Yum

---

<sup>102</sup> Sugiyati, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

<sup>103</sup> Nur, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

<sup>104</sup> Eka, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 15 Desember 2023.

“Tahu yang dijual selalu baru dan padat sempurna membuat tahu tidak mudah hancur dan saya sebagai konsumen puas. Harga jual tahunya mbak per biji Rp.250. lokasi berjualan melewati depan rumah saya sehingga mempermudah saya sebagai ibu rumah tangga yang memiliki anak kecil tanpa perlu beli ke pasar dan promosinya menggunakan peluit sebagai tanda apabila pak satoli sudah berada di depan rumah.”<sup>105</sup>

b. Ibu Sri

“Tahu yang dijual pak Satoli dimasak dengan menggunakan wajan, hal tersebut membuat saya menjadi langganan karena saya dan keluarga menyukai tahu yang dimasak dengan wajan di bandingkan menggunakan uap. Harga jualnya per Rp.2.500 mendapat 10 biji tahu. Dengan lokasi berjualan dekat rumah saya menggunakan bantuan peluit dan mulut ke mulut.”<sup>106</sup>

c. Ibu Riska

“Pak Satoli sangat memperhatikan kepuasan konsumen terlihat dari tahu yang dijual padat dengan sempurna. Dengan harga jualnya pertimba Rp.75.000. lokasi berjualan disamping rumah saya dan berkeliling daerah rumah dengan menggunakan peluit sebagai tanda.”<sup>107</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan 3 konsumen bapak Satoli Tahu yang dijual selalu baru dan padat sempurna membuat tahu tidak mudah hancur dan saya sebagai konsumen puas, dengan harganya yang sama dengan beberapa penjual

---

<sup>105</sup> Yum, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 16 Desember 2023.

<sup>106</sup> Sri, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 16 Desember 2023.

<sup>107</sup> Riska, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 16 Desember 2023.

lainnya dan lokasi berjualan strategis dengan menggunakan bantuan peluit.

## 5. Pengusaha ibu Susmashi

### a. Ibu Sutik

“Tahu yang dijual ibu susmashi selalu mempunyai tingkat kepadatan yang pas dan ketika di goreng tidak kopong atau berubah bentuk. Untuk harga jualnya Rp.250 per biji ataupun perpotong. Mengenai lokasi berjualan dekat rumah tanpa perlu repot kepasar mbak dan promosi penjualan menggunakan peluit serta dari mulut ke mulut.”<sup>108</sup>

### b. Ibu Kapina

“Yang saya sukai dari tahu ini mempunyai kepadatan dan ciri khas dari proses pemasakan yang menggunakan uap saat proses pembuatan tahu. Harga jualnya sama seperti penjual lainnya yaitu Rp.2.500 per 10 biji. Lokasi berjualan sekitar rumah konsumen serta promosi menggunakan bantuan peluit dan dari mulut ke mulut.”<sup>109</sup>

### c. Ibu Rusminiati

“Tahu yang dihasilkan menjaga kualitas kepadatan demi menjaga kepuasan saya sebagai konsumen mbak. Harga jualnya sama mbak Rp.25.000 per kotak tetapi jika membeli per kotak harganya lebih murah yaitu Rp.20.000 per kotak. Lokasi berjualan dekat dengan rumah konsumen dengan promosi menggunakan mulut ke mulut dan bantuan peluit untuk menarik konsumen.”<sup>110</sup>

---

<sup>108</sup> Sutik, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 16 Desember 2023.

<sup>109</sup> Kapina, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo, 16 Desember 2023.

<sup>110</sup> Rusminiati, diwawancarai oleh penulis, Probolinggo 16 Desember 2023.



Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan 3 konsumen ibu Susmashi Yang saya sukai dari tahu ini mempunyai kepadatan dan ciri khas dari proses pemasakan yang menggunakan uap saat proses pembuatan tahu dan Tahu yang dihasilkan menjaga kualitas kepadatan demi smenjaga kepuasan saya sebagai konsumen. Denagn harga jual yang sama seperti beberapa penjual.

Dari pernyataan di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya dalam strategi pengembangan usaha menggunakan bauran pemasaran yaitu : produk, harga, lokasi dan tempat dapat kita simpulkan diantaranya :

#### 1. Strategi Produk

Dari masing masing pengusaha menjaga kualitas produk yang dihasilkan dengan menggunakan bahan yang premium, akan tetapi terdapat perbedaan pada proses pemasakan diantara beberapa pengusaha ada yang dimasak menggunakan wajan dan ada yang dimasak dengan menggunakan uap. Hal tersebut akan menghasilkan tahu yang berbeda aroma menyesuaikan minat konsumen.

#### 2. Strategi Harga

Mengenai harganya sendiri ada beberapa yang harga jualnya sama ada juga yang tidak hal tersebut

menyesuaikan ukuran dari potongan tahu yang dihasilkan.

Karena ukuran tahu setiap pengusaha berbeda-beda.

### 3. Strategi Lokasi

Untuk lokasi berjualannya dari daerah rumah ke pasar sekitar dan daerah kabupaten probolinggo yang memang sudah menjadi konsumen tetap. Dengan tempat produksinya berada disamping rumah masing-masing pengusaha.

### 4. Strategi Promosi

Membicarakan promosi yang digunakan para pengusaha yaitu dari mulut ke mulut dan menggunakan bantuan pluit untuk memberitahu konsumen bahwasanya tahunya sudah ada didepan maupun samping rumah konsumen.

Usaha *home industry* tahu yang berada di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo ini juga dapat membantu pendapatan selain pengusaha sendiri juga membantu konsumen yang berasal dari desa

Brani Kulon sendiri mulai dari harga yang lebih murah dibandingkan membeli di pasar dan hal tersebut juga dapat menghemat pengeluaran bensin karena letaknya yang tidak jauh dari rumah konsumen.

Hal ini datang dari ibu suraye pemilik usaha tahu

"Adanya usaha tahu ini mbak, membantu perekonomian saya dan keluarga. Dengan daerah penjualan sekitaran Kraksaan, yang setiap harinya untuk pembuatan tahu menggunakan 12 kg kedelai, mendapatkan keuntungan sebesar Rp.150.000. Bisa lebih tergantung berapa kg kedelai yang saya gunakan untuk membuat tahu."<sup>111</sup>

---

<sup>111</sup> Suraye, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

Hal yang sama datang dari bapak Saneman

"Dengan usaha tahu ini Alhamdulillah sudah cukup membantu mendapatkan pendapatan dan memenuhi kebutuhan saya dan keluarga dirumah mbak. Saya sebagai pembuat tahu sekaligus pedagang keliling yang menjualnya langsung kepada konsumen dengan berjualan keliling keluar dari desa Brani Kulon sampai daerah pasar maron mbak. Setiap harinya biasanya saya mendapatkan keuntungan Rp.150.000."<sup>112</sup>

Pendapat lain juga datang dari bapak Satoli

"Untuk usaha tahu ya mbak, usaha ini usaha turun temurun dari orang tua saya, jadi saya sudah memiliki konsumen tetap di luar desa Brani Kulon yaitu desa satreyan dan gerongan. Mengenai pendapatan setiap harinya saya mendapatkan keuntungan sebesar Rp.150.000."<sup>113</sup>

Pendapat lainnya juga datang dari ibu Susmashi

"Mengenai pendapatan tidak jauh berbeda dengan pengusaha lainnya mbak, untuk pendapatan setiap harinya mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 200.000. Untuk penjualan dibantu oleh menantu dan suami saya mbak."<sup>114</sup>

Hal yang sama juga datang dari bapak Sugiyanto

"Untuk pendapatan setiap harinya Alhamdulillah cukup membantu dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, yang proses penjualannya dibantu oleh menantu berkeliling menjual tahu. Setiap harinya mendapatkan keuntungan sebesar Rp.200.000."<sup>115</sup>

Dari semua pemaparan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa adanya usaha *home industry* tahu di desa Brani Kulon sangatlah membantu dalam mendapatkan pendapatan. Usaha tahu *home industry* di desa Brani Kulon bukan hanya membantu para pengusaha juga

---

<sup>112</sup> Saneman, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

<sup>113</sup> Satoli, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

<sup>114</sup> Susmashi, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

<sup>115</sup> Sugiyanto, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

membantu konsumen yang berasal dari desa Brani Kulon sendiri untuk membeli langsung ketempat pembuatannya dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga di pasar yang tentunya dapat menghemat pengeluaran belanja.

## **2.kendala Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Tahu Home Industri Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.**

Setiap usaha yang dilakukan seseorang tentunya memiliki kendala dalam setiap kegiatannya seperti kendala pada usaha *home industry* tahu yang berada di desa Brani Kulon.

Hasil wawancara dengan bapak Saneman mengenai kendala Strategi Pengembangan usaha.

"Kendala dalam usaha ini yaitu kenaikan bahan kedelai mbak, kenaikan harga kedelai membuat saya menipiskan ukuran potongan pada tahu, jika harga kedelai sudah kembali normal seperti biasa ukuran potongan tahu normal kembali mbak. Disini saya harus pinter-pinter supaya tidak mengalami kerugian mbak."<sup>116</sup>

Hal lain juga datang dari bapak Satoli

"Untuk kendala mbak, kenaikan harga kedelai yang tidak menentu mbak. Hingga saya mengatasi masalah tersebut dengan menipiskan potongan tahu dan tidak menaikkan harga jual, karena jika harga jual saya naikkan juga khawatir konsumen saya tidak mau dan membeli kepada penjual lain. Kenaikan harga kedelai ini bisa terjadi selama 1 mingguan mbak."<sup>117</sup>

Hal lainnya juga datang dari ibu suraye

"Mengenai kendala mbak, kenaikan harga kedelai yang kadang naik kadang normal membuat saya sebagai pemilik tahu harus

---

<sup>116</sup> Saneman, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

<sup>117</sup> Satoli, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 24 Juli 2023.

mengatasi dengan menipiskan potongan saat harga kedelai naik dan menormalkan kembali potongan saat harga normal. Biasanya harga kedelai akan normal 1 mingguan, hal tersebut dilakukan untuk menghindari kerugian yang bisa terjadi kapan saja."<sup>118</sup>

Hal yang sama juga datang dari bapak Sugiyanto

"Untuk kendala sendiri kurang lebih sama seperti yang lainnya mbak, masalah kenaikan harga kedelai yang tidak bisa di prediksi akan mengalami kenaikan atau tidak. Jadi yang bisa saya lakukan untuk menghadapi saat terjadi kenaikan dengan menipiskan potongan tahu dan menormalkan potongan tahu saat harga normal."<sup>119</sup>

Hal ini juga datang dari ibu Susmashi

"Biasanya kendala dalam proses produksi karena kenaikan harga kedelai mbak, karena jika harga kedelai naik saya tidak berani menaikkan harga takut konsumen akan membeli kepada penjual lain. Biasanya ada batas waktu harga kedelai naik, pengirim kedelai biasanya menginfokan kepada saya."<sup>120</sup>

Dari seluruh pemaparan di atas mengenai kendala strategi pengembangan usaha di desa Brani Kulon dapat ditarik kesimpulan bahwa kendalanya pada kenaikan harga kedelai, sehingga upaya yang dapat dilakukan pengusaha yaitu dengan menipiskan potongan tahu ketika kedelai mengalami kenaikan dan menormalkan kembali potongan saat harga kedelai normal.

### **C. Pembahasan Temuan**

Pada bagian ini berisikan mengenai gagasan peneliti yang berkaitan antara kategori dan dimensi, posisi temuan sebelumnya, dan penjelasan dari temuan yang terjadi di lapangan.

---

<sup>118</sup> Suraye, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

<sup>119</sup> Sugiyanto, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

<sup>120</sup> Susmashi, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 27 Juli 2023.

## 1. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

Berdasarkan teori, dengan adanya peluang usaha bagi masyarakat dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran yang tinggi.<sup>121</sup>

Dan dapat disimpulkan strategi pengembangan usaha adalah suatu penentuan arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap lini usaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang dibutuhkan konsumen, yang memiliki pandangan kedepan supaya perusahaan dapat berkembang semakin besar baik dari segi produksi, brand, konsumen dan pendapatan perusahaan. Strategi pengembangan usaha yang dipakai dalam teori ini menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari 1). Strategi produk, 2). Strategi harga, 3). Strategi lokasi, dan 4). Strategi promosi.<sup>122</sup>

Sesuai dengan hasil penelitian di lapangan yang mengatakan bahwa usaha tahu yang berada di desa Brani Kulon memiliki beberapa strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan.

### 2) Strategi Produk

Pengusaha tahu yang berada di desa Brani Kulon mereka rata-rata menjaga kualitas produk yang akan dihasilkan menjadi baik dengan menggunakan caranya masing-masing.

---

<sup>121</sup> Faizah Laila Maulidah, Renny Oktafia, "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah)", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 6, no. 03 (2020): 572.

<sup>122</sup> Faizah Laila Maulidah, Renny Oktafia, 572.

### 3) Strategi Harga

Beberapa pengusaha memberi bandrol harga tahu yang sama yaitu Rp.25.000 untuk satu kotak dan ada juga yang memberi harga Rp.30.000. Tergantung pada ukuran tahu yang dijual oleh setiap pengusaha tahu.

### 4) Strategi Tempat

Untuk hal ini, tempat penjualannya di daerah pasar dan keliling daerah kabupaten Probolinggo. Untuk tempat pengolahan tahunya sendiri mereka membuat tempat produksi di samping rumahnya sendiri dengan alasan lebih mempermudah tanpa perlu menumpang maupun menyewa kepada orang lain.

### 4) Strategi Promosi

Menggunakan promosi dari mulut ke mulut dan menggunakan media sosial WhatsApp meski tidak menyeluruh.

Melihat dari respon pengusaha dan konsumen, hal ini membantu mereka dalam hal mendapatkan keuntungan. Bagi pengusaha tahu yang menjual tahunya sendiri mereka bisa menambah jumlah tahu yang diproduksi dari hari biasanya. Bagi konsumen yang mengkonsumsi tahu secara pribadi maupun dijual kembali bisa menghemat uang, karena jika membeli langsung pada tempat produksi harganya lebih murah dibandingkan membeli pada pasar dan pedagang keliling.

Kontribusi pendapatan dari satu jenis kegiatan terhadap total pendapatan rumah tangga tergantung produktivitas faktor produksi yang digunakan dari jenis kegiatan yang bersangkutan. Stabilitas pendapatan cenderung dipengaruhi oleh dominasi sumber pendapatan. Yaitu jenis-jenis pendapatan yang berasal dari sektor pertanian umumnya tidak terkait musim serta dapat dilakukan setiap saat di sepanjang tahun.<sup>123</sup>

Dari hasil penelitian di lapangan mengatakan dengan adanya usaha tahu yang ada di desa Brani Kulon sangatlah membantu khususnya konsumen dengan langsung membeli tahu ketempat produksi dengan harga yang lebih murah dibandingkan membeli di pasar dan pedagang keliling.

Temuan ini sesuai dengan penelitian Novia Sridewi berjudul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat" yang membahas tentang bagaimana strategi pengembangan dalam meningkatkan pendapatan pada rumah makan dan apa saja hambatan yang dihadapi oleh rumah makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat. Dan analisis strategi pengembangan usaha yang menggunakan bauran pemasaran 4p.<sup>124</sup> Dan

---

<sup>123</sup> M. Th. Handayani, Ni Wayan Putu Artini, "Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Pembuat Makanan Olahan Terhadap Pendapatan Keluarga," *Piramida* 5, no. 1 (Juli 2009):9.

<sup>124</sup> Novia Sridewi, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat" (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2020).



menguatkan penelitian Tuti Hardianti berjudul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara" yang membahas bagaimana strategi pengembangan usaha sagu melalui bauran pemasaran di desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara. Dan menggunakan bauran pemasaran 4p.<sup>125</sup>

Akan tetapi dalam penelitian ini terdapat kekurangan yaitu *marketing mix* atau yang dikenal dengan bauran pemasaran masih tidak diterapkan dengan baik yaitu tidak adanya merk pada tahu yang dijual oleh pengusaha serta tidak adanya spanduk didepan rumahnya yang menandakan bahwa rumah tersebut menjual tahu *home industry*. Dan hal tersebut menjadi kekurangan dalam penelitian ini.

## 2. Kendala Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

Kenaikan harga dapat disebabkan oleh beberapa hal, seperti minimnya pasokan barang tinggi rendahnya penawaran dan permintaan, sampai inisiatif pedagang itu sendiri dalam mengambil keuntungan dagangannya.<sup>126</sup> Dampak adanya kenaikan harga kedelai ini cukup berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima.

---

<sup>125</sup> Tuti Hardianti, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara" (Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019).

<sup>126</sup> Nur Azizah, Zuraidah, dkk, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Sembako Oleh Para Pedagang Menurut Perspektif Ekonomi Syariah", *Jurnal of Sharia and law*, 2, no. 1 (2023). 62.

Setiap usaha yang dilakukan seseorang tentunya memiliki kendala dalam setiap kegiatannya seperti kendala pada usaha home industry tahu yang berada di desa Brani Kulon Yaitu Kenaikan harga kedelai, harga jual tahu yang sudah ditentukan oleh setiap pengusaha untuk harga jual perkotak dan dengan ukuran yang sudah ditentukan. Tetapi saat terjadinya kenaikan harga bahan yaitu kedelai mengalami kenaikan tentunya pemilik tahu harus pintar dalam mengolah harganya supaya tidak mengalami kerugian, tetapi di desa Brani Kulon para pengusaha tidak menaikkan harga namun, dengan cara menipiskan ukuran potongan tahu yang ada. Karena jika pengusaha menaikkan harga dan beberapa pengusaha lainnya tidak menaikkan harga. Hal ini akan membuat konsumen tetap pindah membeli tahu pada pengusaha lainnya. Kecuali jika harga kedelai naik secara tetap maka harga tahu naik secara tetap. Biasanya penjual kedelai menginformasikan jika kedelai akan mengalami kenaikan harga atau tidak. Biasanya kedelai mengalami kenaikan paling lama sekitar satu minggu lamanya.

Temuan ini sesuai dengan penelitian Riza Fatma berjudul "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi kasus Tahu 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kita Mataram)" dalam bahasannya terdapat kendala atau faktor penghambat.<sup>127</sup> Dan menguatkan penelitian Novia Sridewi berjudul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha

---

<sup>127</sup> Riza Fatma, " Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat" (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2019).

Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat" dalam pembahasannya mengenai kendala usaha.<sup>128</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

<sup>128</sup> Novia Sridewi, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat" (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2020).

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Menurut dari hasil penelitian yang di hasilkan peneliti menggunakan headline " Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo " maka dapat di ambil sebuah kesimpulan diantaranya:

##### 1. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

###### a. Strategi Produk

Pengusaha tahu yang berada di desa Brani Kulon mereka rata-rata menjaga kualitas produk yang akan dihasilkan menjadi baik dengan menggunakan caranya masing-masing.

###### b. Strategi Harga

Beberapa pengusaha menghargai tahu jualannya dengan harga tahu yaitu Rp.25.000 untuk satu kotak dan ada juga yang memberi harga Rp.30.000. Tergantung pada ukuran tahu yang dijual oleh setiap pengusaha tahu.

###### c. Strategi Tempat

Untuk hal ini, tempat penjualannya di daerah pasar dan keliling daerah kabupaten Probolinggo. Untuk tempat pengolahan tahunya sendiri mereka membuat tempat produksi di samping rumahnya

sendiri dengan alasan lebih mempermudah tanpa perlu menumpang maupun menyewa kepada orang lain.

d. Strategi Promosi

Menggunakan promosi yang masih sederhana dari mulut ke mulut bantuan peluit saat berjualan dan menggunakan media sosial WhatsApp meski tidak menyeluruh.

2. Kendala Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

Kendala disini 1 yaitu kenaikan harga kedelai, dengan menetapkan harga yang sama dalam pengusaha 1 dengan pengusaha lain hal ini tentunya tidak berdampak pada persaingan antar pengusaha.

**B. Saran**

Melihat pada hasil penelitian yang telah selesai dilakukan oleh peneliti di desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo yang membahas strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada *home industry* tahu, maka peneliti dapat memberikan saran maupun masukan terhadap para pengusaha tahu dan yang berhubungan yaitu:

a. Pemilik *home industry* tahu

Pada saat menerapkan strategi pengembangan usaha yang menggunakan bauran pemasaran bisa membuat atau memberikan merk tahu atau spanduk untuk mempermudah dalam penjualan serta menerapkan strategi. Mengenai kendala strategi pengembangan bisa

dengan menetapkan harga yang sama dalam pengusaha 1 dengan pengusaha lain hal ini tentunya tidak berdampak pada pesaingan antar pengusaha.

b. Penelitian berikutnya

Harapannya bisa di kembangkan dengan baik ketika melaksanakan sebuah penelitian berkaitan mengenai pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada home industry tahu.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Muttalib, "Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Mataram". *Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan*, No. 2 (November, 2017): 171-172.
- Alvinatun Nadhiroh. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Gerabah Di Desa Plumpungrejo Kabupaten Blitar". Skripsi: Universitas Muhammadiyah Malang, 2022.
- A. nurul Khaeria, Ni Luh Putu Tirta Murthi. "Pendapatan dan Beban," *Jurnal Ilmiah Multidisiplin 2*, no. 2 (Januari, 2023): 742.
- Buchari Alma. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV Alfabeta, 2016.
- Faizah Laila Maulidah, Renny Oktafia. "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah)," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 03 (2020): 572.
- Gustina Siregar, Salman. "Strategi Pengembangan Usaha Tahu Pada Industri Tahu Rumah Tangga," *Agrium Jurnal Ilmu Pertanian* 19, no. 1 (2014): 13.
- Imam Malik. "Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN," *Ilmu Administrasi Bisnis* 01, no. 3 (2020): 46.
- Leka Ayu Mardasari. "Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Pada Konveksi Wijaya Di Desa Botoran Tulungagung Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Ekonomi Syariah* 7, no. 2 (Desember, 2020): 116
- Livia Tinneke Olly Kolanus, Vikie A. Rumate, dkk. "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Manado," *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah* 21, no. 4 (2014): 48-49.

Lembaran Negara RI. *Undang–Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1984 Tentang Perindustrian.*

M. Th. Handayani, Ni Wayan Putu Artini, "Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Pembuat Makanan Olahan Terhadap Pendapatan Keluarga," *Piramida* 5, no. 1 (2009):9.

Meliyana. "Analisis Manajemen Produksi Home Industry Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam". Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2022.

Mochammad Sholeh, "Strategi Pengembangan Usaha Produksi Susu Kambing Peranakan Sapera Mister Farm Untuk Peningkatan Ekonomi Di Desa Kajarharjo Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi" (Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2019).

Muhammad Subhan. "Analisis Strategi Pengembangan Produk Keripik Singkong Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember". Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018.

Novia Sridewi, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat" (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2020).

Ranti Fauza Mayana, Tisni Santika. *Perlindungan Desain Industri Transformasi Konsep Ekonomi Kreatif Menuju Industri Kreatif Nasional Berbasis Desain*. Bandung: PT Alumni, 2020.

Riyani Riza. "Analisis Strategi Pengembangan Produksi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Tahu Putri Tunggal Kota Solok". Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, 2020.

Riza Fatma. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat". Skripsi, Universitas Islam Negeri Mataram, 2019.

Sadan Madji, Daisy Engka, dkk. "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara," *Jurnal EMBA7* no.3 (Juli, 2019): 4000.



Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&B*. Bandung: ALFABETA, 2017).

Tati Atmayanti, Baiq Dewi Lita Andriana . "Strategi Pengembangan Home Industry Era New Normal Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan". Skripsi, Universitas Islam Negeri Mataram, 2021.

Titis Dwi Saputri. "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Menggunakan Metode Analisis SWOT". Skripsi , Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2022.

Tuti Hardianti, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara" (Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019).

UIN. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember, 2019.

Vani Rahima Vasha, Febriandi. "Dampak Pembangunan Infrastruktur Jalan Terhadap Pertumbuhan Usaha Ekonomi Rakyat Di Kecamatan Pariaman Selatan," *Jurnal Buana* 5, no. 2 (2021):405-406.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

Lampiran 1

**Matriks Penelitian**

<b>JUDUL</b>	<b>VARIABEL</b>	<b>SUB VARIABEL</b>	<b>INDIKATOR</b>	<b>SUMBER DATA</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	<b>FOKUS PENELITIAN</b>
Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo	1. Strategi Pengembangan Usaha	1. Strategi Pengembangan Usaha	a. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha b. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Usaha c. Strategi Pengembangan Usaha d. Tahapan Pengembangan Usaha	<b>1. Informan:</b> Pengusaha dan Konsumen Tahu <b>2. Referensi:</b> buku, jurnal, penelitian terdahulu <b>3. Dokumentasi:</b> Foto	1) <b>Pendekatan Penelitian:</b> Kualitatif 2) <b>Jenis Penelitian:</b> Deskriptif 3) <b>Lokasi Penelitian:</b> Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo 4) <b>Teknik Pengumpulan Data:</b>	1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten

	2. Pendapatan	2. Pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pengertian Pendapatan</li> <li>b. Jenis-jenis Pendapatan</li> <li>c. Sumber-sumber Pendapatan</li> <li>d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Observasi,</li> <li>b. Wawancara</li> <li>c. Dokumentasi</li> </ul> <p><b>5) Analisis Data:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Reduksi Data</li> <li>Penyajian Data</li> </ul>	<p>Probolinggo ?</p> <p>2. Apa saja Kendala Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo ?</p>
--	---------------	---------------	---	--	---	---

Lampiran 2

**PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Nur Aini

Nim : E20192223

Semester : IX (Sembilan)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri KH. Achmad Shiddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo”** adalah benar-benar karya asli tulisan saya sendiri kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 13 November 2023

Saya yang menyatakan



Nur Aini

E20192223

Lampiran 3

**PEDOMAN WAWANCARA**

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo?
  - a. Bagaimana sejarah berdirinya usaha ini?
  - b. Bagaimana pengembangan usaha *home industry* tahu di desa ini?
  - c. Bagaimana proses pembuatan home industry tahu di desa ini?
  - d. Berapa harga jual tahu di desa ini?
  - e. Apa saja alat dan bahan pembuatan tahu?
  - f. Berapa penghasilan tiap hari dari hasil penjualan home industry tahu ini?
  - g. Bagaimana cara pengusaha tahu dalam memasarkan produknya?
2. Apa Saja Kendala Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industry* Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo?
  - a. Adakah kendala dalam strategi pengembangan usaha home industry tahu ini?
  - b. Bagaimana cara pemilik usaha tahu mengatasi permasalahan yang terjadi agar tidak menghambat di dalam proses pembuatan tahu?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

Lampiran 4



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [feb@uinkhas.ac.id](mailto:feb@uinkhas.ac.id) Website: <https://feb.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-100 /Un.22/7 a/PP 00.9/04/2023

10 April 2023

Lampiran : -

Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.  
Kepala Desa Brani Kulon  
Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Nur Aini  
NIM : E20192223  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Tahu Home Industri Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,  
  
Nurul Widyawati Islami Rahayu



4



**PEMERINTAH KABUPATEN PROBOLINGGO  
KECAMATAN MARON  
DESA BRANI KULON**

*Jln dsn Darungan Rt.02 Rw.01  
PROBOLINGGO 67276*

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 474 / 173 / 426.417.9 / 2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

N a m a : MUHYIDI  
NIK : 3513170101690002  
Jabatan : Kepala Desa  
Alamat : Dsn Krajan Rt.007 Rw.002 Desa Brani Kulon  
Kec.Maron Kab.Probolinggo

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

N a m a : NUR AINI  
Nim : E20192223  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

Telah melaksanakan Penelitian mengenai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Tahu Home Industri di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.











Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dan dapat di pergunakan sebagai mana mestinya.

Brani Kulon, 21 Agustus 2023  
Kepala Desa Brani Kulon



Lampiran 6

JURNAL KEGIATAN

NO	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1.	27 November 2022	Melakukan silaturahmi sekaligus observasi awal dengan Bapak Muhyidi selaku kepala desa Brani Kulon	
2.	21 Mei 2023	Penyerahan surat izin penelitian sekaligus meminta data profil desa kepada bapak Iwan selaku perangkat desa	
3.	29 Mei 2023	Melakukan kunjungan langsung kepada para pengusaha tahu didamoini oleh bapak Sujai selaku perangkat desa	
4.	24 Juli 2023	Melakukan wawancara dengan bapak Saneman selaku pengusaha 1	
5.	24 Juli 2023	Melakukan wawancara dengan bapak Satoli selaku pengusaha 2	
6.	27 Juli 2023	Melakukan wawancara dengan bapak Suraye selaku pengusaha 3	
7.	27 Juli 2023	Melakukan wawancara dengan bapak Sugiyanto selaku pengusaha 4	
8.	27 Juli 2023	Melakukan wawancara dengan bapak Susmashi selaku pengusaha 5	
9.	05 Agustus 2023	Melakukan wawancara dengan konsumen tahu	
10.	21 Agustus 2023	Pengambilan surat selesai penelitian	

Brani Kulon, 21 Agustus 2023

Kepala Desa Brani Kulon



  
MUHYIDI



## Lampiran 7

### DOKUMENTASI



Awal penelitian didampingi bapak Muhyi selaku kepala desa



Wawancara dengan bapak Saneman



Wawancara dengan bapak Sugiyanto



Wawancara dengan ibu Suraye



Wawancara dengan bapak Muhyi



Salah satu proses pembuatan tahu



Wawancara dengan istri bapak Satoli



Wawancara dengan ibu Rusminiati selaku konsumen

## Lampiran 8



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur, Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>



### SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-57.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/11/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Nur Aini  
NIM : E20192223  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul : Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Home Industry Tahu Di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo.

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 24 November 2023  
An. Dekan  
Kepala Bagian Akademik  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Syahrul Mulvadi

## Lampiran 9



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



### SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Nur Aini  
NIM : E20192223  
Semester : IX (sembilan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi.  
Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 10 November 2023  
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,



**Dr. M. M. Dayatullah, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 608122008011015



## Lampiran 10

### BIODATA PENULIS



#### A. Biodata Pribadi

Nama : Nur Aini  
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 27 November 2000  
Alamat : Dusun Brukan II, RT 006/RW 001 Desa Maron  
Kidul Kecamatan Maron Kabupaten  
Probolinggo  
No Hp : 085806332339  
Email : [nuraini6505@gmail.com](mailto:nuraini6505@gmail.com)  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah

#### B. Riwayat Pendidikan

1. TK Tunas Muda 1
2. SDN Maron Kidul 1
3. SMP Negeri 1 Maron
4. SMA Negeri 1 Maron
5. Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember