

**ANALISIS PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY* BOLU KLEMBEN
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA
DI DESA BANYUANYAR, KECAMATAN KALIBARU,
KABUPATEN BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:
Silviah Riyyas Sa'adah
Nim. 201105020016

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JULI 2024**

**ANALISIS PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY* BOLU KLEMBEN
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA
DI DESA BANYUANYAR, KECAMATAN KALIBARU,
KABUPATEN BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Silviah Riyyas Sa'adah

Nim. 201105020016



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Disetujui oleh:
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Dosen Pembimbing
J E M B E R

Dr. Nurul Setianingrum, SE., MM.

NIP. 19690523199803200

**ANALISIS PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY* BOLU KLEMBEN
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA
DI DESA BANYUANYAR, KECAMATAN KALIBARU,
KABUPATEN BANYUWANGI**

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 : Jum'at

Tanggal : 14 Juni 2024

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



Dr. Ahmadiono, M.E.I
NIP. 197604012003121005



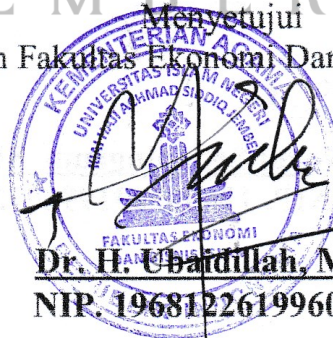
Luluk Musfiroh, M.Ak
NIP.198804122019032007

Anggota

1. Dr. Ahmad Fauzi, S.Pd., M.E.I ()

2. Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M ()

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



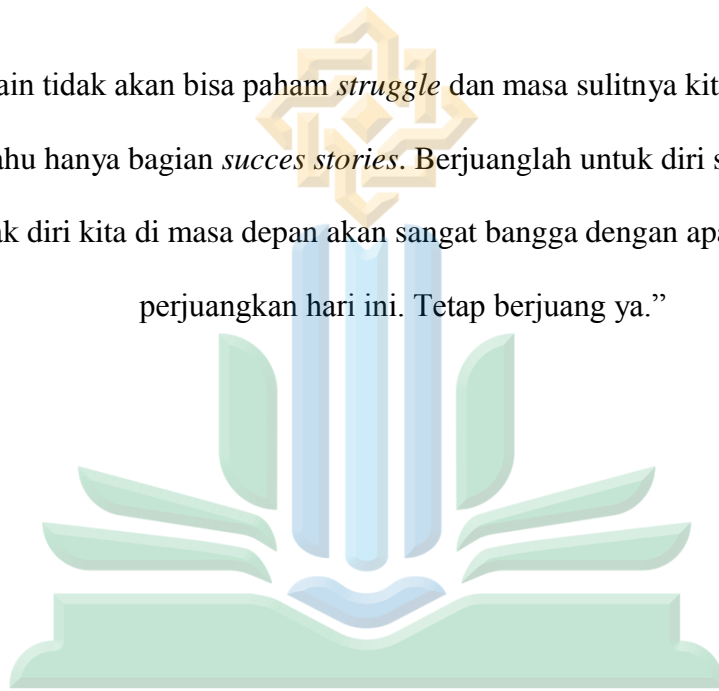
Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.
NIP. 196812261996031001

MOTTO

وَسَعَهَا إِلَّا نَفْسًا اللَّهُ يَكْلِفُ لَا

“Allah SWT tidak akan membebani seorang hamba melainkan sesuai dengan kemampuannya”. (QS. Al-Baqarah [1]: 286)¹

“Orang lain tidak akan bisa paham *struggle* dan masa sulitnya kita. Yang mereka ingin tahu hanya bagian *succes stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri sampai kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini. Tetap berjuang ya.”



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

¹ Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Bandung: Jabal, 2010)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia Nya telah memberikan kekuatan dengan membekali ilmu dan sholawat serta salam yang tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW serta atas doa dan dukungan dari orang-orang tercinta akhirnya skripsi ini diselesaikan. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Saputro dan Ibu Dartik Farida yang selalu memberikan doa serta dukungan serta materi yang tiada henti untuk kesuksesan anaknya. Terima kasih atas doamu yang tak henti-hentinya engkau panjatkan untukku.
2. Kakak saya tersayang, Cholishotus Sa'adah yang selalu memberikan nasehat, menguatkan saya melalui doa, perhatian, kasih sayang, serta dukungan dalam menyelesaikan studi di UIN KHAS Jember.
3. Keluarga besar saya terima kasih atas semangat dan dukungannya.
4. Dosen-dosen yang sudah berjasa telah memberikan ilmu kepada saya selama masa perkuliahan.
5. Sahabat saya Putri Fathimatus Zahro dan teman kos terimakasih telah menemani dan memberi support dalam pembuatan skripsi ini.
6. Terimakasih untuk semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu atas bantuan hingga terselesainya pengerjaan skripsi ini dengan baik.

KATA PENGANTAR

حَمْدُ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ بِسْمِ اللَّهِ

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah karena atas rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar. Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hepni, S.Ag., M.M selaku rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku ketua jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Sofiah, M.E selaku koordinator program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Ibu Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos, M.Si selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing dari semester awal sampai semester akhir.

6. Ibu Dr. Nurul Setianingrum, SE., MM. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktunya, mencurahkan pikirannya, mengarahkan serta memberikan bimbingan dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta para karyawan yang telah membantu dan membina penulis selama belajar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
8. Kepada seluruh pelaku usaha *home industry* bolu klemben di Desa Banyuanyar yang telah bekerja sama dan memudahkan penulis dalam melaksanakan penelitian hingga penelitian dapat diselesaikan dengan baik.



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

ABSTRAK

Silvia Riyyas Sa'adah, 2024. “*Analisis Pengembangan Home Industry Bolu Klemben Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Di Desa Banyuanyar Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi*”

Kata kunci: strategi pengembangan, *home industry*, pendapatan keluarga.

Home industry sebagai bentuk kegiatan dalam usaha dan sebagai bentuk ekonomi rakyat yang mempunyai potensi untuk mengembangkan ekonomi kerakyatan. Seperti pelaku *home industry* bolu klemben di desa Banyuanyar yang masih mempertahankan penggunaan cara dan alat tradisional dalam proses produksinya, berbeda dengan produsen di desa lain yang telah beralih ke cara dan alat modern. Meskipun demikian, penjualan produk mereka cukup tinggi. Selain itu Persaingan di antara pelaku usaha bolu klemben telah memunculkan strategi pengembangan produk dan upaya yang harus dilakukan oleh para pelaku *home industry* untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana strategi pengembangan *home industry* bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga. (2) Apa saja upaya untuk meningkatkan pendapatan *home industry* bolu klemben?

Tujuan penelitian ini adalah: (1) Untuk mengetahui strategi pengembangan *home industry* bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga. (2) Untuk mengetahui upaya untuk meningkatkan pendapatan *home industry* bolu klemben.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun untuk analisis data menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Kemudian keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber.

Hasil penelitian: (1).Strategi pengembangan yang difokuskan pada peningkatan kualitas produk, konsistensi, penggunaan teknologi, dan diferensiasi melalui kemasan telah memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat. Melalui usaha ini, para pelaku usaha tidak hanya berhasil meningkatkan pendapatan mereka sendiri, tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap ekonomi lokal. (2).Dalam mengatasi tantangan, mereka telah menerapkan strategi inovatif seperti penambahan varian rasa produk dan penciptaan kemasan yang menarik untuk menarik minat konsumen baru serta mempertahankan pelanggan lama. Penggunaan brand yang khas juga membantu membedakan produk mereka di pasar. Selain itu, kesadaran akan risiko dan kesiapan untuk menghadapinya menjadi aspek penting dalam menjalankan usaha mereka. Dengan demikian, melalui strategi-strategi ini, para pelaku usaha berhasil mengatasi kendala-kendala dan meningkatkan kinerja serta pendapatan usaha mereka di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	14
A. Penelitian Terdahulu.....	14
B. Kajian Teori.....	25
1. Strategi Pengembangan.....	25
2. Perilaku Produsen	30

3. <i>Home Industry</i>	33
4. Pendapatan Keluarga	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	36
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	36
B. Lokasi Penelitian	36
C. Subyek Penelitian	37
D. Teknik Pengumpulan Data	37
E. Analisis Data.....	39
F. Keabsahan Data	41
G. Tahap-tahap Penelitian	42
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	44
A. Gambaran Objek Penelitian.....	44
B. Penyajian Data dan Analisis	47
C. Pembahasan Temuan	70
BAB V PENUTUP	75
A. Kesimpulan.....	75
B. Saran-saran	76
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

1.1 Penelitian Terdahulu.....	24
4.1 Data Pengusaha Bolu Klemben	46
4.2 Data Jumlah Pendapatan.....	55



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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pertumbuhan ekonomi merupakan suatu proses kenaikan output perkapita. Pertumbuhan ekonomi berarti perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang diproduksi dalam masyarakat meningkat.² Pengembangan merupakan upaya yang dilakukan oleh pemerintah, baik di dunia usaha, maupun masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari.³ Usaha kecil menengah juga sangat erat hubungannya dengan pendapatan masyarakat. Jika dilihat dari pengertian pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat

²Azwar, Peran Alokatif Pemerintah Melalui Pengadaan Barang/ Jasa dan Pengaruhnya Terhadap Perekonomian Indonesia, *Kajian Ekonomi Keuangan Vol. 20 No. 2 (Agustus 2016)*:153

³Fai'za, Renny, Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2020

penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung.⁴

Berkembangnya usaha mikro menjadi sumber kesempatan kerja dan pendapatan. Karena itu manusia harus pandai memanfaatkan peluang atau semua kekuatan yang dimilikinya, termasuk dalam menganalisis berbagai kesempatan usaha yang dibuktikan dengan kerja dan usahanya.⁵ Ketatnya persaingan usaha yang semakin kompetitif dengan tujuan memproduksi barang dengan memperoleh keuntungan dari usaha mereka. Dalam hal ini, pengusaha menganalisis struktur biaya dan pendapatan total berdasarkan keinginan, serta perlu adanya pertimbangan dalam memilih bahan untuk mencapai keuntungan yang maksimal.⁶

Di era globalisasi membuat peluang bisnis semakin berkembang dan banyaknya persaingan dalam dunia bisnis membuat suatu usaha yang dijalankan oleh seseorang harus dipertahankan agar dapat bersaing secara berkelanjutan. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat. Sekarang ini kita dituntut untuk mampu mengembangkan usaha, supaya usaha kita dapat lebih maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses, definisi pengembangan usaha itu sendiri adalah terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan usaha.

⁴ Nel Arianty, Analisis Usaha Industri Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga, (*Prosiding Seminar Hilirisasi Penelitian Untuk Kesejahteraan Masyarakat Lembaga Penelitian Universitas Negeri Medan, 28 September 2017*), 452.

⁵ Sudariyono, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi* (Yogyakarta: Andi Offset, 2016), 14.

⁶ Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2013), 37

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. dalam mengembangkan suatu usaha terdapat strategi yang harus diterapkan. Strategi merupakan langkah- langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan.⁷ Oleh karena itu, perusahaan perlu memanfaatkan sumber dayanya dengan optimal dan melakukan kegiatan pengembangan produk untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan. Pengembangan dan desain (rancangan) produk yang baik mutunya merupakan kunci kesuksesan di dunia bisnis. Dengan demikian perusahaan harus berusaha membuat produk yang unggul, adapun produk unggulan perusahaan berupa produk yang lebih berkualitas, harga yang lebih murah, pembuatan pruduk yang lebih cepat, dan pelayanan yang baik dan memuaskan, sehingga konsumen lebih puas terhadap produk atau pelayanan yang diterima.⁸

Home industry sebagai bentuk kegiatan dalam usaha dan sebagai bentuk ekonomi rakyat yang mempunyai potensi untuk mengembangkan ekonomi kerakyatan, serta memiliki dampak dalam meningkatkan perekonomian nasional dengan tidak mengesampingkan demokrasi ekonomi Indonesia. Industri ini juga termasuk salah satu unsure penting dalam mengembangkan ekonomi lokal. Dari segi tenaga kerja, dalam

⁷ Faizah Laila. M dan Reni Oktafia, Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah), *Jurna Ilmiah Ekonomi Islam*, 2020

⁸ Temmy wijaya dan Ana Maghfiroh, Strategi Pengembangan Produk Untuk Meningkatkan Daya Saing Produksi (Studi Pada Tape “Wangi Prima Rasa” di Binakal Bondowoso), *Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan*, 2018.

industri ini dimasuki oleh tenaga kerja pedesaan yang secara umum tidak mengharuskan untuk berpendidikan tinggi tetapi memerlukan kecermatan, keterampilan, ketelitian, ketekunan dan faktor penunjang lainnya.⁹

Industri rumah tangga atau *home industry* merupakan suatu peluang usaha yang mulai tampak bermunculan seiring dengan era globalisasi sekarang ini karena semakin sempitnya lapangan pekerjaan yang tersedia. *Home industry* semacam ini di kelola oleh orang-orang yang memiliki hubungan kekerabatan.¹⁰ Kegiatan *home industry* banyak diminati oleh kalangan masyarakat terutama di kalangan ibu-ibu rumah tangga dengan berbagai alasan, mulai dari tidak memerlukan modal yang besar, implementasi dari hobi atau kegemaran, dan ternyata bisa menambah penghasilan dan membantu perekonomian keluarga.¹¹ *Home industry* bolu klemben adalah salah satu bisnis kecil yang banyak dilakukan oleh ibu ibu di desa Banyuwangi kecamatan Kalibaru kabupaten Banyuwangi. *Home industry* ini bergerak dalam skala kecil, dari tenaga kerja yang bukan profesional, modal yang kecil, pembuatannya juga sangat sederhana dan menggunakan alat tradisional. Bolu klemben adalah makanan tradisional yang merupakan jajanan khas yang berasal dari

⁹ Achmad Fawaid dan Erwin Fatmala, Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat, (*Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan*, 2020): 113

¹⁰ Khumaeroh dan Ratna, Pengaruh Keberadaan Home Industry Terhadap Perubahan Sosial Ekonomi Masyarakat di Desa, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, *The Journal Of Social and Economics Education* (Desember 2019): 60

¹¹ Diana dan Nor Laila, Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di Masa Pandemi Covid 19, *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, (Oktober 2020): 2s

kabupaten Banyuwangi yang harus dilestarikan dan juga memiliki nilai ekonomis yang bagus di dalam peningkatan pendapatan pelaku usahanya.

Ketua Dewan Kesenian Blambangan (DKB) Banyuwangi Hasan Basri mengatakan klemben sudah lama menjadi kue khas lebaran di kabupaten Banyuwangi. Bolu klemben kerap disajikan dalam acara hajatan. Saking terkenalnya bolu klemben, sekitar tahun 1960 muncul sebuah basanan atau pantun di Banyuwangi. Bunyinya “klemben-klemben roti-roti, bengen-bengen saiki-saiki” yang artinya “yang dahulu biarlah berlalu dan pikirkan yang Sekarang”. Dengan kemahsyurannya, bolu klemben kemudian berhasil mendukung perkembangan UMKM jajanan tradisional di Banyuwangi. Terlebih kemudian klemben juga dikenal sebagai panganan oleh-oleh khas Banyuwangi.¹²

Penelitian saya di Desa Banyuanyar didasari oleh ketertarikan terhadap fenomena pelaku *home industry* bolu klemben yang masih mempertahankan penggunaan cara dan alat tradisional dalam proses produksinya, berbeda dengan produsen di desa lain yang telah beralih ke cara dan alat modern. Meskipun demikian, penjualan produk mereka cukup tinggi. Selain itu Persaingan di antara pelaku usaha bolu klemben telah memunculkan strategi pengembangan produk dan upaya yang harus dilakukan oleh para pelaku *home industry* untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka.

¹² Ahmad Suudi, “Geliat UMKM di Masa Pandemi”, *JATIMNET.COM*, Banyuwangi, Mei 25, 2021. <https://jatimnet.com/geliat-umkm-di-masa-pandemi-1-produk-makanan-bertahan-laris-saat-lebaran>.

Produk bolu klemben yang dihasilkan memiliki masa simpan yang cukup lama dan sangat menarik perhatian masyarakat umum, terutama para penggemar makanan, baik dari segi isi, kemasan, maupun rasa. Tingginya minat konsumen terhadap produk ini terlihat dari tingkat penjualan yang tinggi dan permintaan yang terus meningkat. Terlebih lagi, harga yang terjangkau membuat bolu klemben ini menjadi pilihan yang cocok untuk dihidangkan saat berkumpul dengan keluarga. Persaingan di industri *home industry* bolu klemben tidak hanya terjadi karena tingginya minat masyarakat, tetapi juga karena banyaknya orang yang memiliki minat dan kemampuan untuk mengelola usaha ini.

Di Desa Banyuanyar terdapat 6 pelaku *home industry* yang memproduksi bolu klemben. Oleh karena itu, para pelaku usaha saling bersaing untuk menawarkan produk mereka kepada konsumen, mendorong mereka untuk terus mengembangkan strategi pemasaran dan inovasi produk agar dapat bersaing secara sehat dengan produk lainnya di desa atau wilayah tersebut. Pelaku *home industry* tersebut yaitu diantaranya ibu Isroiyyah dengan nama usaha (bolu Ibu Isro'), ibu Holis dengan nama usaha (Bolu Klemben), ibu Laili (Klemben Banyuanyar). Sementara itu, tiga pengusaha lainnya, yaitu Ibu Leha, Ibu Lina, dan Ibu Anang, belum memiliki nama usaha untuk produknya.

Persaingan sehat justru dianjurkan dalam dunia usaha untuk mendorong sifat kreatif dalam melakukan usaha serta mampu mendorong

peningkatan mutu barang atau jasa.¹³ Maka strategi yang dilakukan sebagai upaya mempertahankan produknya adalah dengan melakukan inovasi produk agar tetap menarik perhatian konsumen. Inovasi melibatkan pengembangan solusi kreatif yang memperhatikan kepentingan masyarakat dan memecahkan masalah dengan cara berkelanjutan. Dalam praktiknya, inovasi bertujuan untuk menciptakan nilai tambah dan memperbaiki kinerja bisnis.¹⁴ Berbagai macam inovasi unik atau menarik yang dilakukan. Baik dari segi isi, varian rasa, bentuk bolu, merk maupun kemasan yang mereka buat semenarik mungkin untuk memikat hati konsumen.

Dalam hal ini menimbulkan pertanyaan tentang bagaimana strategi yang digunakan oleh para pelaku *home industry* bolu klemben di Desa Banyuanyar dalam mempertahankan keberlangsungan usaha mereka. Oleh karena itu peneliti mengambil judul *analisis pengembangan home industry bolu klemben untuk meningkatkan pendapatan keluarga*. Dengan tujuan memahami secara mendalam pengalaman dan pandangan para pelaku *home industry* terhadap bagaimana usaha tetap berkembang dan bertahan di tengah persaingan *home industry* untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

¹³ Sofiah, Tri Wahyu Rizkiya, dan Anas Ma'ruf Annizar, Model Persaingan Pasar Monopolistik Dalam Penentuan Harga Obat Sesuai Ekonomi Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19, (Justisia Ekonomi: Jurnal Magister Hukum Ekonomi Syariah, 2022), 311.

¹⁴ Dr. H. Fauzan, *Etika Bisnis Dan Profesi*, (Tangerang: Indigo Media, 2023), 72.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana strategi pengembangan *home industry* bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga?
2. Apa saja upaya untuk meningkatkan pendapatan *home industry* bolu klemben?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan *home industry* bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga
2. Untuk mengetahui upaya untuk meningkatkan pendapatan *home industry* bolu klemben

D. Manfaat Penelitian

Dalam sebuah penelitian tentu diharapkan memiliki beberapa manfaat yang diperoleh dari suatu penelitian sebagai bentuk aplikasi dari hasil penelitian. Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat penelitian dapat bersifat teoritis maupun praktis.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut ;

1. Manfaat teoritis

Manfaat penelitian bagi peneliti di antaranya memberikan pengalaman, menjadi rujukan informasi bagi peneliti lain, hingga memberikan referensi tentang metode pendekatan yang sesuai

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan memperkaya wawasan serta pengetahuan pada masyarakat luas mengenai dampak adanya pengembangan *home industry* untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

3. Manfaat bagi perusahaan/ *home industry*

Dengan adanya penelitian ini, bisa di gunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan terutama yang berhubungan dengan pengembangan *home industry* untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti didalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak ada kesalah pahaman pada arti istilah sebagai mana yang dimaksud peneliti.¹⁵

1. Analisis

Secara umum, pengertian analisis adalah aktivitas yang terdiri dari serangkaian kegiatan, seperti mengurai, membedakan, dan memilah sesuatu untuk dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu dan kemudian dicari kaitannya lalu ditafsirkan maknanya.

¹⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Press 2020), 45.

2. Pengembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.¹⁶

3. *Home industry*

Secara bahasa *home* adalah rumah, tempat untuk menetap, atau kampung halaman dan *industry* sendiri ialah kerajinan atau produk yang dijual dari usaha yang dilakukan. Lebih ringkasnya *home industry* adalah usaha pribadi yang dilakukan di rumah untuk menghasilkan barang baru. Selain itu dikenal dengan perusahaan yang kecil karena kegiatannya berpusat di rumah atau usaha rumah tangga karena dikelola oleh keluarga. Serta memiliki tujuan untuk mendapatkan laba sebagai cerminan dari pertumbuhan di hartanya¹⁷

4. Bolu klemben

Bolu merupakan salah satu makanan yang sangat disukai oleh masyarakat. Salah satunya yaitu bolu klemben yang sering ditemukan pada bulan Ramadhan dan hari raya Idul Fitri. Bolu klemben ini

¹⁶ Alya Ilmah, R, Rita Kusumadewi dan Eef Saefulloh, Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur), *Entrepreneur: jurnal bisnis manajemen dan kewirausahaan*, Volume 3 Nomor 1, Januari 2022.

¹⁷ Achmad Fawaid dan Erwin Fatmala, Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat, Vol. 14, No. 1, Januari- Juni Tahun 2020, (*Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan* 2020).

merupakan salah satu bolu tempo dulu yang masih banyak di gemari oleh masyarakat. Bolu yang berbahan dasar gula, tepung dan telur ini sering di temukan pada hari-hari besar masyarakat Banyuwangi. Hidangan bolu ini di sebut juga bulu kering dan bisa tahan lebih lama di bandingkan bolu basah pada umumnya.

5. Pendapatan keluarga.

Pendapatan keluarga adalah jumlah penghasilan riil dari seluruh anggota rumah tangga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan Bersama maupun perseorangan dalam rumah tangga. Tingkat pendapatan keluarga merupakan pendapatan atau penghasilan keluarga yang tersusun mulai dari rendah, sedang hingga tinggi. Tingkat pendapatan setiap keluarga berbedabeda terjadinya perbedaan tersebut dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain jenis pekerjaan, jumlah anggota keluarga yang bekerja.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.¹⁸ Adapun sistematika pembahasan dari proposal ini yaitu sebagai berikut:

¹⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Prees 2020), 101

Bab I Pendahuluan

Bab ini membahas tentang konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan sebuah penelitian, manfaat adanya penelitian, definisi dalam istilah, dan di akhiri dengan pembahasan yang sistematis.

Bab II Kajian Pustaka

Kajian Pustaka memberikan tinjauan terhadap penelitian-penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan pada saat itu dengan memasukkan kajian-kajian teori.

Bab III Metode Penelitian

Metode Penelitian berisi tentang metode apa yang akan digunakan dalam penelitian. Metode penelitian ini meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi dalam penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian, analisis data, keabsahan data dan terakhir tahap-tahap penelitian yang menguraikan proses pelaksanaan penelitian.

Bab IV Penyajian Data dan Analisa

Bab ini mengulas tentang data dan data analisis hasil penelitian yang di peroleh di lapangan. Bab ini memberikan gambaran tentang obyek penelitian, menyajikan data dan analisis, dan menemukan pembahasan.

Bab V Penutup

Bagian ini memuat kesimpulan akhir dari kajian teori dan hasil penelitian. Pada bagian ini berisi kesimpulan dan saran-saran gambaran deskripsi hasil penelitian dan memperkuat maksud dan tujuan penelitian

yang dilakukan dan di akhiri dengan penutup, daftar Pustaka dan lampiran lampiran.



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

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian ini dilakukan oleh Ahmad Faisal Mustofa dari Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, pada tahun 2023. Penelitian ini berjudul “strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di alun alun Bondowoso”¹⁹

Penelitian ini menemukan bahwa pedagang kaki lima di Alun-alun Bondowoso lebih fokus pada kualitas barang dan layanan kepada pelanggan daripada hanya mengejar harga tinggi. Mereka juga menghadapi hambatan utama dari faktor cuaca yang tidak bisa diprediksi. Untuk berkembang, mereka menjual produk terbaru yang diminati masyarakat dan memanfaatkan lokasi strategis Alun-alun.

Penelitian ini dan penelitian yang sedang diuji sama-sama membahas strategi pengembangan untuk meningkatkan pendapatan. Bedanya, penelitian sebelumnya melibatkan pedagang kaki lima, sementara penelitian yang sedang diuji fokus pada usaha rumahan dengan jenis usaha yang sama.

¹⁹ Ahmad Faisal M. “Strategi Pengembangan Bisnis Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun Alun Bondowoso” (*Skripsi, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2023*).

2. Penelitian ini dilakukan oleh Rizkiyah dari Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, pada tahun 2023 dengan judul “Peran *Home Industry* Perabotan Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Desa Pakem Kabupaten Bondowoso”²⁰

Hasil penelitian ini adalah *home industry* yang bergerak dibidang kerajinan dengan tujuan untuk mengetahui peran *home industry* dan kendala apa saja yang dihadapi *home industry* di Desa Pakem. Peran *home industry* mampu meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya ekonomi keluarga. Hal ini dapat dibuktikan dengan 1) terbukanya lapangan pekerjaan, 2) meningkatkan pendapatan. Sedangkan kendala yang sering dihadapi yaitu: 1) permodalan dan 2) pemasaran.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang diteliti yaitu sama-sama membahas tentang *home industry* dan dengan jenis metode penelitian kualitatif. Untuk perbedaannya Objek peneliti terdahulu perabot rumah tangga, sedangkan peneliti mengambil objek bolu klemben.

3. Penelitian ini dilakukan oleh Agiel Ezha Mahendra dari Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pada tahun 2022. Dengan penelitian berjudul “Peran *Home Industry* dalam

²⁰ Rizkiyah, “Peran Home Industry Perabotan Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Desa Pakem Kab. Bondowoso.” (*Skripsi, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*, 2022).

Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (studi kasus *home industry* kacang tanah pak Mat Desa Nyawangan Kec. Kras Kab. Kediri)²¹

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : (1) Upaya *Home Industry* Kacang Tanah Pak Mat dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat yaitu (a) Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar perusahaan (b) Pemberian pelatihan kerja bagi masyarakat sekitar perusahaan (2) Hasil *Home Industry* Kacang Pak Mat dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat meliputi : (a) memeberikan lapanagn pekerjaan,) dan (b) meningkatkan pendapatan keluarga.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dilakukan yaitu membahas tentang *home industry* dalam peningkatan pendapatan masyarakat dan menggunakan metode kualitatif yang sama. Dan untuk perbedaannya dari objek yang di teliti oleh Agiel Ezha Mahendra yaitu *home industry* kacang tanah sedangkan penelitian yang sedang di teliti objeknya bolu klemben.

4. Penelitian ini dilakukan oleh Dedi Saputra dari Universitas Islam Negeri Mataram, pada tahun 2022. Penelitian ini berjudul “*Home Industry* Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat” (studi kasus peningkatan pendapatan keluarga pada *home industry* terasi udang di Desa Jerowaru).²²

²¹ Agile Ezha. M, “Peran Home Industry Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Home Industry Kacang Tanah Pak Mat Desa Nyawangan Kec. Kras Kab. Kediri)”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, 2022).

²² Dedi Saputra, “Home Industry Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Mataram, 2022).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran *home industry* terasi udang dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Jerowaru sudah terealisasi. Baik itu, dari segi terpenuhinya kebutuhan material, spiritual, sosial, dapat mengembangkan diri dan mampu berfungsi sosial dengan baik. Selain dari itu terdapat juga faktor-faktor pendukung dan penghambat daripada *home industry* tersebut.

Persamaan dengan penelitian terdahulu yaitu metodologi yang digunakan adalah Jenis penelitian kualitatif deskriptif dan untuk metode pengumpulan datanya menggunakan metode wawancara, metode observasi, dan metode dokumentasi. Juga sama-sama membahas tentang pendapatan keluarga dan *home industry*. Untuk perbedaannya yaitu obyek peneliti ini *industry terasi udang*, sedangkan peneliti mengambil objek *bolu klemben*.

5. Penelitian ini dilakukan oleh Mega Ayu Surya Ningtiyas Putri, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember, pada tahun 2022 dengan judul “Analisis Pengembangan Home Industri Roti Goreng dalam upaya memaksimalkan laba di Desa Kemantren, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo”²³

Hasil penelitian ini Pada penjualan yang dihasilkan mendatangkan laba maksimal dipengaruhi tiga faktor utama sebagai berikut: (1)Volume penjualan dan produksi, (2)Biaya; (3)Harga jual roti goreng. *Home industry* roti goreng di Desa Kemantren pada

²³ Mega Ayu S.N, “Analisis Pengembangan Home Industry Roti Goreng Dalam Upaya Memaksimalkan Laba Di Desa Kemantren, Kec. Tulangan Kab. Sidoarjo”, (*Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember*, 2022).

tingkat penjualan dapat dimaksimalkan dengan jumlah potongan. Ketika harga bahan baku melonjak maka jumlah potongannya ditambah, sehingga produk roti goreng menjadi semakin kecil dan hasil rotinya menjadi banyak.

Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada metode penelitian kualitatif jenis deskriptif dengan analisis menggunakan data, wawancara, dokumentasi dan observasi, sama membahas mengenai *home industry* jenis makanan. Perbedaan terletak pada penelitian terdahulu focus pada pengembangan *home industry* masyarakat satu desa dalam upaya memaksimalkan laba, dan dalam lingkup industry rumahan. Sedangkan penelitian meneliti tentang bagaimana pengembangan *home industry* khusus bolu klemben dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

6. Penelitian ini dilakukan oleh Leni Lestari Simatupang dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, pada tahun 2021. Penelitian ini berjudul “Peran *Home Industry* Emping Melinjo Dalam Meningkatkan Pendapatan Ibu Rumah Tangga (studi kasus: Desa Purbaganda Kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun)”²⁴

Adapun hasil penelitian ini yaitu Peran *Home industry* emping melinjo sangat berpengaruh bagi karyawan/ ibu rumah tangga yang bekerja pada UD. Emping melinjo milik Bu Nurhayati. Dengan penghasilan yang didapat perbulannya cukup untuk menambah

²⁴ Leni Lestari Simatupang, “ Peran Home Industry Emping Melinjo Dalam Meningkatkan Pendapatan Ibu Rumah Tangga (Studi Kasus: Desa Purbaganda Kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun)”, (*Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2021*)

penghasilan yang di dapat juga oleh suami untuk kebutuhan sehari-harinya. Dengan demikian usaha *home industry* milik Bu Nurhayati tersebut berhasil mengurangi angka pengangguran yang ada di desa Purbaganda serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan untuk yang lainnya juga khususnya untuk di Desa Purbaganda Kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun serta memberdayakan perempuan untuk lebih produktif lagi. penelitian ini membuktikan adanya pengaruh positif dan signifikan antara peran *Home Industry* terhadap meningkatkan pendapatan Ibu Rumah Tangga.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dilakukan yaitu membahas tentang *home industry*. Dan untuk perbedaannya yaitu terletak pada metode yang digunakan penelitian ini dengan metode pendekatan capuran yang menggabungkan unsur-unsur pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Sedangkan peneliti yang sedang dilakukan menggunakan metode kualitatif saja.

7. Penelitian ini dilakukan oleh Ria Harmonis dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, pada tahun 2021. Penelitian ini berjudul “Efektivitas *Home Industry* Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Ditinjau dari Poduksi Islam”²⁵

Penelitian ini memperoleh kesimpulan *Home Industry* Tunas Muda sudah efektif dalam meningkatkan pendapatan keluarga hal ini dapat dilihat dari peran *Home Industry* sebagai mata pencaharian

²⁵ Ria Harmonis, “Efektivitas Home Industry Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Ditinjau Dari Produksi Islam”, (*Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, 2021*).

utama bagi pemilik *Home Industry*. Bagi karyawan *Home Industry* Tunas Muda juga efektif dalam meningkatkan pendapatan karena perannya sebagai alternatif pendapatan mereka. Sedangkan bagi Penyedia bahan baku dan tempat penitipan penjualan produk *Home Industry* Tunas Muda cukup efektif dalam meningkatkan pendapatan walaupun *Home Industry* Tunas Muda hanya sebagai tambahan pendapatan mereka karena sumber pendapatan mereka bukan hanya dari *Home Industry* saja melainkan dari usaha yang mereka miliki sendiri.

Persamaan dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas tentang *home industry* dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Metode penelitiannya juga sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif jenis deskriptif. Perbedaannya yaitu penelitian terdahulu ditinjau dari produksi islam sedangkan peneliti tidak ditinjau dari produksi islam dan penelitian terdahulu dengan objek usaha keripik dan peyek tunas muda sedangkan peneliti dengan objek bolu klemben.

8. Penelitian ini dilakukan oleh Chamim Thohari Mahfudillah dari Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, pada tahun 2021. penelitian ini berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Berbasis *Home*

Industry Arabian Food di Era New Normal (Studi Kasus Home Industry Makanan Arab di Kecamatan Pagelaran)”²⁶

Hasil penelitian ini adalah konsep pengembangan usaha berbasis *home industry* di era new normal yang berupa perbedaan kondisi yang dirasakan oleh masing-masing *home industry* sehingga kebijakan atau strategi yang digunakan yakni dengan promosi dan penjualan dengan media online, menjaga kualitas makanan, memperbaiki fasilitas *home industry*, serta menggunakan produk unggulan guna menarik konsumen. Al-Barokah. Menggunakan produk yang di unggulkan dapat berupa menu baru atau menu yang sudah lama dipercaya oleh konsumen.

Persamaan penelitian yang di lakukan chamim thohari dengan penelitian yang di lakukan yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif dan sama-sama topik *home industry* yang berada pada masyarakat yang bertujuan juga untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Untuk perbedaannya yaitu penelitian ini membahas tentang bagaimana strategi pengembangan usaha berbasis *home industry* di era new normal, sedangkan penelitian yang sedang dilakukan membahas tentang analisis pengembangan *home industry* bolu klemben untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

9. Penelitian ini dilakukan oleh Yessi Maulidia dari Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, pada tahun 2021. Penelitian ini berjudul

²⁶ Chamim Thohari, “Strategi Pengembangan Usaha Berbasis Home Industry Arabian Food di Era New Normal (Studi Kasus Home Industry Makanan Arab di Kecamatan Pegelaran)”, (*Skripsi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2021*).

“Analisis Peranan *Home Industry* Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam” (studi pada *home industry* di Desa Sidodadi, Kecamatan Sidomulyo, Kabupaten Lampung Selatan).²⁷

Hasil dari penelitian dilapangan maka dapat diambil kesimpulan peran *home industry* di desa sidodadi dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar yang bekerja di *home industry* tersebut dan sedikit mengurangi jumlah tingkat pengangguran. Berdasarkan tinjauan ekonomi islam bahwa *home industry* ini dilakukan dengan baik dan sejalan dengan syariat islam berdasarkan pada prinsip keseimbangan antara kebutuhan materil dan spiritual.

Persamaan penelitian yang dilakukan Yessi Mulida Julianti dengan peneliti yang di lakukan yaitu sama- sama membahas *home industry* dan menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Untuk perbedaannya penelitian ini membahas tentang peranan *home industry* terhadap kesejahteraan masyarakat dalam perspektif islam sedangkan peneliti yang sedang dilakukan membahas tentang analisis pengembangan *home industry* bolu klemben untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

10. Penelitian ini dilakukan oleh Samsul Muarif dari Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, pada tahun 2020. Penelitian ini berjudul “Strategi Usaha *Home Industry* Ikan Asin

²⁷ Yessi Maulidia, “Analisis Peranan Home Industry Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam”,(Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2021).

Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Masyarakat Desa Sungai Bakau”²⁸.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: masyarakat desa sungai bakau belum memahami tentang strategi usaha seperti: produksi yang bagus, pengemasan dan pemasaran, namun mereka mengedepankan sikap kejujuran, kerja keras dan pantang menyerah dalam melakukan aktivitas usahanya. Sehingga dalam hal ini pelaku usaha dapat menjalankan usahanya sampai 10 tahun bahkan lebih dan pendapatan yang di dapatkan mencapai Rp.2.000.000-Rp.3.000.000 per bulan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dilakukan yaitu sama-sama membahas tentang usaha *home industry* dan menggunakan jenis metode kualitatif. Untuk perbedaannya yaitu penelitian ini yaitu strategi usaha *home industry* ikan asin dalam peningkatan ekonomi keluarga masyarakat di desa sungai bakau.

Sedangkan penelitian yang sedang di teliti yaitu analisis pengembangan *home industry* bolu klemben untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

²⁸ Samsul Muarif, “Strategi Usaha Home Industry Ikan Asin Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Masyarakat Desa Sungai Bakau”. (*Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya*, 2020).

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Persamaan	Perbedaan
1.	Ahmad Faisal Musthofa (2023)	Membahas strategi pengembangan	Objek terdahulu pedagang kaki lima. Sedangkan objek saat ini usaha rumahan
2.	Rizqiyah (2022)	Membahas <i>home industry</i> dan metode yang digunakan kualitatif.	Objek peneliti terdahulu perabot rumah tangga, sedangkan peneliti mengambil objek bolu klemben.
3.	Agile Ezha Mahendra (2022)	Membahas <i>home industry</i> dalam meningkatkan pendapatan dan metode yang digunakan kualitatif.	Obyek penelitian terdahulu mengarah ke bahan mentah. Sedangkan peneliti obyeknya produk siap saji.
4.	Dedi Saputra (2022)	Membahas tentang pendapatan keluarga dan <i>home industry</i> . Metode yang digunakan kualitatif deskriptif.	Objek peneliti terdahulu industry terasi udang, sedangkan peneliti mengambil objek bolu klemben.
5.	Mega Ayu Surya Ningtyas Putri (2022)	Membahas tentang pengembangan dan tentang usaha di bidang makanan Metode penelitiannya menggunakan kualitatif jenis deskriptif.	Penelitian terdahulu fokus pengembangan maksimalisasi laba, sedangkan peneliti fokus pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan keluarga
6.	Leni Lestari Simatupang (2021)	Membahas tentang <i>home industry</i> di bidang makanan.	Metode penelitian terdahulu campuran yaitu kualitatif dan kuantitatif. Sedangkan metode peneliti yaitu kualitatif.

7.	Ria Harmonis (2021)	Membahas tentang <i>home industry</i> dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Metode penelitiannya menggunakan kualitatif jenis deskriptif. Membahas tentang usaha makanan.	Penelitian terdahulu ditinjau dari produksi islam sedangkan peneliti tidak fokus terhadap satu perspektif.
8.	Chamim Thohari Mahfudillah (2021)	Membahas tentang pengembangan. Metode penelitiannya menggunakan kualitatif jenis deskriptif.	Penelitian terdahulu mengarah pada kejadian era new normal. Sedangkan peneliti tidak mengarah pada suatu kejadian.
9.	Yessi Maulida Julianti (2021)	membahas tentang <i>home industry</i> dan menggunakan metode kualitatif jenis deskriptif.	Penelitian terdahulu fokus pada perspektif ekonomi islam, sedangkan peneliti tidak fokus terhadap satu perspektif.
10.	Samsul Muarif (2020)	Membahas tentang usaha <i>home industry</i> dan menggunakan jenis metode kualitatif	Objek peneliti terdahulu ikan asin, sedangkan peneliti mengambil objek bolu klemben.

Sumber: penelitian terdahulu yang telah diolah

B. Kajian Teori

1. Strategi Pengembangan

Strategi dapat diartikan sebagai *a plan, method, or series of activities designet to achives a particular educational goal*, dengan kata lain strategi pembelajaran dapat diartikan sebagai perencanaan yang berisi tentang rangkaian kegiatan yang didesain untuk mencapai tujuan Pendidikan tertentu. Stra tegi dapat di artikan pula sebagai

suatu garis-garis besar Haluan untuk bertindak dalam rangka mencapai sasaran yang telah ditentukan.²⁹

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka Panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi sebagai respon secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi. Strategi adalah perencanaan induk yang komprehensif, yang menjelaskan bagaimana perusahaan akan mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan berdasarkan misi yang telah ditentukan sebelumnya.³⁰

Strategi pengembangan yaitu melakukan pengembangan produk, penguasaan pasar, melakukan peningkatan kemampuan teknis dan penguasaan teknologi, menciptakan produk dengan biaya murah sehingga dapat bersaing, melakukan efisiensi biaya dan menerapkan manajemen proses yang professional.³¹

Dari beberapa pengertian diatas dapat diartikan juga bahwa pengembangan usaha adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang serta pengembangan diri yang dapat berkontribusi mewujudkan tujuan-tujuan individu dan organisasi.

²⁹ Ahmad, *Manajemen Strategis*, (Makasar: Nas Media Pustaka, 2020), 2.

³⁰ Agus Widodo, *Strategi Pengembangan Ekonomi Rakyat*, (Guepedia, 2020), 17.

³¹ Suharman, *Strategi Pengembangan Industry Barang Jadi Karet*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019), 8.

Perusahaan harus mengubah strateginya jika perubahan struktural terjadi pada industri tersebut. Menurutnya, operasional perusahaan yang efektif bukanlah merupakan strategi. Positioning adalah strategi dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi positioning berarti menciptakan posisi daya saing yang unik sehingga perusahaan memiliki posisi baru untuk mendapatkan trade-offs baru dan keunggulan yang berkelanjutan.³²

Strategi bersaing suatu perusahaan bisnis terdapat 5 jenis strategi kompetitif,³³ yaitu:

a. Strategi biaya rendah (*cost leadership*)

Cost leadership menekankan pada upaya memproduksi produk standar dengan biaya per unit yang sangat rendah. Produk ini (barang maupun jasa) biasanya ditujukan kepada konsumen yang relative mudah terpengaruh oleh pergeseran harga atau menggunakan harga sebagai faktor penentu keputusan. Suatu strategi dimana perusahaan berusaha untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya dengan menciptakan perbedaan harga antara produk-produknya dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

³² Nuryadi Wijiharjono, Manajemen Strategis: *Pemikiran Michael Porter Dan Implikasinya Bagi Pengembangan Ekonomi Kreatif*, Jurnal

³³ Michael E Porter, Agus Maulana, *Strategi Bersaing*, (Jakarta: Erlangga, 1980), 70

b. Strategi pembedaan produk dan jasa (*differentiation*)

Suatu strategi dimana perusahaan berusaha untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya dengan menciptakan perbedaan antara produk dari perusahaan dengan produkproduk dari perusahaan saingan. Strategi Pembedaan Produk dan jasa nantinya, mendorong perusahaan untuk menemukan keunikan tersendiri dalam pasar yang jadi sasarannya

c. Strategi inovasi (*innovation*)

Untuk dapat berkompetisi dengan perusahaan yang lain, di perlukan inovasi produk yang di hasilkan. Produk memiliki keunikan tersendiri yang tidak dipunyai produk lain. Dalam hal ini

menemukan cara khusus dalam berbisnis yaitu dengan menyediakan produk atau jasa dengan inovasi terbaru.

d. Strategi tumbuh (*growth*)

Perusahaan dapat berkembang cepat jika berekspansi ke luar wilayah. Perusahaan tidak hanya bergerak di wilayah regional namun bergerak secara global. Ekspansi ini sangat berguna dalam memasarkan produk. Dalam perkembangan berikutnya, perusahaan dapat membuka anak cabang di wilayah lain. Teknologi informasi membantu perusahaan untuk melakukan kontrol dan hubungan dengan anak cabang perusahaan di wilayah

lain. Dengan katalain penggunaan sistem informasi dapat mendukung strategi untuk mengembangkan pasar.

e. Strategi Kerjasama (*alliance*)

Membuat hubungan kerjasama yang menguntungkan (*information partnership*) dengan pemasok atau perusahaan lainnya dengan cara menggunakan sistem informasi. Kerjasama dengan pelanggan, pemasok, kompetitor, konsultan, dan perusahaan yang lain sangat diperlukan juga dalam perkembangan sebuah perusahaan.

Strategi dikembangkan karena adanya tantangan dan kesulitan dalam mengembangkan bisnis. Berikut adalah permasalahan yang sering di jumpai dalam pengembangan usaha:

a. Faktor kurangnya permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau Lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administrative dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

b. Kesulitan dalam pemasaran produk

Kesulitan memasarkan produk dapat berakibat berlebihan penyimpanan produk di Gudang atau over produk. Sehingga tidak ada pemasukan bagi si pengusaha

c. Persaingan usaha yang semakin ketat

Persaingan usaha yang semakin ketat mendesak para pengusaha bersaing dengan pengusaha lainnya, hal ini jika tidak diantisipasi maka pengusaha yang kalah bersaing akan mengalami gagal produk

d. Kesulitan bahan baku

Kesulitan dalam bahan baku adalah faktor yang sangat vital dalam proses pengembangan usaha. Jika tidak ada bahan baku maka akan dipastikan secara perusahaan tidak bisa melakukan kegiatan usahanya.

e. Kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli.³⁴

2. Perilaku Produsen

Produsen adalah orang atau suatu badan perusahaan yang berperan dalam menaikkan nilai guna suatu barang atau jasa sehingga dapat menghasilkan barang konsumsi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Namun dalam perilaku produsen, tidak hanya kegiatan produksi yang dijalani tetapi banyak proses lain yang harus dijalani agar tercapai tujuan dari perusahaan tersebut, antara lain yaitu

³⁴ Joko Pramono, *Produk Kreatif Dan Kewirausahaan*, (Yogyakarta: penerbit ANDI, 2019), 121-122.

menghitung berapa maksimal barang yang dapat dihasilkan atau diproduksi dengan biaya semaksimal mungkin sehingga akan terjadi keuntungan maksimal dalam perusahaan. Jadi, perilaku produsen adalah tindakan seseorang yang menghasilkan barang atau jasa.³⁵

Ada beberapa prinsip perilaku produsen sebagai landasan dalam menjalankan usaha antara lain sebagai berikut.³⁶

a. Prinsip efisiensi

Seorang produsen perlu memprioritaskan efisiensi dalam proses produksi. Ini berarti bahwa produksi barang harus disesuaikan dengan permintaan pasar yang ada. Jika kapasitas produksi melebihi permintaan konsumen, produk bisa menjadi terlalu banyak dan tidak terjual. Efisiensi juga melibatkan upaya untuk meminimalkan biaya produksi dengan menggunakan sumber daya secara optimal, seperti meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan memanfaatkan teknologi yang sesuai.

b. Produsen harus memiliki prinsip inovatif, proaktif dan kreatif

Seorang produsen yang baik perlu menjadi inovatif, proaktif, dan kreatif dalam produksinya. Ini penting karena konsumen peduli dengan jenis produk yang mereka beli. Dalam hal kreativitas, ada batasan untuk mengedukasi konsumen. Inovasi berarti meningkatkan kualitas produk sesuai dengan perkembangan

³⁵ Ratih dan Arbanur, *Consumer And Producer Behaviours (Perilaku Konsumen dan Produsen)*, (Al-Ba'i: Journal Of Sharia Economic and Business), 50

³⁶ Heri dan Nuraini, *Perilaku Produsen Berbasis Sumber Daya Manusia Dalam Dunia Industri*, (Jurnal Alwatzikhoebillah, Juli 2023), 291

ilmu dan teknologi, yang membuat konsumen puas. Inovasi harus mengarah pada efisiensi untuk menghasilkan produk yang terjangkau namun bagus. Proaktif berarti bekerja keras dalam semua proses produksi, dan kreativitas berarti menciptakan produk yang terus-menerus lebih baik.

c. Prinsip orientasi dalam membuat produk

Produk harus memenuhi kebutuhan pasar dengan analisis yang tepat dan berdasarkan prinsip kemaslahatan. Seorang produsen yang beretika akan membuat produk yang bermanfaat baik secara individu maupun secara keseluruhan dalam masyarakat. Faktor-faktor seperti norma, budaya, dan aturan yang berlaku juga harus dipertimbangkan. Selama produk tersebut sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku, maka akan menciptakan manfaat bagi semua pihak.

d. Menjaga keramahan lingkungan

Persoalan industri yang ramah lingkungan semakin diperhatikan karena pembukaan lahan untuk kegiatan industri bisa mengganggu ekosistem dan kehidupan manusia. Namun, bukan berarti industri selalu merugikan lingkungan. Masalahnya, seringkali tidak ada inovasi untuk mengelola limbah industri. Seharusnya, industri yang menghasilkan limbah harus memiliki teknologi untuk memprosesnya agar dampak negatifnya bisa

diminimalkan. Hal ini menunjukkan pentingnya memiliki SDM dan teknologi yang tepat.

- e. Memprediksi dan mengantisipasi dampak negative dari kegiatan produksi

Hampir semua kegiatan produksi memiliki dampak, baik positif maupun negatif. Seorang produsen yang cerdas bisa menganalisis konsekuensi masa depan dari kegiatan dan perkembangan usahanya. Bahkan perusahaan jasa juga perlu memetakan dampak positif dan negatifnya untuk merencanakan strategi pengembangan perusahaan dan mengantisipasi dampak negatif yang bisa menimbulkan kerugian besar jika diabaikan. Secara internal, produsen harus mempertimbangkan batas kemampuan tenaga kerja yang digunakan agar tidak terjadi eksploitasi yang berlebihan. Sedangkan dari segi eksternal, dampak buruk harus dipertimbangkan dan diantisipasi sejak awal.

3. *Home Industry*

Secara bahasa *home* adalah rumah, tempat untuk menetap, atau kampung halaman dan *industry* sendiri ialah kerajinan atau produk yang dijual dari usaha yang dilakukan. Lebih ringkasnya *home industry* adalah usaha pribadi yang dilakukan di rumah untuk menghasilkan barang baru. Selain itu dikenal dengan perusahaan yang kecil karena kegiatannya berpusat di rumah atau usaha rumah tangga

karena dikelola oleh keluarga. Serta memiliki tujuan untuk mendapatkan laba sebagai cerminan dari pertumbuhan di hartanya.³⁷

Home industry merupakan salah satu pilihan yang dapat dipilih oleh ibu rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Kegiatan home industry yang bisa dilakukan di rumah, memberikan pilihan bagi ibu rumah tangga untuk melakukan pekerjaan dengan membuat berbagai produk yang menjanjikan. Hanya dengan keterampilan yang dimiliki ibu rumah tangga, dimungkinkan untuk menghasilkan produk yang dapat dijual kepada orang lain, seperti makanan, minuman atau kerajinan tangan.³⁸

4. Pendapatan Keluarga

Pendapatan merupakan kegiatan yang bertujuan memasukkan uang/ harta. Menurut mulyanto sumardi dan Hans Dieter Everes bahwa pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun barang baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri. Dengan dinilai sejumlah uang atas harga yang berlaku pada saat itu.³⁹

Pendapatan keluarga adalah jumlah penghasilan riil dari seluruh anggota rumah tangga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan Bersama maupun perseorangan dalam rumah tangga. Tingkat

³⁷ Achmad Fawaid dan Erwin Fatmala, *Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat*, Vol. 14, No. 1, Januari- Juni Tahun 2020, (Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan 2020), 113.

³⁸ Zulfa, M.Yahya dan Alya, *Dampak Home Industry Terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam di Kota Langsa*, (Jurnal Ilmiah Mahasiswa, 2023),65.

³⁹ Ridwan, *Tingkat Pendapatan Dan Kesejahteraan Masyarakat Menjalin Kerukunan Umat*, (Cv. Azka Pustaka, 2021), 13

pendapatan keluarga merupakan pendapatan atau penghasilan keluarga yang tersusun mulai dari rendah, sedang hingga tinggi. Tingkat pendapatan setiap keluarga berbedabeda terjadinya perbedaan tersebut dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain jenis pekerjaan, jumlah anggota keluarga yang bekerja.



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

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Dimana penelitian kualitatif ini merupakan pendekatan yang bertujuan untuk memahami kondisi kontes dengan mengarahkan pada pendeskripsian secara rinci dan mendalam mengenai kondisi dalam suatu konteks yang alami, hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif, dimana data yang diperoleh berupa dokumentasi, catatan lapangan, ucapan dan tindakan responden yang dideskripsikan sehingga mudah dipahami oleh orang lain dan tidak ada unsur angka.

Pada penelitian ini dimaksud mendeskripsikan tentang bagaimana strategi pengembangan *home industry* bolu klemben dan menganalisis bagaimana upaya yang dilakukan pelaku usaha untuk meningkatkan pendapatan keluarga *home industry* bolu klemben.

B. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian yang menggunakan kualitatif, lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan.⁴⁰ Adapun lokasi penelitian yang akan digunakan sebagai acuan penyusunan skripsi

⁴⁰ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Press 2020), 92

ini, yaitu usaha *home industry* bolu klemben yang ada di Desa Banyuanyar, Kecamatan Kalibaru, Kabupaten Banyuwangi

C. Subjek Penelitian

Subyek penelitian ini orang yang dijadikan sumber data atau informasi oleh peneliti untuk riset yang dilakukannya. Dalam penelitian sosial, subyek penelitian ialah manusia. Subyek peneliti ini menggunakan *purposive*, yaitu pengambilan data dengan pertimbangan tertentu misalnya orang yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan.⁴¹ Dalam penelitian ini, data akan dicari dan dikumpulkan melalui wawancara yang akan dilakukan kepada para pengusaha bolu klemben. Terdapat 6 pengusaha bolu klemben yang akan di wawancara, yaitu;

1. Ibu Isroiyah pemilik usaha (bolu ibu Isro')
2. Ibu Holis pemilik usaha (bolu klemben)
3. Ibu Laili pemilik usaha (klemben Banyuanyar)
4. Ibu Leha pemilik usaha bolu klemben
5. Ibu Lina pemilik usaha bolu klemben
6. Ibu Anang pemilik usaha bolu klemben

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk teknis pengumpulan data peneliti menggunakan tiga Teknik yang sudah sering digunakan dalam penelitian deskriptif, yaitu:

⁴¹ Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, (CV. Syakir Media Press, 2021),137.

1. Observasi

Proses Observasi adalah kegiatan mengamati secara cermat dan seksama terhadap fakta, data yang dibaca menurut domain pengetahuan ekonomi, untuk mencari dan menemukan anasir-anasir makna ekonomi yang terkandung didalamnya; dimana fakta, data itu menjadi penyusun objek peristiwa yang diselidiki.⁴²

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik observasi secara terus terang dan samar. Dengan menggunakan teknik tersebut berarti sumber data mengetahui bahwa peneliti sedang melakukan penelitian tentang aktivitas penelitian. Penggunaan metode observasi ini bertujuan guna mendapatkan data mengenai situasi dan kondisi *home industry* yang ada di desa Banyuanyar.

2. Wawancara

Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan wawancara mendalam sebagai salah satu Teknik utamanya. Wawancara adalah menjadi sumber data dan sumber informasi utama penelitian kualitatif, bahkan boleh dikata wawancara adalah sumber kekuatan utama penelitian kualitatif. Wawancara adalah tanya jawab antara dua pihak yaitu pewawancara dan narasumber untuk memperoleh data, keterangan atau pendapat tentang suatu hal. Dalam sesi wawancara peneliti bebas menanyakan apa saja pertanyaan kepada narasumber yang berhubungan dengan penelitian.

⁴² Sonny Leksono, "metode penelitian kualitatif ekonomi dan bisnis", (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2020), 302.

Peneliti menggunakan jenis wawancara semi struktur dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas. Tujuan dari wawancara jenis ini ialah untuk menemukan masalah secara lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancarai diminta pendapat, ide-ide-nya. Dalam melakukan wawancara, perlu mendengar secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁴³

Adapun rangkaian wawancara yang akan diperoleh oleh peneliti yaitu:

- a) Bagaimana strategi pengembangan *home industry* bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga.
- b) Apa saja upaya untuk meningkatkan pendapatan *home industry* bolu klemben.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan baik, bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁴⁴

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan Menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori,

⁴³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2022), 233

⁴⁴ Sugiyono, 240

menjabarkan ke dalam dalam unit-unit. Melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan agar mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.⁴⁵

Adapun kegiatan analisis data yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan.

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data yang dilakukan menggunakan 3 cara yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi terkait analisis pengembangan *home industry* bolu klemben dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Desa Banyuanyar.

2. Reduksi data

Reduksi data merupakan rangkuman informasi yang paling penting dan relevan dan membuat kategori konten berdasarkan huruf besar, huruf kecil, serta angka. Reduksi data bertujuan untuk memfokuskan data pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Maka dari itu, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data berikutnya dan mencarinya apabila diperlukan.

3. Penyajian data

Langkah selanjutnya ialah penyajian data, karena yang digunakan oleh peneliti menggunakan penelitian kualitatif, maka penyajian data yang

⁴⁵ Sugiyono, 244

bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bentuk bagan, tabel, grafik, dll. Dengan penyajian data tersebut maka data dapat teroganisir, maka tersusun dan terpola, hubungan dan mudah dipahami.

4. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan sebagian dari suatu kegiatan dari konfigurasi yang lengkap. Kesimpulan diharapkan menjadi temuan baru yang belum pernah ada sebelumnya. Dengan demikian, laporan penelitian ini akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberikan gambaran mengenai pemaparan yang telah dirumuskan sebelumnya. Data tersebut dapat berasal dari wawancara, catatan, laporan dan dokumen.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data diartikan sebagai kegiatan peneliti dalam mendapatkan data yang diyakini benar dan dapat dipertanggung jawabkan hasilnya. Peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber sebagai teknik menguji keabsahan data. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai pengumpulan data dan sumber yang telah ada. Peneliti melakukan pengumpulan data triangulasi, maka peneliti mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk

sumber data yang sama secara serempak. Triangulasi sumber berarti, untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.⁴⁶

G. Tahap-tahap Penelitian

Langkah-langkah penelitian harus dijelaskan untuk memberikan gambaran keseluruhan desain, implementasi, pengumpulan data, analisis data dan penulisan laporan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini :

1. Tahap pra lapangan
 - a. Penyusunan rancangan pada penelitian
 - b. Pemilihan penelitian lapangan
 - c. Peninjauan lokasi penelitian
 - d. Pengajuan judul pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Pengajuan judul yang dilakukan peneliti dengan membuat

proposal mini lengkap dengan latar belakang, focus ,tujuan, data pendukung dan data pembanding,

- e. Peninjauan pada kajian Pustaka

Pencarian referensi penelitian terdahul dengan mengkaji teori yang berkaitan dengan focus masalah dan judul pada penelitian.

- f. Pengonsultasian proposal pada dosen pembimbing
- g. Pengurusan surat izin penelitian pada lokasi terkait

⁴⁶ Sugiyono, 241

- h. Menyiapkan pelaksanaan penelitian
2. Tahap analisis data
- a. Memilih lokasi yang akan digunakan penelitian
 - b. Menyusun rancangan penelitian
 - c. Memahami konteks penelitian dan tujuan penelitian
 - d. Mencari sumber data yang sudah ditentukan objek penelitian
 - e. Pengumpulan data.
3. Tahap penyelesaian atau penulisan laporan

Langkah berikutnya setelah data lapangan terkumpul dengan penyusunan laporan, dengan melakukan tahapan:

- a. Mendeskripsikan dengan analisis data yang terkumpul secara keseluruhan dalam bentuk teks.
- b. Penyusunan data
- c. Menarik kesimpulan data-data yang telah terkumpul.

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

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah *Home Industry* Bolu Klemben di Desa Banyuanyar

Menurut hasil wawancara masyarakat setempat *Home industry* bolu klemben di Desa Banyuanyar memiliki sejarah yang tidak pasti, namun diyakini telah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat setempat sejak zaman dahulu. Beberapa penduduk setempat meyakini bahwa tradisi pembuatan bolu klemben telah diwariskan turun-temurun dari generasi ke generasi, alasan lain adanya usaha bolu klemben yaitu praktik ini mungkin bermula sebagai usaha sampingan para petani untuk memanfaatkan waktu luang di antara masa tanam dan panen. Meskipun asal-usulnya tidak jelas, bolu klemben telah menjadi bagian tak terpisahkan dari identitas budaya Desa Banyuanyar, menjadi salah satu produk unggulan yang dikenal luas di wilayah tersebut.⁴⁷

Home industry yang dirilis oleh Ibu Anang pada tahun 2009. Dengan modal yang terbatas, hanya sebesar 500 ribu. Dimulai sebagai usaha kecil oleh seorang individu yang memiliki keahlian dalam pembuatan bolu klemben, usaha ini tumbuh pesat seiring dengan meningkatnya permintaan pasar. Dengan kerja kerasnya Ibu Anang

⁴⁷ Isroiya, *Wawancara pemilik usaha (Bolu Ibu Isro')*, Banyuwangi, 28 April 2024

berhasil mengembangkan produksinya hingga dapat mempekerjakan lima orang karyawan.

Kemudian selanjutnya *home industry* yang didirikan oleh Ibu Holis yang sudah dijalani sejak tahun 2012. Awal berdirinya usaha bolu klemben Ibu Holis dikarenakan tuntutan ekonomi. Dimana saat itu penghasilan keluarganya yang hanya bersumber dari suaminya yang berprofesi sebagai petani. Sehingga Ibu Holis berinisiatif untuk mendirikan *home industry* bolu klemben.

Pada tahun 2013, Ibu Leha memulai usahanya dengan membuat bolu klemben untuk acara hajatan, dan banyak orang tertarik untuk memesannya. Keahlian memasaknya membuat bolu klemben buatannya begitu diminati, dan pesanan-pesanan pun mulai mengalir. Kesuksesan ini memberinya dorongan untuk terus berkembang dan meningkatkan kualitas produknya. Dan Ibu Leha berhasil memepertahankan usahanya sampai saat ini.

Ibu Lina, seorang pedagang yang menjual kebutuhan sehari-hari, menemukan peluang baru dengan membuka usaha rumahan bolu klemben sebagai usaha sampingan. Dengan kepiawaian dan kreativitasnya dalam memasak, bolu klemben buatannya cepat menjadi favorit di lingkungannya. Berkat ketekunan dan dedikasinya, bisnis sampingannya tumbuh pesat, sehingga ia mampu mempekerjakan lima orang karyawan.

Home industry yang didirikan oleh Ibu Laili berawal dari reseller. Yang kemudian mendirikan usaha sendiri pada tahun 2018 kurang lebih

sudah 6 tahun berjalan. Modal awal hanya sekitar 1 jutaan yang di kumpulkan sedikit demi sedikit dari hasil jualan menjadi reseller dan Sekaran sudah memiliki 3 karyawan.

Pada tahun 2013, *home industry* bolu klemben Ibu Isroiya bermula dari ketika suami pemilik usaha meninggal dunia. Dalam situasi sulit tersebut, Ibu Isroiya didorong oleh keinginan untuk memberikan masa depan yang lebih baik bagi keluarganya. Dengan bantuan dari anaknya yang menjadi reseller, pemilik usaha memutuskan untuk memanfaatkan keahliannya dalam pembuatan bolu klemben sebagai sumber penghasilan keluarga.

2. Data Jumlah Pengusaha Bolu Klemben dan Data Jumlah Pendapatan

Table 4.1
Data Pengusaha Bolu Klemben

NO	PEMILIK USAHA	BRAND	KARYAWAN
1	Ibu Isroiya	Bolu Ibu Isro'	Anggota Keluarga
2	Ibu Holis	Bolu Klemben	Anggota Keluarga
3	Ibu Laili	Klemben Banyuanyar	3 orang
4	Ibu Leha	-	Anggota keluarga
5	Ibu Lina		5 orang
6	Ibu Anang		5 orang

Sumber: diolah dari data wawancara, 2024

3. Bahan Baku dan Proses Pembuatan Bolu Klemben

a. Bahan baku pembuatan

- 1) Tepung terigu
- 2) Telur
- 3) Gula

4) Vanilla/ fermipan

5) Soda kue

b. Proses pembuatan

1) Pertama-tama sebelum membuat adonan, bahan baku tepung terigu di sangrai terlebih dahulu dengan 2 lembar daun pandan dengan api kecil sampai terasa ringan

2) kemudian panaskan terlebih dahulu kuali yang berbahan tanah liat di atas tungku.

3) Sambil menunggu kuali panas Mixer telur dan gula sampai mengembang dan lembut, tambahkan vanilla bubuk/ fermipan dan pewarna makanan mixer sampai tercampur rata.

4) Ambil sedikit demi sedikit adonan lalu tambahkan sedikit soda dan tepung yang sudah di sangrai tadi dengan srtategi takaran tepung masing-masing pengusaha, lalu aduk sampai merata.

Tuangkan adonan kedalam cetakan bolu klemben yang sudah diolesi tipis minyak/ margarin, lalu masukkan ke dalam kuali yang sudah di panaskan tadi dan tutup dengan kepkep (penutup kuali dari tanah liat juga) yang sudah di panaskan.

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data merupakan penggalan pemaparan data yang berupa hasil dalam kegiatan penelitian yang sudah dilakukan dan berdasarkan denga fokus permasalahan serta analisa data yang tepat dan sesuai dengan Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu memulai

observasi, wawancara, dan dokumentasi yang bertujuan untuk memperkuat dan menjadi faktor penguatan dalam penelitian ini. Maka, menyesuaikan dengan fokus penelitian di awal, data-data yang telah dikumpulkan dari lokasi lapangan yang menjadi objek penelitian akan disajikan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan *home industry* bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga

Strategi pengembangan yaitu melakukan pengembangan produk, penguasaan pasar, melakukan peningkatan kemampuan teknis dan penguasaan teknologi, menciptakan produk dengan biaya murah sehingga dapat bersaing, melakukan efisiensi biaya dan menerapkan manajemen proses yang professional.⁴⁸

Menurut hasil wawancara oleh ibu Isroiyyah dalam menentukan strategi untuk mengembangkan *home industry* sebagai berikut:⁴⁹ “saya ingin fokus pada peningkatan kualitas produk. Saya akan terus mencoba resep-resep terbaru dan pengembangan untuk menciptakan resep bolu klemben yang unik dan berkualitas”

Ibu isroiyyah ingin memprioritaskan peningkatan kualitas produknya, khususnya dalam hal membuat bolu klemben yang unik dan berkualitas. Beliau bertekad untuk terus eksperimen dengan resep-resep terbaru dan melakukan pengembangan produk secara berkelanjutan.

⁴⁸ Suharman, *Strategi Pengembangan Industry Barang Jadi Karet*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019), 8

⁴⁹ Isroiyya, 2024

Dengan harapan dapat menciptakan bolu klemben yang tidak hanya memikat pelanggan dengan keunikan rasanya, tetapi juga memastikan kualitas yang konsisten dan tinggi.

Kemudian wawancara yang dilakukan dengan ibu Leha beliau mengatakan bahwa “strategi apa ya, seperti ini usaha saya apa adanya, rutin, dengan rajin menjalankan ”

Berdasarkan jawaban ibu Leha dalam melaksanakan *home industry* bolu klemben ibu Leha tidak memiliki strategi, hanya saja dalam melakukan usahanya harus dengan rutin dikerjakan, kerja keras dan apa adanya dalam memproduksi bolu klemben.

Sedangkan menurut hasil wawancara dengan ibu Laili mengungkapkan sebagai berikut⁵⁰ “kalau saya mulai dari masa pandemi covid19 coba jual lewat online mbk, dari wa sampai sekarang alhamdulillah bisa jual lewat shopee, jadi yang pesan bisa dari luar kota”

Dari hasil wawancara dengan Ibu Laili, terungkap bahwa dia mulai menjual produknya secara online melalui WhatsApp selama masa pandemi COVID-19. Namun, sekarang dia telah berkembang dan berhasil menjual melalui platform Shopee, memungkinkannya untuk mencapai pelanggan di luar kota. Ibu Laili telah berhasil beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar dan memanfaatkan platform online untuk memperluas jangkauan bisnisnya.

⁵⁰ Ibu Laili, *Wawancara Pemilik Usaha (Klemben Banyuwangi)*, Banyuwangi 28 April 2024.

Selanjutnya wawancara yang disampaikan oleh ibu Holis beliau mengatakan bahwa⁵¹ “usaha saya ya bagaimana orang bisa tertarik sama produk saya. Jadi kemasan produk saya, saya buat semenarik mungkin dan beda dari yang lain”

Dari wawancara dengan Ibu Holis, terungkap bahwa fokus utama usahanya adalah bagaimana menarik minat pelanggan terhadap produknya. Untuk mencapai ini, dia menekankan pentingnya kemasan produk yang menarik dan berbeda dari yang lain. Ibu Holis sangat peduli dengan daya tarik visual produknya dan percaya bahwa kemasan yang menarik dapat membantu produknya bersaing di pasar dan menarik perhatian pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu pengusaha *home industry* bolu klemben, kita dapat merangkum strategi masing-masing pengusaha dengan menggunakan teori Michael Porter tentang strategi kompetitif:

Ibu Isroiyyah menerapkan strategi diferensiasi dengan fokus pada peningkatan kualitas produknya. Dengan terus mencoba resep-resep terbaru dan melakukan pengembangan produk secara berkelanjutan, dia bertujuan untuk menciptakan bolu klemben yang unik dan berkualitas tinggi. Strategi ini bertujuan untuk membedakan produknya dari pesaing melalui kualitas yang unggul.

⁵¹Ibu Holis, *Wawancara Pemilik Usaha (Bolu Klemben)*, Banyuwangi 28 April 2024.

Ibu Leha tidak secara eksplisit menyebutkan strategi, namun pendekatannya mencerminkan pendekatan cost leadership atau kepemimpinan biaya. Dengan menjalankan usahanya dengan rutin dan konsisten, dia berusaha untuk mengoptimalkan biaya produksi dan menjaga harga jual yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas produk.

Ibu Laili menerapkan strategi inovasi dan pertumbuhan dengan memanfaatkan platform online untuk memperluas jangkauan bisnisnya. Dengan mulai menjual secara online melalui WhatsApp dan berkembang ke platform Shopee, dia berhasil menjangkau pelanggan di luar kota dan beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar.

Ibu Holis menerapkan strategi diferensiasi dengan fokus pada kemasan produk yang menarik. Dengan menciptakan kemasan yang menarik dan berbeda dari yang lain, dia berusaha untuk menarik minat pelanggan dan membedakan produknya dari pesaing di pasar.

Kesimpulannya Secara keseluruhan, para ibu pengusaha tersebut menerapkan berbagai strategi kompetitif sesuai dengan karakteristik dan tujuan bisnis mereka. Ada yang lebih fokus pada peningkatan kualitas produk, sementara yang lain lebih berorientasi pada pengembangan operasional, inovasi, atau diferensiasi produk. Dengan memahami teori Michael Porter tentang strategi kompetitif, kita dapat melihat bagaimana mereka berupaya untuk memperkuat posisi bisnis mereka dalam pasar bolu klemben.

Tentunya strategi tersebut sebagai bentuk upaya untuk meningkatkan pendapatan. Pelaku usaha setelah menjalankan *home industry* bolu klemben tersebut, kebutuhan-kebutuhan materialnya sudah bisa tercukupi dan terpenuhi secara baik. Sebagaimana hal tersebut diungkap oleh ibu Lina bahwa⁵² “ setelah menjalankan usaha *home industry* bolu klemben ini kami tidak pernah merasa kekurangan lagi dan tetap terpenuhi kebutuhan-kebutuhan pokok setiap hari”

Dari pernyataan Ibu Leha, dapat disimpulkan bahwa setelah menjalankan usaha *home industry* bolu klemben, kebutuhan materialnya sudah tercukupi dengan baik. Mereka tidak lagi merasa kekurangan dan dapat memenuhi kebutuhan pokok mereka setiap hari. usaha *home industry* tersebut berhasil memberikan manfaat finansial yang stabil bagi Ibu Leha dan keluarganya, sehingga mereka dapat hidup dengan lebih nyaman dan sejahtera.

Setelah menjalankan *home industry* tersebut pelaku usaha bolu klemben sudah cukup merasakan kesejahteraan. Itu dilihat dari beberapa pencapaian yang didapatkan selama menjalankan usaha bolu klemben tersebut. Berbeda sebelum menjalankan usaha bolu klemben tersebut masyarakat bahkan sangat sulit untuk memenuhi kebutuhan hidupnya itu dilihat dari pendapatan masyarakat yang tidak memadai. Sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu Anang.⁵³ “sebelum memulai

⁵² Ibu Lina, *Wawancara Pemilik Usaha Bolu Klemben*, Banyuwangi, 29 April 2024.

⁵³ Ibu Anang, *Wawancara Pemilik Usaha Bolu Klemben*, Banyuwangi, 29 April 2024.

usaha bolu klemben ini pendapatan hanya berkisar duaratus ribu sampai lima ratus ribu”

Dari ungkapan Ibu Anang, terlihat bahwa sebelum memulai usaha bolu klemben, pendapatan berkisar antara dua ratus ribu hingga lima ratus ribu. Namun, setelah memulai usaha tersebut, pelaku usaha bolu klemben telah merasakan kesejahteraan yang cukup signifikan. Ini terlihat dari beberapa pencapaian yang didapatkan selama menjalankan usaha tersebut. Kesimpulannya, usaha bolu klemben telah memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat lokal. Hal tersebut juga dikatakan ibu isroiya:⁵⁴

Saya dulu pendapatannya sekitar 500.000 hasil tani suami saya, spada tahun 2013 suami saya meninggal, disitulah saya putar otak buat menambah pendapatan saya, karena saya kurang paham masalah pertanian. Jadi saya usaha bolu klemben ini dan alhamdulillah sekarang pendapatan saya sekitar 20 jutaan perbulan.

Ibu Isroiya, yang awalnya mengandalkan pendapatan sebesar Rp. 500.000 dari hasil tani suaminya, menggambarkan sebuah perubahan hidup yang luar biasa setelah kehilangan suaminya pada tahun 2013. Dengan tekad dan keberanian, dia memutuskan untuk memulai usaha bolu klemben sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatannya dan kini pendapatannya sekitar Rp. 20 juta per bulan.

Menurut hasil wawancara ibu Leha yaitu:

Pendapatan saya perbulan ga nentu mbak, ya sekitar 300 san dari hasil jual jajanan anak-anak. Buat tambahan jadi saya usaha bolu klemben ini, ya luamyam sekarang pendapatan saya sekitar

⁵⁴ Isroiya, 2024

10 juta perbulan. Itu pendapatan kotornya mbak, kalau bersihnya sekitar 3 jutaan

Awalnya, pendapatannya berasal dari hasil jualan jajanan anak-anak, dengan pendapatan bulanan sekitar Rp. 300 ribu yang tidak menentu. Namun, dengan keputusan untuk memulai usaha bolu klemben sebagai tambahan penghasilan, Ibu Leha berhasil meningkatkan pendapatannya secara signifikan. Sekarang, pendapatannya telah mencapai sekitar Rp. 10 juta per bulan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa ibu pengusaha *home industry* bolu klemben, kita dapat melihat perubahan signifikan dalam pendapatan keluarga setelah mereka menjalankan usaha tersebut. Hal ini dapat disimpulkan dengan menggunakan teori pendapatan keluarga.

Sebelum memulai usaha bolu klemben, beberapa ibu pengusaha menghadapi keterbatasan pendapatan. Seperti, Ibu Anang menyebutkan bahwa pendapatannya berkisar antara Rp. 200.000 hingga Rp. 500.000 per bulan. Begitu juga dengan Ibu Leha yang pendapatannya sekitar Rp. 300.000 per bulan dari hasil jualan jajanan anak-anak.

Setelah memulai usaha bolu klemben, terjadi peningkatan yang signifikan dalam pendapatan keluarga. Misalnya, Ibu Isroiyah yang awalnya mengandalkan pendapatan suaminya sekitar Rp. 500.000 per bulan, kini berhasil menghasilkan sekitar Rp. 20 juta per bulan dari usaha bolu klembennya. Begitu juga dengan Ibu Leha yang

pendapatannya meningkat menjadi sekitar Rp. 10 juta per bulan setelah menjalankan usaha bolu klemben.

Dengan adanya peningkatan pendapatan, keluarga-keluarga ini dapat memenuhi kebutuhan pokok mereka dengan lebih baik dan hidup dengan lebih nyaman. Ibu Leha bahkan menyatakan bahwa mereka tidak lagi merasa kekurangan dan dapat memenuhi kebutuhan pokok setiap hari.

Dengan demikian, usaha bolu klemben memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga. Hal ini sesuai dengan teori pendapatan keluarga yang menyatakan bahwa adanya peningkatan pendapatan dapat membawa dampak positif terhadap kesejahteraan keluarga secara keseluruhan.

Hasil wawancara pendapatan sebelum memulai usaha dan sesudah memulai usaha tersebut diperjelas dengan tabel berikut:

Tabel 4.2
Data Jumlah Pendapatan

Nama pengusaha <i>home industry</i> bolu klemben	Penghasilan dari pekerjaan sebelumnya	Pendapatan sesudah memulai usaha bolu klemben
Ibu Isroiya	500.000	20.000.000
Ibu Holis	800.000	15.500.000
Ibu Laili	1.000.000	25.000.000
Ibu Leha	300.000	10.000.000
Ibu Lina	1.300.000	30.000.000
Ibu Anang	500.000	37.000.000

Sumber: diolah dari data wawancara, 2024

Data-data yang sudah dikemukakan di atas terkait dengan data pendapatan masyarakat pelaku *home industry* bolu klemben di desa Banyuanyar merupakan pendapatan bruto yang belum dikurangi dengan modal dan biaya operasional daripada *home industry* tersebut. Dalam hasil penelitian yang didapat oleh peneliti, maka peneliti akan menggambarkan beberapa sampel tentang deskripsi omset tersebut sebagai berikut;

Ibu Isroiya adalah salah satu pelaku *home industry* bolu klemben di desa Banyuanyar, dengan omset atau pendapatan Rp. 20.000.000 per-bulan. Jika dideskripsikan menjadi; sekali produksi 6 kg dengan biaya 450.000 per-hari, selama sebulan biaya bahan baku bolu klemben kisaran 13.000.000, dikarenakan karyawan anggota rumah itu sendiri jadi, tidak ada biaya operasional untuk karyawan, maka jika di akumulasikan pendapatan perbulan ibu Isroiya berkisar di angka Rp. 7.000.000.⁵⁵

Ibu Holis merupakan pelaku dari *home industry* bolu klemben di desa Banyuanyar yang memiliki penghasilan dari usahanya tersebut adalah Rp. 15.500.000 dengan akumulasi sebagai berikut; Ibu Holis dalam satu kali produksi menghabiskan bahan baku sebesar 5 kg sehingga total pengeluaran untuk bahan baku mencapai Rp. 375.000 per- hari, untuk satu bulan pengeluaran bahan baku mencapai Rp.

⁵⁵ Isroiya, 2024.

11.250.000. sehingga penghasilan bersih Ibu Holis setelah dikurangi dengan modal operasional tersebut adalah Rp. 4.250.000.⁵⁶

Ibu Laili yaitu salah satu pelaku *home industry* bolu klemben di desa Banyuanyar, dengan pendapatan per-bulan Rp. 25.000.000. jika dihitung pendapatan bersihnya maka, akan ditemukan uraian seperti ini, bahan baku sekali produksi adalah 8 sampai 9 kg perhari, dengan jumlah harga 18.000.000 per-bulan, biaya karyawan 3 orang Rp.3.000.000 per-bulan, jika dikurangi ditemukan pendapatan Ibu Laili perbulan bersihnya adalah Rp. 4.000.000⁵⁷

Selanjutnya, Ibu Leha sebagai pelaku *home industry* bolu klemben dengan pendapatan bruto Rp.10.000.000. dengan modal bahan baku 6.750.000 per-bulan, Ibu Leha memproduksi bolu klemben hanya 3 kg perhari, dikarenakan ibu Leha tidak mempekerjakan karyawan hanya dibantu oleh keluarga maka, pendapatan bersih ibu Leha adalah Rp.3.250.000.⁵⁸

Ibu Lina yaitu salah satu pelaku *home industry* bolu klemben di desa Rp.30.000.000. jika di deskripsikan menjadi; bahan baku mencapai 10kg perhari dengan total biaya pengeluaran bahan baku 22.000.000 per-bulan, biaya pengeluaran untuk 5 orang karyawan Rp.5.000.000 per-bulan, maka jika di akumulasikan pendapatan Ibu Lina per-bulan bersihnya adalah Rp. 3.000.000.⁵⁹

⁵⁶ Ibu Holis, 2024.

⁵⁷ Ibu Laili, 2024.

⁵⁸ Ibu Leha, 2024.

⁵⁹ Ibu Lina, 2024.

Ibu Anang, merupakan pelaku *home industry* bolu klemben di desa Banyuwangi, dengan pendapatan bruto per-bulan Rp.37.000.000. jika dihitung pendapatan bersihnya maka, akan ditemukan uraian seperti ini, ibu Anang memproduksi 12 kg perhari dengan biaya bahan baku mencapai Rp.27.000.000 per-bulan, ditambah biaya karyawan lima orang Rp.5.000.000 per-bulan maka, jika pendapatan bruto dikurangi dengan biaya oprsional ditemukan pendapatan Ibu Anang per-bulan bersihnya adalah Rp.5.000.000.

Pendapatan keluarga tidak hanya dirasakan oleh para pelaku usaha bolu klemben tapi juga dirasakan oleh karyawan yang bekerja di *home industry* bolu klemben. Seperti yang dikatakan oleh ibu Nanik karyawan ibu Laili⁶⁰ “Alhamdulillah saya bisa kerja disini, satu juta perbulan lumayan buat tambahan bulanan saya”

Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang dihasilkan dari usaha bolu klemben tidak hanya dinikmati oleh para pelaku usaha atau pemiliknya saja, tetapi juga dirasakan oleh karyawan yang bekerja di *home industry* tersebut. Meskipun penghasilannya mungkin tidak sebesar yang didapatkan oleh pemilik usaha, bagi para karyawan seperti ibu Nanik, pendapatan tambahan sebesar satu juta per bulan dianggap cukup lumayan.

⁶⁰ Ibu Nanik, Wawancara Karyawan Ibu Laili, Banyuwangi, 28 April 2024.

Selanjutnya hasil wawancara bersama ibu Amel karyawan ibu Lina⁶¹:

Awalnya saya gak boleh kerja sama suami saya. Terus saya sering kesini kadang bantu ibu Lina yang smpek kualahan. Terus ibu Lina minta saya jadi karyawannya, ya udah saya mau. Kerjanya juga gak berat-berat baged lumayan buat jajan anak saya.

Dari wawancara dengan ibu Amel, dapat disimpulkan bahwa dia awalnya tidak diizinkan untuk bekerja bersama suaminya. Namun, karena sering membantu ibu Lina di *home industry* bolu klemben dan melihat bahwa ibu Lina membutuhkan bantuan, akhirnya ibu Lina menawarkan kepada ibu Amel untuk menjadi karyawannya. Ibu Amel menerima tawaran tersebut karena pekerjaannya di *home industry* tidak terlalu berat dan cukup menghasilkan, sehingga bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan jajan anaknya. Kesimpulannya, *home industry* bolu klemben tidak hanya memberikan kesempatan kerja bagi orang-orang di sekitarnya, tetapi juga memberikan fleksibilitas dan manfaat ekonomi bagi individu seperti ibu Amel yang awalnya tidak diizinkan untuk bekerja oleh suaminya.

Kemudian wawancara yang dilakukan dengan ibu Muna sebagai karyawan ibu Anang⁶² “Saya sudah tua, bingung mau kerja apa buat nambah penghasilan. Untung ada usaha ini saya minta kerja di sini dan langsung di terima sama ibu Anang. Bersyukur saya mbk bayarannya juga lumayan buat saya.”

⁶¹ Ibu Amel, *Wawancara Karyawan Ibu Lina*, Banyuwangi, 29 April 2024.

⁶² Ibu Muna, *Wawancara Karyawan Ibu Anang*, Banyuwangi, 29 April 2024.

Dari wawancara dengan ibu Muna, dapat disimpulkan bahwa usaha bolu klemben memberikan peluang kerja kepada individu yang mungkin kesulitan mencari pekerjaan tambahan, seperti ibu Muna yang sudah tua dan bingung mencari pekerjaan apa untuk menambah penghasilan. Ibu Muna bersyukur karena ada kesempatan untuk bekerja di *home industry* tersebut dan langsung diterima oleh ibu Anang. Meskipun usianya sudah tua, ibu Muna masih dapat bekerja di usaha tersebut dan merasa puas dengan bayarannya yang dianggap lumayan bagi dirinya. Kesimpulannya, usaha bolu klemben memberikan manfaat ekonomi dan kesempatan kerja kepada berbagai kalangan, termasuk mereka yang mungkin menghadapi kesulitan dalam mencari pekerjaan tambahan.

Dari hasil wawancara dengan tiga karyawan berbeda di industri bolu klemben, dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut memberikan dampak ekonomi yang signifikan bagi para pekerjanya. Meskipun memiliki latar belakang dan situasi yang berbeda-beda, para karyawan tersebut merasa bersyukur atas kesempatan kerja yang diberikan oleh pemilik usaha bolu klemben. Mereka menganggap pendapatan tambahan yang diperoleh dari pekerjaan tersebut sebagai hal yang lumayan dan membantu memenuhi kebutuhan mereka atau keluarga mereka. Dengan demikian, usaha bolu klemben tidak hanya memberikan manfaat bagi para pelaku usaha atau pemiliknya, tetapi

juga bagi para karyawan yang bekerja di dalamnya dengan menyediakan peluang kerja dan pendapatan tambahan yang signifikan.

2. Upaya untuk meningkatkan pendapatan *home industry* bolu klemben

Dalam mengelola sebuah *home industry*, kendala sering kali terjadi. Mulai dari tantangan dalam pemasaran, keterbatasan modal awal, hingga persaingan antar pelaku usaha yang juga memproduksi bolu klemben. Sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu Leha.⁶³ “kendala dari usaha saya terkadang masalah dengan modal karena, tanpa modal yang cukup saya tidak bisa memulai bahkan mengembangkan usaha.”

Dari ungkapan Ibu Leha, terlihat bahwa dalam mengelola *home industry* bolu klemben, kendala sering kali muncul, terutama terkait dengan keterbatasan modal awal. Baginya, modal yang cukup penting untuk memulai dan mengembangkan usaha. Tanpa modal yang memadai, sulit untuk menjalankan usaha dengan efektif, bahkan sulit untuk bersaing dengan pelaku usaha lainnya yang juga memproduksi bolu klemben. Kesimpulannya, modal menjadi salah satu kendala utama yang dihadapi oleh Ibu Leha dalam mengelola *home industry*-nya.

⁶³ Ibu Leha, 2024.

Kemudian dilanjutkan dengan wawancara yang dilakukan dengan ibu Lina beliau mengatakan bahwa⁶⁴ “Kendala yang sering terjadi pada saat pembayaran ngambil barang tapi tidak cepat bayar, sehingga terkendala pada modal selanjutnya”

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan ibu Lina kendala yang dihadapi adalah pemasaran dimana sistem pemasaran yang digunakan adalah memakai jasa sales atau pesanan. Dan sistem pemasran tersebut sering terjadi penundaan dalam pembayaran sehingga juga terkendala untuk modal selanjutnya. Sedangkan menurut hasil wawancara Bersama ibu holis yaitu⁶⁵“Penghambat usaha saya minimnya penyaluran produk yang menyalurkan produk hanya kedua anak saya.”

Dari wawancara dengan Ibu Holis, terungkap bahwa salah satu hambatan dalam usahanya adalah kurangnya distributor yang membantu dalam mengantarkan pesanan pelanggan. Keterbatasan ini mengakibatkan Ibu Holis kesulitan dalam memenuhi pesanan pelanggannya, yang berpotensi berdampak pada pendapatannya. Dengan hanya kedua anaknya sebagai penyalur produk, distribusi menjadi terbatas, membatasi kemampuan usahanya untuk mencapai lebih banyak pelanggan. Jadi kurangnya jaringan distribusi adalah

⁶⁴ Ibu Lina, 2024.

⁶⁵ Ibu Holis, 2024.

kendala utama yang dihadapi oleh Ibu Holis dalam mengembangkan usaha bolu klembennya.

Selain kendala diatas, hambatan selanjutnya yang di temukan oleh peneliti adalah manajemen. Para pelaku *home industry* bolu klemben di Desa Banyuanyar juga memiliki hambatan dalam hal manajemen ekonomi (pengeluaran dan pendapatan). Mereka belum bisa mengelola dengan baik antara pengeluaran dan pendapatan sehingga arus kas masuk dan keluar jadi tidak stabil. Dan hal itu menyebabkan pendaptan yang dihasilkan tidak bisa digunakan untuk kemajuan usaha. Hal tersebut di keluhkan oleh ibu Isroiya salah satu pemilik *home industry* bolu klemben di Desa Banyuanyar.⁶⁶ “Dari hasil penjualan bolu klemben tersebut uangnya saya buat belanja kebutuhan bahan-bahan usaha dan menggunakannya untuk membeli kebutuhan-kebutuhan lainnya”

Dari ungkapan Ibu Isroiya, terungkap bahwa para pelaku *home industry* bolu klemben di Desa Banyuanyar menghadapi hambatan dalam manajemen ekonomi, khususnya terkait pengeluaran dan pendapatan. Mereka belum mampu mengelola dengan baik arus kas masuk dan keluar, sehingga keuangan usaha menjadi tidak stabil. Penghasilan dari penjualan bolu klemben digunakan untuk membeli kebutuhan bahan-bahan usaha serta kebutuhan lainnya, namun pengelolaannya belum efisien sehingga tidak mendukung kemajuan

⁶⁶ Isroiya, 2024.

usaha secara optimal. Jadi manajemen ekonomi yang belum terkelola dengan baik menjadi hambatan bagi para pemilik *home industry* bolu klemben dalam meningkatkan kemajuan dan stabilitas usaha mereka.

Hambatan lain yang dialami oleh pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar yaitu persaingan usaha yang semakin ketat, sehingga mendesak para pengusaha bersaing dengan pengusaha lainnya, hal ini jika tidak diantisipasi maka pengusaha yang kalah bersaing akan mengalami gagal peroduk.⁶⁷ Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Laili menyatakan bahwa⁶⁸ “Yang jadi kendala adalah banyak pesaingnya, apalagi saya jual dipasar. Tapi saya berusaha membuat produk saya lebih unggul dari yang lain”

Dari wawancara dengan Ibu Laili, terungkap bahwa salah satu hambatan yang dihadapi dalam usahanya adalah persaingan usaha yang semakin ketat, terutama karena banyaknya pesaing di pasar. Namun, sebagai respons terhadap tantangan ini, Ibu Laili berusaha untuk membuat produknya lebih unggul dari yang lain. Kesimpulannya, persaingan yang ketat memaksa para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar untuk bersaing secara aktif, dan strategi yang dilakukan oleh Ibu Laili adalah berfokus pada peningkatan kualitas produknya agar tetap bersaing di pasar.

⁶⁷ Acmad Fawaid dan Erwin Fatmala, *Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat*, Vol. 14, No. 1, Januari-Juni Tahun 2020, (Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan 2020), 113

⁶⁸ Ibu Laili,.

para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar menghadapi sejumlah kendala yang beragam, mulai dari keterbatasan modal, masalah pembayaran dari pembeli, minimnya distribusi, manajemen ekonomi yang kurang efisien, hingga persaingan usaha yang semakin ketat. Dalam menghadapi kendala-kendala tersebut, mereka perlu memiliki strategi dan upaya yang tepat untuk mengatasi dan memperbaiki kondisi usaha mereka.

Peningkatan pendapatan melalui inovasi produk merupakan strategi kunci bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Dengan terus mengembangkan produk baru atau meningkatkan fitur produk yang sudah ada, perusahaan dapat menarik minat konsumen baru dan mempertahankan pelanggan lama. Melalui upaya ini, perusahaan dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen dan memperluas pangsa pasar mereka, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada pendapatan perusahaan. Sebagaimana hasil wawancara oleh ibu Isroiya upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan yaitu⁶⁹ “Usaha saya supaya laris saya tambahkan varian rasa, rasa aren, rasa keju dan rasa pandan”.

Dari wawancara dengan Ibu Isroiya, terungkap bahwa salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan adalah dengan menambah varian rasa produk. Dengan menambah varian rasa seperti rasa aren, rasa keju, dan rasa pandan, Ibu Isroiya berharap

⁶⁹ Isroiya, 2024.

dapat menarik minat konsumen baru serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Melalui inovasi ini, dia berusaha menciptakan nilai tambah bagi konsumen dan memperluas pangsa pasar produknya. Kesimpulannya, upaya meningkatkan pendapatan melalui inovasi produk menjadi strategi kunci bagi Ibu Isroiayah dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat di industri bolu klemben. Sedangkan menurut hasil wawancara bersama ibu Holis upaya yang dilakukan yaitu⁷⁰ “Kalo saya berusaha gimana caranya produk saya menarik perhatian orang. Jadi, pengemasannya saya beda dari yang lain.”

Dari hasil wawancara dengan Ibu Holis, terungkap bahwa upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan adalah dengan membuat produknya menarik perhatian konsumen. Salah satu strategi yang digunakan adalah dengan membuat kemasan produk yang berbeda dari yang lain. Dengan demikian, Ibu Holis berharap dapat menciptakan daya tarik visual yang kuat sehingga produknya dapat menonjol di pasar dan menarik minat pelanggan. Kesimpulannya, Ibu Holis fokus pada strategi pemasaran yang berfokus pada kemasan produk yang unik untuk meningkatkan daya tarik dan pendapatan usahanya.

Untuk dapat berkompetisi dengan perusahaan yang lain, di perlukan inovasi produk yang dihasilkan. Produk memiliki keunikan tersendiri yang tidak di punyai produk lain. Dalam hal ini menemukan

⁷⁰ Ibu Holis, 2024.

cara khusus dalam berbisnis yaitu dengan menyediakan produk atau jasa dengan inovasi terbaru.⁷¹ Seperti hasil wawancara yang disampaikan oleh ibu Leha.⁷²

Biar beda dari yang lain bentuknya saya buat unik, seperti bentuk bunga, bentuk kerang dan ada yang bentuk ikan ukurannya lebih besar biasanya saya buat kalau ada orang pesan buat lamaran atau acara hajatan lainnya. Tapi saya tetap menyediakan yang bentuknya biasa

Dari hasil wawancara dengan Ibu Leha, terungkap bahwa untuk bersaing dengan perusahaan lain, inovasi produk menjadi kunci penting. Ibu Leha menekankan pentingnya menciptakan produk yang memiliki keunikan tersendiri, yang tidak dimiliki oleh produk lain di pasaran. Salah satu cara yang digunakan adalah dengan menyediakan produk dengan inovasi terbaru, seperti bentuk-bentuk unik seperti bunga, kerang, atau bahkan bentuk ikan yang ukurannya lebih besar, yang kadang digunakan untuk keperluan lamaran. Melalui inovasi ini, Ibu Leha berusaha menciptakan nilai tambah bagi produknya dan menarik minat konsumen. Kesimpulannya, Ibu Leha menggunakan inovasi produk dengan memberikan bentuk-bentuk yang unik sebagai strategi khusus dalam berbisnis untuk meningkatkan daya saing dan menarik perhatian pelanggan.

Penggunaan brand juga membantu mengenali produk dengan mudah di tengah banyaknya pilihan di pasaran. Misalnya, jika bolu klemben di kenal dengan merek tertentu yang memiliki kemasan khas

⁷¹ Michael E Porter, Agus Salim, 70

⁷² Ibu Leha, 2024.

atau logo yang mudah dikenali, konsumen akan cenderung lebih tertarik untuk memilih produk tersebut. Seperti yang disampaikan oleh ibu Lail beliau mengatakan bahwa⁷³ “Produk ini saya beri logo/brand Biar orang mudah mengenali produk saya”

Dari pernyataan Ibu Lail, terungkap bahwa penggunaan brand atau merek sangat membantu dalam mengenali produk dengan mudah di tengah banyaknya pilihan di pasaran. Dengan memberikan logo atau brand yang khas pada produknya, Ibu Lail bertujuan agar produknya mudah dikenali oleh konsumen. Hal ini dapat meningkatkan daya tarik produknya dan membuat konsumen cenderung memilih produknya dibandingkan dengan produk sejenis yang tidak memiliki identitas merek yang jelas. Kesimpulannya, penggunaan brand atau merek merupakan strategi penting dalam membedakan produk dan memperkuat identitas di pasaran, serta dapat membantu meningkatkan minat konsumen terhadap produk tersebut. Dengan demikian, brand memiliki dampak yang penting juga dalam membentuk persepsi konsumen terhadap produk bolu klemben dan dapat mempengaruhi keputusan pembelian serta kesuksesan produk di pasar.

Selanjutnya wawancara yang dilakukan dengan ibu Lina beliau mengatakan bahwa⁷⁴ “Kalo saya harus berani menanggung resiko, soalnya sistem saya kan ambil produk, baru bayar.”

⁷³ Ibu Laili, 2024.

⁷⁴ Ibu Lina, 2024.

Dari pernyataan ibu Lina, dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usaha bolu klemben, dia harus siap menanggung risiko. Hal ini disebabkan oleh sistem pembayaran yang dia terapkan, yaitu dia mengambil produk terlebih dahulu sebelum pembeli membayar. Dengan kata lain, dia berhadapan dengan risiko bahwa pembeli mungkin tidak membayar atau bahwa produk yang sudah diambil tidak terjual dengan baik. Kesimpulannya, ibu Lina menyadari bahwa sebagai pengusaha, dia harus memiliki keberanian dan kesiapan untuk menghadapi risiko-risiko yang terkait dengan operasional dan keuangan usahanya.

Para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar menghadapi sejumlah kendala dalam mengelola *home industry* mereka, namun mereka berhasil mengatasi tantangan tersebut melalui implementasi berbagai strategi dan upaya. Mereka fokus pada inovasi produk dengan menambah varian rasa atau menciptakan kemasan yang unik, seperti yang dilakukan oleh ibu Isroiyah dan ibu Holis. Selain itu, mereka menunjukkan kreativitas dalam penawaran produk dengan menciptakan bentuk yang unik, seperti yang dilakukan oleh ibu Leha. Penggunaan brand atau merek juga menjadi strategi penting dalam membedakan produk dan memperkuat identitas di pasaran. Selain itu, para pelaku usaha juga menyadari pentingnya kesiapan untuk menanggung risiko dalam menjalankan usaha, seperti yang diungkapkan oleh ibu Lina terkait sistem pembayaran yang diterapkan

dalam usahanya. Dengan strategi-strategi ini, mereka berhasil meningkatkan kinerja dan pendapatan usaha mereka.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi dilokasi penelitian. Maka terdapat pembahasan temuan yang dikaitkan dengan teori-teori relevan yang digunakan dengan kegiatan yang dilakukan. Dengan demikian bahasan temuan akan disesuaikan dengan pokok apa yang menjadi pembahasan.

1. Strategi pengembangan *home industry* bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha *home industry* bolu klemben, terdapat beberapa strategi yang mereka terapkan sesuai dengan teori Michael E. Porter tentang strategi bisnis yaitu:⁷⁵

Pertama Strategi Diferensiasi: Salah satu pelaku usaha, Ibu Holis, menggunakan strategi diferensiasi melalui kemasan produk yang menarik. Menurut Porter, strategi diferensiasi mengarah pada menciptakan nilai tambah yang unik dalam produk atau layanan sehingga produk tersebut dianggap istimewa oleh konsumen. Dengan membedakan melalui kemasan, Ibu Holis berupaya menarik perhatian konsumen dan membedakan produknya dari kompetitor.

⁷⁵ Michael E Porter, Agus Maulana, 70

Kedua Strategi Inovasi: Ibu Isroiyyah fokus pada peningkatan kualitas produk dengan mencoba resep-resep baru dan pengembangan untuk menciptakan bolu klemben yang unik dan berkualitas. Ini mencerminkan strategi inovasi, yang merupakan salah satu dari empat strategi tumbuh menurut Porter. Strategi inovasi menekankan pentingnya menciptakan produk atau layanan yang baru atau ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berkembang.

Ketiga Penggunaan Teknologi: Ibu Laili memanfaatkan teknologi dengan menjual produknya secara online melalui platform seperti WhatsApp dan Shopee. Penerapan teknologi ini merupakan bagian dari strategi tumbuh melalui ekspansi pasar, yang menggunakan teknologi untuk mencapai pelanggan di luar kota atau bahkan di luar negeri.

Keempat Strategi Kerjasama: Meskipun tidak secara eksplisit disebutkan dalam contoh wawancara, strategi kerjasama atau aliansi bisa menjadi relevan dalam konteks usaha seperti ini, misalnya dalam hal kolaborasi dengan distributor atau pemasok bahan baku untuk memperluas jangkauan atau memperbaiki rantai pasokan.

Dengan menerapkan berbagai strategi ini, para pelaku usaha bolu klemben berusaha untuk meningkatkan daya saing, menghadapi tantangan pasar, dan memperluas pangsa pasar mereka. Ini sejalan dengan prinsip-prinsip strategi yang dianjurkan oleh Porter untuk mencapai keunggulan kompetitif dalam bisnis.

Dampak Terhadap Kesejahteraan Masyarakat: Adanya *home industry* bolu klemben telah memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat, terutama dalam meningkatkan pendapatan. Sebelum memulai usaha ini, masyarakat mungkin kesulitan memenuhi kebutuhan hidup mereka, tetapi setelah menjalankan usaha ini, pendapatan mereka meningkat secara signifikan.

Dengan demikian, *home industry* bolu klemben tidak hanya memberikan manfaat ekonomi bagi para pelakunya, tetapi juga memiliki dampak yang signifikan terhadap kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan dengan meningkatkan pendapatan dan kemampuan mereka untuk memenuhi kebutuhan hidup. Hal tersebut terlihat dari beberapa indikator kesejahteraan yang sudah terealisasi dalam masyarakat.

Peran *home industry* bolu klemben di Desa Banyuanyar juga menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat lain disekitarnya. Usaha rumahan tersebut hadir untuk memberikan sumbangan pendapatan bagi masyarakat yang lain sehingga, dengan begitu masyarakat juga mampu untuk mengembangkan diri dan memenuhi kebutuhan hidupnya.

Home industry mampu meningkatkan pendapatan keluarga. Hal tersebut dibuktikan dari beberapa hasil wawancara peneliti dengan beberapa informasi yang tersedia. Ini menunjukkan bahwa kesejahteraan masyarakat disana sudah semakin meningkat dari segi

ekonomi, dengan demikian masyarakat bisa lebih mampu untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidupnya

2. Upaya untuk meningkatkan pendapatan *home industry* bolu klemben

Para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar menghadapi sejumlah kendala yang beragam, mulai dari keterbatasan modal, masalah pembayaran dari pembeli, minimnya distribusi, manajemen ekonomi yang kurang efisien, hingga persaingan usaha yang semakin ketat. Dalam menghadapi kendala-kendala tersebut, mereka perlu memiliki strategi dan upaya yang tepat untuk mengatasi dan memperbaiki kondisi usaha mereka.

Peningkatan pendapatan melalui inovasi produk menjadi strategi kunci bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Dengan terus mengembangkan produk baru atau meningkatkan fitur produk yang sudah ada, perusahaan dapat menarik minat konsumen baru dan mempertahankan pelanggan lama. Melalui upaya ini, perusahaan dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen dan memperluas pangsa pasar mereka, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada pendapatan perusahaan. Para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar telah menerapkan strategi ini dengan menambah varian rasa produk dan menciptakan kemasan yang menarik perhatian konsumen.

Selain itu, penggunaan brand atau merek juga menjadi strategi penting dalam membedakan produk dan memperkuat identitas di pasaran. Penggunaan brand yang khas membantu konsumen mengenali produk dengan mudah di tengah banyaknya pilihan di pasaran. Dengan demikian, brand memiliki dampak yang penting dalam membentuk persepsi konsumen terhadap produk bolu klemben dan dapat mempengaruhi keputusan pembelian serta kesuksesan produk di pasar.

Selanjutnya, para pelaku usaha juga menyadari pentingnya kesiapan untuk menanggung risiko dalam menjalankan usaha. Mereka harus memiliki keberanian dan kesiapan untuk menghadapi risiko-risiko yang terkait dengan operasional dan keuangan usahanya, seperti yang diungkapkan oleh ibu Lina terkait sistem pembayaran yang diterapkan dalam usahanya.

Dengan strategi-strategi inovatif dan kesadaran akan pentingnya mengelola risiko, para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar berhasil mengatasi kendala-kendala yang mereka hadapi dan meningkatkan kinerja serta pendapatan usaha mereka.

Dalam hal tersebut, para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar telah menghadapi sejumlah tantangan dengan menerapkan strategi-strategi yang sesuai dengan prinsip-prinsip perilaku produsen. Berikut adalah kaitan strategi mereka dengan prinsip-prinsip tersebut:⁷⁶

⁷⁶ Heri dan Nuraini, 291

Pertama Prinsip Efisiensi: Para pelaku usaha ini menyadari pentingnya efisiensi dalam manajemen ekonomi mereka yang kurang efisien. Dengan meningkatkan efisiensi ini, mereka dapat mengelola sumber daya mereka dengan lebih baik, termasuk pengelolaan modal dan biaya produksi, sehingga dapat menghadapi tantangan keterbatasan modal dan meningkatkan profitabilitas.

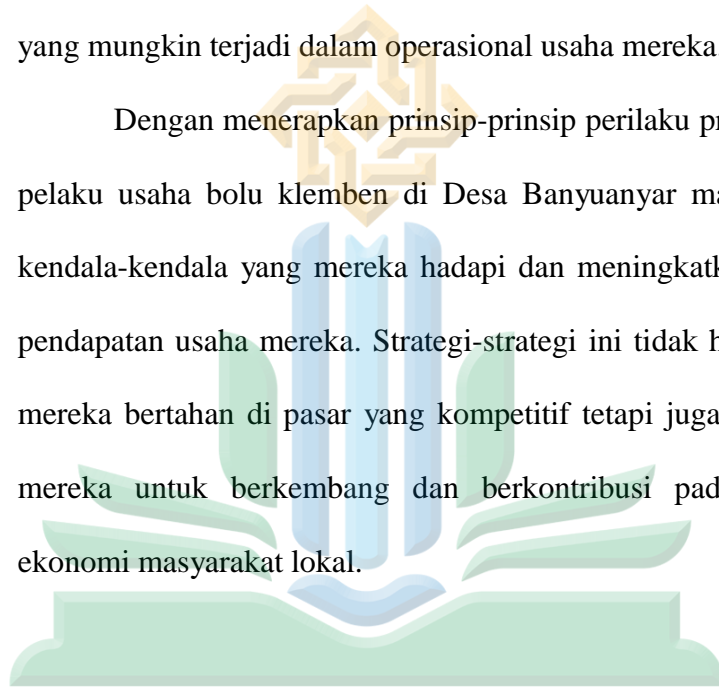
Kedua Prinsip Inovatif, Proaktif, dan Kreatif: Strategi utama yang mereka terapkan adalah meningkatkan pendapatan melalui inovasi produk. Dengan terus mengembangkan varian rasa dan menciptakan kemasan menarik, mereka menunjukkan prinsip inovasi, proaktif, dan kreatif. Mereka tidak hanya menyesuaikan diri dengan persaingan yang semakin ketat, tetapi juga menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen.

Ketiga Prinsip Orientasi dalam Membuat Produk: Penggunaan brand atau merek yang khas merupakan implementasi dari prinsip ini. Dengan membangun identitas yang kuat melalui brand, mereka tidak hanya membedakan produk tetapi juga memperkuat persepsi konsumen terhadap kualitas dan nilai dari bolu klemben mereka.

Keempat Prinsip Menjaga Keramahan Lingkungan: Meskipun tidak secara langsung disebutkan dalam wawancara, prinsip ini penting dalam konteks keberlanjutan usaha. Para pelaku usaha dapat mempertimbangkan aspek lingkungan dalam proses produksi mereka untuk mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.

Kelima Prinsip Memprediksi dan Mengantisipasi Dampak Negatif: Kesadaran akan risiko, seperti yang diungkapkan oleh ibu Lina terkait sistem pembayaran, mencerminkan prinsip untuk memprediksi dan mengantisipasi dampak negatif dari kegiatan produksi. Dengan demikian, mereka siap menghadapi risiko-risiko yang mungkin terjadi dalam operasional usaha mereka.

Dengan menerapkan prinsip-prinsip perilaku produsen ini, para pelaku usaha bolu klemben di Desa Banyuanyar mampu mengatasi kendala-kendala yang mereka hadapi dan meningkatkan kinerja serta pendapatan usaha mereka. Strategi-strategi ini tidak hanya membantu mereka bertahan di pasar yang kompetitif tetapi juga memungkinkan mereka untuk berkembang dan berkontribusi pada kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal.



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

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dalam bentuk karya tulis skripsi dengan judul “Analisis Pengembangan *Home Industry* Bolu Klemeben Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Di Desa Banyuanyar, Kecamatan Kalibaru, Kabupaten Banyuwangi.” Dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan yang difokuskan pada peningkatan kualitas produk, konsistensi, penggunaan teknologi, dan diferensiasi melalui kemasan telah memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat. Melalui usaha ini, para pelaku usaha tidak hanya berhasil meningkatkan pendapatan mereka sendiri, tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap ekonomi lokal. Adanya lapangan pekerjaan baru yang tercipta dari *home industry* bolu klemeben juga turut menyumbang pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya. Dengan demikian, *home industry* bolu klemeben telah membantu meningkatkan pendapatan keluarga dan memberikan kontribusi nyata terhadap pembangunan ekonomi serta kesejahteraan masyarakat di Desa Banyuanyar.
2. Para pelaku usaha bolu klemeben di Desa Banyuanyar menghadapi sejumlah kendala yang beragam. Dalam mengatasi tantangan ini,

mereka telah menerapkan strategi inovatif seperti penambahan varian rasa produk dan penciptaan kemasan yang menarik untuk menarik minat konsumen baru serta mempertahankan pelanggan lama. Penggunaan brand yang khas juga membantu membedakan produk mereka di pasar. Selain itu, kesadaran akan risiko dan kesiapan untuk menghadapinya menjadi aspek penting dalam menjalankan usaha mereka. Dengan demikian, melalui strategi-strategi ini, para pelaku usaha berhasil mengatasi kendala-kendala dan meningkatkan kinerja serta pendapatan usaha mereka di tengah persaingan pasar yang semakin ketat..

B. SARAN-SARAN

Dari kesimpulan penelitian tentang pengembangan *home industry* bolu klemben di Desa Banyuwang, disarankan beberapa langkah strategis untuk meningkatkan kinerja dan keberhasilan para pelaku usaha. Penting untuk terus mengembangkan kualitas produk dengan inovasi yang berkelanjutan dan memastikan konsistensi dalam proses produksi. Manajemen ekonomi harus diperkuat untuk mengelola modal dengan lebih efisien. Selain itu, peningkatan branding produk dan diferensiasi melalui kemasan yang menarik perlu terus diperhatikan. Kolaborasi dengan pihak lain juga dapat membantu memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi operasional. Dengan menerapkan saran-saran ini secara konsisten, diharapkan para pelaku usaha bolu klemben dapat mengatasi tantangan

yang dihadapi dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap kesejahteraan masyarakat di Desa Banyuanyar.



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

DAFTAR PUSTAKA

- Armanu, dkk, *Meningkatkan Daya Saing Ukm: Perspektif Strategis*, Malang: UB Press, 2023
- Azwar, Peran Alokatif Pemerintah Melalui Pengadaan Barang/ Jasa Dan Pengaruhnya Terhadap Perekonomian Indonesia, *Kajian Ekonomi Keuangan Vol. 20 No. 2* Agustus 2016.
- Diana dan Nor Laila, Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di masa Pandemic Covid 19, *jurnal, Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ 2020*
- Fai'za dan Renny, Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2020
- Fauzan, Nur Ika, Nurul Setianingrum, M.F. Hidayatullah, *Etika Bisnis Dan Profesi*, Tangerang: Indigo Media, 2023.
- Fauzan, Rusydi, dkk, *Bisnis Kreativitas Dan Inovasi*, Padang: Get Press Indonesia, 2023
- Fawaid, Achmad dan Erwin Fatmala, Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat, *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan*, 2020
- Hafni, Syafrida Sahir, *Metodologi Penelitian*, Jogjakarta, Penerbit KBM Indonesia, 2021.
- Harmonis, Ria, Efektivitas Home Industry Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Ditinjau Dari Produksi Islam, *Skripsi: IAIN Bengkulu 2021*
- Ibu Anang, Pelaku Usaha Bolu Klemben, Wawancara, Banyuwangi, April 2024
- Ibu Holis, Pelaku Usaha Bolu Klemben, Wawancara, Banyuwangi, April 2014
- Ibu Laili, Pelaku Usaha Bolu Klemben, Wawancara, Banyuwangi, April 2014
- Ibu Leha, Pelaku Usaha Bolu Klemben, Wawancara, Banyuwangi, April 2014
- Ibu Lina, Pelaku Usaha Bolu Klemben, Wawancara, Banyuwangi, April 2014

- Ilmah, Alya. R, Rita Kusumadewi dan Eef Saefulloh, Pengaruh Pelatihan Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Pada UMKM Di Kecamatan Cigugur), *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2022.
- Inayati, Nur, Peran Home Industry Dalam Meningkatkan Pendapatan Ibu Rumah Tangga (Studi Kasus Di Home Industry El-Lisa Hijab Desa Pendosawalan Kec. Kalinyamatan Kab. Jepara). *Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*, 2019.
- Isroiyyah, Wawancara, Banyuwangi, April 2024
- Istianingsih, Nanik, sarjon defit dan Zefri Yenni, *Keberlanjutan Bisnis Melalui Kinerja Bisnis, Budaya Adaptif, Inovasi: Digital Marketing dan Perilaku Manajer*, Bali: CV. Intelektual Manifes Media, 2023.
- Junaidi, Achmad, Analisis Program Siaran Berita Berjaring di Program 1 RRI Samarinda Dalam Menyampaikan Berita Dari Kawasan Perbatasan, *jurnal, Ejurnal Ilmu Komunikasi*, 2015.
- Junianto, dkk, Bentuk Dasar Persaingan Produk Home Industry Pengolahan Ikan Di Indonesia, *JurnalPost*, 2023
- Khumaeroh dan Ratna, Pengaruh Keberadaan Home Industry Terhadap Perubahan Sosial Ekonomi Masyarakat Di Desa, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, *The Journal Of Social And Economics Education*, 2019.
- Laila, Faizah. M dan Reni 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*, 2020
- Leksono, Sonny, *Metode Penelitian Kualitatif Ekonomi Dan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2020.
- Maulida, Yessi, Analisis Peranan Home Industry Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam, *Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*, 2021.
- Muarif, Samsul, Strategi Usaha Home Industry Ikan Asin Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Masyarakat Desa Sungai Bakau. *Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya*, 2020.
- Purba, Damar Pamungkas, *analisis competitive force dan competitive strategy system informasi kuliner di Indonesia (studi kasus: kulina.id)*, *jurnal electrics, informatics and vocational education (ELINVO)*, 2016.

- Pramono, Joko, *produk kreatif dan kewirausahaan*, Yogyakarta: penerbit ANDI, 2019
- Ridwan, “tingkat pendapatan dan kesejahteraan masyarakat menjalin kerukunan umat, Cv. Azka Pustaka, 2021.
- Sudariyono, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, Yogyakarta: Andi Offset, 2016.
- Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT Grafindo Persada, 2013.
- Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013
- Suharman, *strategi pengembangan industry barang jadi karet*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019
- Suudi, Ahmad. “Geliat UMKM di Masa Pandemi”, *JATIMNET.COM*, Banyuwangi, Mei 25, 2021. <https://jatimnet.com/geliat-umkm-di-masa-pandemi-1-produk-makanan-bertahan-laris-saat-lebaran>.
- Widasari, Dian, *Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas*, Skripsi, IAIN Purwokerto, Solo, 2020.
- Widodo, Agus, *strategi pengembangan ekonomi rakyat*, Guepedia, 2020
- Wijaya, Temmy dan Ana Maghfiroh, *strategi pengembangan produk untuk meningkatkan daya saing produksi (studi pada tape “wangi prima rasa” di Binakal Bondowoso)*, jurnal kajian ekonomi dan pebankan, 2018.
- Wijiharjono, Nuryadi, *manajemen strategic: pemikiran Michael Porter dan implikasinya bagi pengembangan ekonomi kreatif*. jurnal

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Silviah Riyyas Sa'adah

Nim : 201105020016

Prodi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa penelitian dengan judul "**Analisis Pengembangan *Home Industry* Bolu Klemben Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Desa Banyuwangor Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi**" adalah benar-benar hasil karya saya kecuali kutipan-kutipan yang dirujuk sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana semestinya.

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

Jember, 28 Mei 2024



Riyyas Sa'adah
NIM. 201105020016

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
<p>Analisis Pengembangan <i>Home Industry</i> Bolu Klemben Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Desa Banyuwangi Kec. Kalibaru Banyuwangi</p>	<p>1. Strategi pengembangan <i>home industry</i></p> <p>2. Upaya meningkatkan pendapatan keluarga</p>	<p>1. Strategi biaya rendah, strategi perbedaan produk dan jasa, strategi inovasi, strategi tumbuh, strategi Kerjasama.</p> <p>2. Perilaku produsen</p>	<p>1. Pelaku <i>home industry</i> klemben</p> <p>2. Pekerja atau karyawan <i>home industry</i> bolu klemben</p>	<p>1. Metode penelitian menggunakan metode kualitatif</p> <p>2. Lokasi penelitian usaha <i>home industry</i> bolu klemben yang ada di Desa Banyuwangi Kec. Kalibaru Kab. Banyuwangi.</p> <p>3. Subyek penelitian</p> <p>4. Teknik pengumpulan data</p> <p>a. Observasi</p> <p>b. Wawancara</p> <p>c. dokumentasi</p> <p>5. Analisis data</p> <p>a. Pengumpulan data</p> <p>b. Reduksi data</p> <p>c. Penyajian data</p> <p>d. Penarikan kesimpulan</p> <p>6. Keabsahan data</p> <p>7. Tahap-tahap penelitian</p> <p>a. Tahap pra lapangan</p> <p>b. Tahap analisis data</p> <p>c. Tahap penyelesaian atau penulisan laporan</p>	<p>1. Bagaimana strategi pengembangan <i>home industry</i> bolu klemben yang efektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga?</p> <p>2. Apa saja upaya untuk meningkatkan pendapatan <i>home industry</i> bolu klemben?</p>

Pertanyaan untuk pemilik usaha

1. Bagaimana sejarah singkat berdirinya home industry bolu klemben ini?
2. Sudah berapa lama usaha ibu berjalan?
3. Berapa jumlah karyawan di home industry bolu klemben ini?
4. Apa tantangan dalam menjalankan home industry bolu klemben ini?
5. Apa yang membedakan bolu klemben anda dari produk serupa dipasaran?
6. Bagaimana anda menentukan strategi pemasaran untuk memperkenalkan dan memasarkan produk bolu klemben ini?
7. Bagaimana peran keluarga Anda dalam mendukung home industri bolu klemben ini? Apakah semua anggota keluarga terlibat dalam proses produksi atau pemasaran?
8. Bagaimana Anda melihat peran home industri bolu klemben dalam meningkatkan pendapatan keluarga Anda?
9. Berapa omset yang ibu dapat setiap bulannya?

Pertanyaan untuk pekerja/ karyawan

1. Mengapa Ibu memilih bekerja di home industry bolu klemben ini?
2. Sudah berapa lama Ibu bekerja di home industry bolu klemben ini?
3. Apakah setelah bekerja di home industry bolu klemben ini pendapatan Ibu bertambah?
4. Apakah selain bekerja sebagai karyawan pembuatan bolu klemben ini ibu memiliki pekerjaan lain?
5. Perubahan apa saja yang ibu rasakan setelah bekerja di home industry bolu klemben ?
6. Kira-kira, berapakah penghasilan yang di dapat Ibu perbulannya?

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



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 Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-240 /Un.22/7.a/PP.00.9/04/2024
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

24 April 2024

Kepada Yth.
Pelaku Usaha Bolu Klemben
Desa Banyuanyar, Kec. Kalibaru, Kab. Banyuwangi

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

Nama : Silviah Riyyas Sa'adah
NIM : 201105020016
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai **Pengembangan Home Industry Bolu Klemben Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga** di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Muti Widyawati
Muti Widyawati, Dekan
Bidang Akademik,

Muti Widyawati Islami Rahayu



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Isroiyyah
Alamat : Desa Banyuanyar Kecamatan Kalibaru Kabupaten
Banyuwangi
Jabatan : Owner/ Pemilik Home Industry

Menerangkan bahwa:

Nama : Silviah Riyyas Sa'adah
Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember
Nim : 201105020016
Alamat : Desa Banyuanyar Kecamatan Kalibaru Kabupaten
Banyuwangi

Telah menyelesaikan penelitian di Lembaga kami dengan judul "**Analisis Pengembangan Home Industry Bolu Klemben Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Di Desa Banyuanyar Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi**"

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banyuwangi, 22 Mei 2024




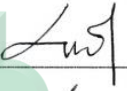


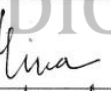
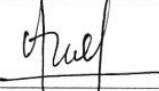
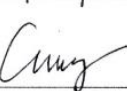

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R


Owner/ Home Industri
Banyuanyar Banyuwangi


Isroiyyah

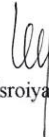
JURNAL KEGIATAN PENELITIAN *HOME INDUSTRY* BOLU KLEMBEN YANG ADA
DI DESA BANYUANYAR.

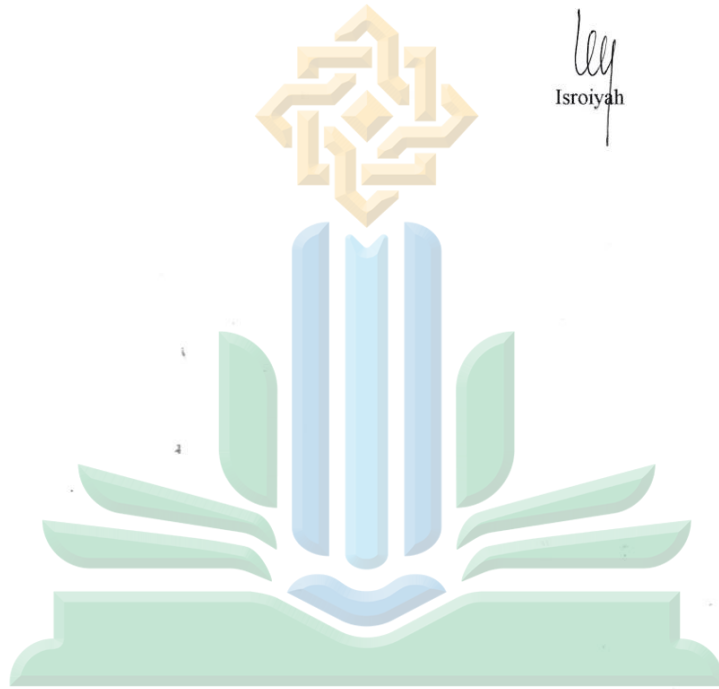
Nama : Silviah Riyyas Sa'adah
 Nim : 201105020016
 Judul : Analisis Pengembangan Home Industry Bolu Klemben Dalam Meningkatkan
 Pendapatan Keluarga Di Desa Banyuanyar Kecamatan Kalibaru Kabupaten
 Banyuwangi.
 Lokai : Desa Banyuanyar Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi

No.	Hari/ Tanggal	Uraian Kegiatan	Paraf
1.	Sabtu/ 27 April 2024	Menyerahkan surat izin penelitian kepada pelaku <i>home industry</i> bolu klemben	
2.	Minggu/ 28 april 2024	Wawancara dengan ibu Isriyah pemilik usaha (bolu ibu isro')	
3.	Minggu/ 28 April 2024	Wawancara dengan ibu Holis pemilik usaha (bolu klemben)	
4.	Minggu/ 28 April 2024	Wawancara dengan ibu Laili pemilik usaha (klemben Banyuanyar)	
5.	Minggu/ 28 April 2024	Wawancara dengan ibu Nanik karyawan ibu Laili	
6.	Senin/ 29 April 2024	Wawancara dengan ibu Leha pemilik usaha bolu klemben	
7.	Senin/ 29 April 2024	Wawancara dengan ibu Lina pemilik usaha bolu klemben	
8.	Senin/ 29 April 2024	Wawancara dengan ibu Amel karyawan ibu Lina	
9.	Selasa/ 29 April 2024	Wawancara dengan ibu Anang pemilik usaha bolu klemben	
10.	Selasa/ 29 April 2024	Wawancara dengan ibu Muna karyawan ibu Anang	

11.	Rabu/22 Mei 2024	Peyerahan surat selesai penelitian kepada pelaku <i>home industry</i> bolu klemben	
-----	---------------------	--	---

Banyuwangi, 22 Mei 2024
Pelaku Home Industry


IsroiyaH



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



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 Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Silviah Riyyas Sa'adah
NIM : 201105020016
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Pengembangan *Home Industry* Bolu Klemben
Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Di Desa
Banyuanyar Kecamatan Kalibaru Kabupaten
Banyuwangi

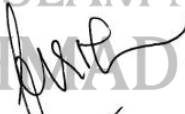
Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi DrillBit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi DrillBit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya!

Jember, 23 Mei 2024

Operator Aplikasi DrillBit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER


Lukluk Musfiroh





**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 Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Silviah Riyyas Sa'adah


NIM : 201105020016

Semester : VIII (Delapan)

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

Jember, 28 Mei 2024

Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,


Sofiah, M.E

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



DOKUMENTASI



Home Industry ibu Laili



Home industry ibu Anang



Home industry ibu Isroiya



Home industry ibu Lina

UNIVERSITAS
KIAI HAJI MOHAMMAD SIDDIQ
JEMBER



Home industry ibu Holis



Home industry ibu Leha

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BIODATA PENULIS



A. DATA PRIBADI

Nama : Silvia Riyyas Sa'adah
Nim : 201105020016
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 05 Oktober 2001
Alamat : Desa Banyuanyar, Kecamatan Kalibaru,
Kabupaten Banyuwangi
Nomor Hp : 081999679928
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. TK Surya Abadi (2006-2007)
2. SDN 1 Kalibaru Kulon (2007-2014)
3. MTs ASHRI Jember (2014-2017)
4. MA ASHRI Jember (2017-2020)
5. Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember (2020-2024)