



Strategi Home Industry Dalam Meningkatkan Eksistensi dan Perannya Terhadap Ekonomi Keluarga (Home Industri Bumbu Barokah Jember)

Sri Wulandari¹⁾, Jhoni Susanto²⁾

¹⁾Universitas PGRI Argopuro Jember, ²⁾Universitas PGRI Argopuro Jember,

e-mail: sriwulan11khansa@gmail.com ; jhonisusanto2709@gmail.com

Abstrak

Riwayat Artikel

Tanggal diajukan:

5 April 2025

Tanggal diterima :

6 Juni 2025

Tanggal
dipublikasikan:

20 Juli 2025

Strategi home industry bumbu barokah jember dalam meningkatkan eksistensinya meliputi beberapa aspek yaitu aspek permodalan, keberlangsungan sumber daya manusia dan keberlangsungan pemasaran. Pada aspek permodalan pemilik home industry menggunakan modal sendiri, oleh sebab itu pengaturan uang sangat ketat dan teliti guna mengantisipasi kerugian dan modal macet. aspek keberlangsungan sumber daya manusia yang berhubungan dengan tenaga kerja, pemilik home industry merekrut saudara dan ibu-ibu rumah tangga yang membutuhkan penghasilan sehingga menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Pada aspek pemasaran, home industry bumbu barokah menjual secara langsung di pasar. Untuk pengembangan pemasaran diharapkan home industry memperluas pangsa pasarnya. Peran home industry terhadap ekonomi keluarga meningkatkan pendapatan, mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan keluarga. metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif.

Kata kunci: strategi home industry; eksistensi; peran

Abstract

Corresponding Author :

Nama :

Sri Wulandari

Institusi :

Universitas PGRI

Argopuro Jember

The Jember Barokah Spices home industry's strategy in increasing its existence includes several aspects, namely capital aspects, human resource sustainability and marketing sustainability. In the capital aspect, home industry owners use their own capital, therefore money management is very strict and thorough in order to anticipate losses and bad capital. aspects of human resource sustainability related to labor, home industry owners recruit relatives and housewives who need income, thereby creating jobs and increasing people's income. In the marketing aspect, the barokah spice home industry sells directly on the market. For marketing development, it is hoped that the home industry will expand its market share. The role of home industry in the family economy increases income, reduces unemployment and improves family welfare. The research method used is qualitative.

Keywords : home industry strategy; existence; role

PENDAHULUAN

Salah satu pendukung perekonomian nasional adalah home industry atau industri rumahan. Keberadaan industri ini memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan pengembangan pembangunan, khususnya di sektor usaha mikro, kecil, dan

menengah (UMKM). Peningkatan jumlah dan kualitas home industry mampu merangsang aktivitas ekonomi lokal yang pada akhirnya memperkuat struktur ekonomi nasional dari bawah. Ketika industri rumahan berkembang, akan terjadi peningkatan produktivitas masyarakat dan tercipta siklus ekonomi yang sehat di tingkat komunitas.

Peningkatan home industry juga berdampak langsung pada penciptaan lapangan kerja baru. Industri rumahan cenderung menyerap tenaga kerja dari lingkungan sekitar, baik anggota keluarga maupun tetangga. Hal ini membantu mengurangi angka pengangguran, terutama di daerah yang memiliki keterbatasan akses terhadap pekerjaan formal. Dengan berkurangnya pengangguran, masyarakat memiliki penghasilan yang lebih stabil sehingga daya beli meningkat dan kesejahteraan sosial pun ikut terdongkrak.

Fenomena berkembangnya home industry tidak hanya terbatas di wilayah perkotaan, namun juga menjalar hingga ke daerah pedesaan. Banyak masyarakat di desa yang mulai beralih pada usaha mandiri karena sulitnya mencari pekerjaan tetap atau karena gaji dari pekerjaan formal tidak mencukupi kebutuhan hidup keluarga. Dalam kondisi demikian, home industry muncul sebagai solusi yang menjanjikan karena bisa dilakukan dengan modal kecil dan memanfaatkan sumber daya lokal.

Masyarakat melihat home industry sebagai alternatif bisnis yang fleksibel dan berpeluang tinggi untuk berkembang. Selain dapat dilakukan dari rumah, usaha ini memungkinkan pelaku usaha untuk mengatur sendiri waktu dan sistem kerjanya. Bahkan beberapa jenis industri rumahan kini sudah mampu memanfaatkan teknologi digital dalam pemasarannya, menjangkau konsumen lebih luas melalui media sosial dan platform daring. Hal ini menunjukkan bahwa home industry memiliki potensi besar untuk terus tumbuh, apalagi jika didukung oleh pelatihan, pendampingan, dan akses permodalan.

Salah satu home industry yang menarik untuk dikaji adalah Home Industry Bumbu Barokah yang berlokasi di Kota Jember. Usaha ini berawal dari kegagalan bisnis catering yang tidak berjalan dengan lancar. Permintaan catering tidak selalu ada setiap hari, bersifat musiman, dan cenderung mendadak. Ketidakpastian pendapatan dari usaha catering mendorong pemilik untuk melakukan inovasi dan diversifikasi usaha agar tetap mendapatkan pemasukan yang lebih stabil.

Dari pengalaman tersebut, pemilik Home Industry Bumbu Barokah kemudian mengembangkan usaha pembuatan bumbu instan. Produk ini dinilai lebih praktis, memiliki pasar yang luas, dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat perkotaan yang memiliki mobilitas tinggi. Dengan menyajikan beragam pilihan bumbu siap saji, usaha ini berhasil menarik perhatian konsumen yang menginginkan kemudahan dalam memasak namun tetap mengutamakan cita rasa. Produk yang dihasilkan juga memiliki daya simpan yang cukup lama, menjadikannya lebih fleksibel untuk distribusi dan penjualan.

Keberhasilan Home Industry Bumbu Barokah tidak hanya menunjukkan pentingnya inovasi dalam berwirausaha, tetapi juga membuktikan bahwa usaha kecil pun bisa tumbuh dan berkelanjutan jika dijalankan dengan strategi yang tepat. Dukungan dari lingkungan sekitar, pemanfaatan teknologi, serta kepekaan terhadap kebutuhan pasar menjadi kunci sukses dalam mengembangkan industri rumahan. Oleh karena itu, perlu adanya perhatian dari pemerintah dan lembaga terkait untuk memberikan dukungan konkret agar semakin banyak home industry seperti Bumbu Barokah yang mampu berkontribusi pada perekonomian nasional.

METODE

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan observasi secara langsung melalui wawancara kepada subjek penelitian untuk mendapatkan informasi. Lokasi penelitian dilakukan peneliti di kelurahan Jemberkidul kecamatan kaliwates kabupaten jember. Dalam penelitian ini, sampel yang digunakan oleh peneliti adalah industri rumah tangga menggunakan teknik purposive sampling. Subyek penelitian ini adalah pemilik dari home industry tersebut. Sebelum melaksanakan penelitian, peneliti menetapkan kriteria yang akan dijadikan sebagai subyek penelitian sebagai informan.

Teknik pengumpulan data yang dihimpun oleh peneliti sebagai berikut :

1. Data primer

Data hasil dari pengamatan langsung oleh peneliti melalui wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disediakan oleh peneliti sehingga dari hasil pertanyaan yang diajukan kepada informan dapat memberikan informasi.

2. Data sekunder

Data yang didapatkan dari beberapa sumber referensi terkait obyek penelitian artinya data yang didapatkan sudah ada sebelumnya dan tidak melakukan penelitian secara langsung pada obyek penelitiannya. Studi kepustakaan untuk mendapatkan teori, konsep dan keterangan-keterangan melalui buku, majalah maupun bacaan terkait dengan masalah yang diteliti. Hal ini dilakukan peneliti untuk memperkuat informasi dan tingkat validitas dari penelitian sehingga dapat dipertanggungjawabkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Eksistensi atau keberlangsungan home industry yaitu bagaimana pemilik home industry mempertahankan usahanya dalam berbagai kondisi dimana didalamnya diperoleh cara-cara untuk mengembangkannya, mempertahankan, melindungi sumber daya dan memenuhi kebutuhan didalam suatu usahanya. Dalam penelitian, keberlangsungan usaha dikaji dari beberapa aspek-aspek penting dalam suatu usaha, antara lain:

1. Permodalan terkait modal yang digunakan dalam menjalankan usaha
2. Sumber daya manusia berhubungan dengan tenaga kerja yang digunakan
3. Produksi berhubungan dengan bahan baku, cara mendapatkan bahan baku
4. Pemasaran terkait dengan pengembangan produk, distribusi, pelayanan

1. Hasil 1

a. Eksistensi Home Industry

1) Pemilik home industry

Sebelum mendirikan home industry bumbu, pemilik home industry membuka usaha catering karena pemilik memiliki keahlian dalam memasak. Faktor utama pemilik home industry membuka usaha bumbu jadi dikarenakan peminat terhadap catering terjadi penurunan sehingga mengakibatkan penurunan omzet penjualan. Untuk mengatasi ini, pemilik home industry beralih membuka usaha baru yaitu membuat aneka bumbu jadi yang siap dimasak. Home industry bumbu barokah menawarkan beraneka macam bumbu yang siap saji, enak dan praktis. Untuk menjaga kualitas produknya dan meningkatkan minat

konsumen untuk terus mengkonsumsi, produk bumbu barokah tanpa pengawet dan tanpa pewarna dan menggunakan bahan baku yang berkualitas sehingga aman dikonsumsi jangka panjang.

2) Perekrutan tenaga kerja

Perekrutan tenaga kerja dimulai dari saudara sendiri dan usaha semakin berkembang pemilik home industry bumbu barokah merekrut tenaga kerja para tetangga khususnya ibu rumah tangga yang tidak bekerja. Gaji tenaga kerja dibayarkan setiap tenaga kerja bekerja. Didalam home industry bumbu barokah tidak ada kriteria khusus dalam menerima pekerja.

Hasil produksi mengalami peningkatan setiap tahunnya dikarenakan home industry bumbu barokah menjaga kualitas bumbu dan kualitas rasa serta aman di konsumsi untuk jangka panjang karena tidak menggunakan pengawet atau pewarna makanan. Proses produksi bumbu diolah menggunakan teknologi dan dimasak selama 5 jam.

b. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran home industry bumbu barokah adalah meningkatkan kualitas rasa dan menciptakan menu bumbu variant baru untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen sehingga meningkatkan reputasi home industry barokah. Home industry bumbu barokah meningkatkan pangsa pasar sehingga home industry bumbu barokah banyak dikenal oleh kalangan masyarakat.

c. Hambatan

Hambatan yang sering dihadapi oleh home industry bumbu barokah terlintak pada persediaan bahan baku. Persediaan bahan baku terkadang terlambat dan terkadang bahan baku yang digunakan tidak tersedia. Bahan baku home industry ini adalah empon-empon yang berkualitas untuk bumbu kuning dan cabe besar yang segar untuk bumbu warna merah. Jadi, kendala yang di hadapi home industry adalah kurangnya persedian bahan baku.

Kurangnya persediaan bahan baku dikarenakan pemilik usaha tidak mempunyai pemasok bahan baku untuk memenuhi persediaan bahan bakunya pemilik usaha hanya mengandalkan persediaan yang ada di pasar. Setiap kali produksi pemilik usaha belanja sendiri atau belanja secara langsung di pasar besar terkadang bahan baku yang dibeli kosong dan tidak tersedia sehingga menghambat proses produksi. Dalam keberlangsungan usaha terdapat tiga hal yang sangat penting dalam keberlangsungan permodalan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran yaitu memenuhi, mengembangkan sumber daya dan melindungi sumber daya.

Keberlangsungan permodalan berasal dari sumber modal dan penambahan modal. Aspek permodalan merupakan faktor penunjang home industry dalam keberhasilan kewirausahaan. Dalam kegiatan usaha, permodalan digunakan untuk modal operasional pengolahan usaha dimulai dari biaya produksi, tenaga kerja, biaya bahan baku dan biaya-biaya yang mendukung operasional home industry.

d. Home industry sebagai alternatif penghasilan bagi keluarga

Dengan adanya home industry terjadi peningkatan pendapatan keluarga. Home industry juga membantu masyarakat untuk mendapatkan penghasilan. Dengan adanya home industry,

keluarga tidak lagi tergantung pada gaji pemerintah (bagi yang bekerja pns), gaji perusahaan (bagi yang bekerja di kantor) secara tidak langsung home industry melatih keluarga untuk mandiri. Mampu menciptakan pekerjaan untuk dirinya sendiri dan orang lain.

e. Pengaruh home industry terhadap peningkatan pendapatan

Berkembangnya home industry di negara berkembang dapat meningkatkan dan memajukan perekonomian suatu negara. Meningkatnya home industry dapat meminimalisir permasalahan - permasalahan ekonomi suatu negara misalnya tingkat pengangguran yang berdampak pada pendapatan masyarakat. Dengan adanya home industry masalah pengangguran dapat diatasi dan memberi dampak positif terhadap peningkatan pendapatan masyarakat. Sehingga sangat penting untuk dikembangkan dan diperhatikan secara terus menerus.

f. Karakteristik atau ciri - ciri home industry

1. Dikelola langsung oleh pemiliknya
2. lokasi usaha dilakukan di rumah
3. Produksi dan pemasaran dilakukan sendiri oleh pemilik usaha
4. Modal terbatas
5. jumlah tenaga kerja terbatas
6. Berbasis keluarga
7. Lemah dalam pembukuan

2. Hasil 2

Peranan home industry

1. Home industry mempunyai potensi yang sangat besar dalam penyerapan tenaga kerja. Peran home industry mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Secara tidak langsung membantu tingkat pertumbuhan ekonomi suatu negara.
2. Home industry memanfaatkan bahan baku lokal mempunyai peranan utama dalam menyediakan produk untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Home industry secara tidak langsung juga meningkatkan usaha lain. Seperti home industry bumbu barokah yang bekerja sama dengan penjual empon - empon, penjual cabe dan penjual rempah - rempah.
3. Home industry cenderung memiliki hutang yang relatif kecil.
4. Dapat menumbuhkan dan meningkatkan usaha di daerah sehingga mampu menyerap tenaga kerja

Strategi pengembangan home industry

Strategi pengembangan home industry bumbu barokah adalah kemudahan dalam aspek permodalan sehingga memudahkan home industry meningkatkan penjualan, meningkatkan persediaan bahan bakunya dengan menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku, dengan adanya modal yang kuat home industry bumbu barokah bisa mengembangkan usahanya dengan memperluas pangsa pasar dan berinovasi terhadap produknya. Bantuan pemerintah dalam

aspek permodalan merupakan bentuk pengembangan home industry dan merupakan tindakan mendukung pembangunan ekonomi nasional

Kemajuan home industry tidak lepas dari pengembangan sumber daya manusia. Sumber daya yang dimaksud adalah pemilik home industry dan para tenaga kerja. Dalam pengembangan sumber daya manusia, pemilik home industry harus mampu mengembangkan keahlian, kemampuan, wawasan, pengetahuan dan kemampuan dalam mengembangkan home industrynya. Terkait dengan tenaga kerja, pentingnya pembinaan, arahan, pengetahuan untuk meningkatkan keahlian dan ketrampilan tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas produksi.

Dampak negatif dan positif home industry

1. Dampak Positif

- Memperluas lapangan pekerjaan
- Mengurangi pengangguran di daerah sekitar
- Meningkatkan pendapatan

3. Dampak negatif

- Resiko kelangsungan usaha

KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian diatas terbentuknya home industry bumbu barokah karena adanya pergantian usaha dari home industry catering ke home industry bumbu barokah. Pergantian usaha disebabkan karena kurang minatnya konsumen terhadap usaha catering dan tidak setiap hari konsumen memesan catering sehingga menghambat perkembangan usaha dan memperlambat laju pendapatan. Oleh sebab itu pemilik usaha home industry untuk mengganti usaha menjadi home industry bumbu barokah. Bumbu barokah menawarkan berbagai macam bumbu dan konsumen mendapatkan banyak pilihan sekaligus rasa yang enak dan praktis untuk mempersingkat waktu memasak bagi ibu rumah tangga.

Home industry dijalankan dengan berbagai aspek yaitu mempertahankan eksistensinya melalui aspek permodalan, keberlangsungan sumber daya manusia dan keberlangsungan pemasaran oleh pemilik home industry. Untuk memenuhi aspek permodalan, pemilik home industry menggunakan modal sendiri, oleh sebab itu pengaturan uang sangat ketat dan teliti guna mengantisipasi kerugian dan modal macet. Sumber daya manusia yang berupa tenaga kerja pada home industry merekrut saudara dan tetangga para ibu rumah tangga yang ada di area home industry. Tenaga kerja pada home industry bumbu barokah mendapat pelatihan dan bimbingan dari pemilik home industry. Upah tenaga kerja disesuaikan dengan pekerjaannya.

Aspek pemasaran yang dilakukan home industry bumbu barokah adalah menjualnya secara langsung kepada pembeli dipasar - pasar. Saat ini pangsa pasar bumbu barokah ada di tiga titik yaitu pasar pelita, pasar kepatihan, pasar tanjung. Untuk pengembangan pemasaran, home industry bisa mengembangkan dan memperluas pangsa pasarnya sehingga banyak dikenal oleh masyarakat sehingga meningkatkan pendapatan home industry dan dapat membuka lapangan pekerjaan khususnya ibu rumah tangga yang membutuhkan penghasilan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal, 2015, Metode Penelitian Kualitatif: sebuah upaya mendukung penelitian kualitatif dalam disiplin ilmu.Ed. 1-Cet 2, Jakarta, Rajawali, Press.
- Ahmad Faiz, “pengaruh tingkat keagamaan terhadap perilaku pedagang”, Jurnal ilmu ekonomi .vol.11, No.1, Januari 2010.
- Ananda, R., & Jallil, A (2016). Peran Home Industri dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi kasus Home Industry Keripik)
- Hermawan Kertajaya, Muhammad Syakir Sula, Syariah Marketing, (Bandung: Mizan, 2010).
- Lexy J. Moleong, 2002, Metodologi Penelitian Kualitatif, PT Remaja, Rosdakarya, Bandung.
- Skripsi Niken Hanadayani, modal sosial dan keberlangsungan usaha, tahun 2007
- Sadono Sukirno, 2002, Teori Mikro Ekonomi. Cetakan ke empat belas, Rajawali Press Jakarta.