

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Era globalisasi saat ini membawa berbagai tantangan dan peluang bagi setiap negara di dunia, termasuk Indonesia. Globalisasi mendorong setiap negara untuk meningkatkan daya saing dan memanfaatkan segala potensi yang ada guna memperkuat perekonomiannya.¹ Salah satu cara untuk menghadapi tantangan ekonomi adalah dengan mendorong berkembangnya usaha-usaha rumahan atau *home industry*. Usaha ini biasanya dikelola dalam skala kecil dan dilakukan dari rumah, namun dampaknya terhadap perekonomian tidak bisa dianggap remeh. Home industry terbukti mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan penghasilan masyarakat, serta memperkecil kesenjangan ekonomi antara kota dan desa.²

Di Indonesia, *home industry* telah menjadi tulang punggung ekonomi nasional dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja di sektor industri, menurut data Badan Pusat Statistik (BPS). Pemerintah memberikan perhatian khusus kepada pengembangan *home industry* melalui berbagai program dan kebijakan, termasuk memberdayakan *home industry* berbasis rumah tangga yang dikelola oleh keluarga dengan skala kecil dan teknologi sederhana.³

¹ Glenesia Angelica dkk., “Dampak Globalisasi Terhadap Bisnis Internasional,” *Jurnal Manajemen Riset Inovasi (MRI)* 1 (Juli 2023): 21,

² Jasa Ungguh Muliawan, *Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis* (Yogyakarta: Banyu Media, 2015), 2.

³ Fauziah Afriani, “Peluang Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam Ekonomi Indonesia’,” *Jurnal Ekonomika Sharia*, 1 (2016): 103.

Meskipun sederhana, *home industry* memiliki potensi besar untuk berkembang dan memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan pekerjaan baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan juga mengurangi angka kemiskinan. Selain manfaat ekonomi, *home industry* juga memberikan manfaat sosial dengan melibatkan masyarakat setempat dalam proses produksi, memberikan penghasilan tambahan, serta meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka.

Guna menghadapi persaingan global, *home industry* di Indonesia perlu terus melakukan inovasi dan mengembangkan strategi bisnis yang efektif, meliputi pengembangan produk, pemasaran, manajemen keuangan, dan pengelolaan sumber daya manusia, sehingga dapat tumbuh dan berkembang serta memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat dan negara.⁴

Industri *cotton bud* merupakan salah satu contoh *home industry* yang berkembang di Indonesia, dengan proses produksi yang sederhana dan melibatkan banyak tenaga kerja lokal. Produk *cotton bud* dari industri rumahan ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar di daerah sekitar, tetapi juga berpotensi untuk bisa terus dalam menjangkau pasar yang lebih luas lagi, termasuk di tingkat nasional. Industri *cotton bud* ini sering mempekerjakan tenaga kerja dari kalangan ibu rumah tangga, yang membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga dan mengurangi angka pengangguran di komunitas lokal. Efisiensi produksi serta partisipasi masyarakat setempat

⁴ Mikhral Rinaldi, Abd Jamal, dan Chenny Seftarita, "Analisis Pengaruh Perdagangan Internasional Dan Variabel Makro Ekonomi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia," *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik Indonesia* 4 (2017): 351.

dalam proses produksi memberikan kontribusi positif terhadap ekonomi daerah.⁵

Adapun seperti yang ada di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri yang memiliki luas wilayah sekitar 62,89 km² dengan adanya 14 desa/kelurahan dan dengan jumlah penduduk sebanyak 83.478 jiwa. Adapun di Kecamatan Ngadiluwih terdapat 4 (empat) *home industry cotton bud* yakni sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Home Industry Cotton Bud
di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri

Nama Home Industry	Alamat	Tahun Berdiri	Jumlah Karyawan	Kapasitas Produksi Per Hari	Mesin
UD. Ifa Jaya Lancar	Desa Badal	2000	35	Produksi 50 kg untuk 2 mesin. Untuk mesin stik produksi 90-100 kg	2 mesin otomatis Produksi <i>cotton bud</i> dan 1 mesin produksi stik
UD. Sahabat Bintang	Desa Mangunrejo	2009	20	30 kg	2 mesin semi otomatis untuk produksi <i>cotton bud</i>
UD. Syaeba Mandiri Sukses	Desa Rembang	2014	10	20 kg	Tidak memiliki mesin otomatis dan hanya memakai metode manual
UD. Martina Jaya	Desa Seketi	2010	15	45 kg	2 mesin otomatis untuk produksi <i>cotton bud</i>

Sumber : Data Wawancara dan Observasi

Berdasarkan tabel di atas, maka bisa diketahui jika terdapat empat industri rumahan yang memproduksi *cotton bud* di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. UD. Ifa Jaya Lancar milik Bapak Rusydi, yang berlokasi di

⁵ Sukanda Permana dan Ikbal Mega Winyu Dita, "Peran Industri Kecil Cotton Bud dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Cigentur Kecamatan Paseh Kabupaten Bandung," *Research of Social Education 2* (2022): 86.

Desa Badal Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri, didirikan pada tahun 2000 dan memiliki 35 karyawan. Industri ini mampu memproduksi 50 kg *cotton bud* per hari dengan dua mesin otomatis dan 90-100 kg stik dengan satu mesin produksi stik.

UD. Sahabat Bintang milik Bapak Slamet dari Desa Mangunrejo memiliki usaha sejak tahun 2009 dengan 20 karyawan dan kapasitas produksi 30 kg per hari menggunakan dua mesin semi-otomatis. UD. Syaeba Mandiri Sukses milik Ibu Sri menjalankan usaha sejak tahun 2014 dengan 10 karyawan dan kapasitas produksi 20 kg per hari secara manual. UD. Martina Jaya milik Bapak Joko di Desa Seketi memulai usahanya pada tahun 2010, mempekerjakan 15 karyawan, dan mampu memproduksi 45 kg *cotton bud* per hari dengan dua mesin otomatis.

Dari keempat *home industry* tersebut, UD. Ifa Jaya Lancar terlihat jumlah karyawannya paling banyak, kapasitas produksi pada produk *cotton bud*-nya juga paling banyak setiap harinya dan penggunaan teknologinya juga sudah bagus. Dimana UD. Ifa Jaya Lancar di Desa Badal Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri menggunakan mesin otomatis yang lebih efisien, sehingga bisa memproduksi lebih banyak dibandingkan yang lain. Keberhasilan ini tidak lepas dari perhatian UD. Ifa Jaya Lancar terhadap strategi pengembangan bisnis yang UD. Ifa Jaya Lancar terapkan. Strategi sendiri merupakan keputusan penting yang diambil untuk merencanakan dan melaksanakan tindakan guna mencapai tujuan, dengan mempertimbangkan keunggulan yang dimiliki dibandingkan pesaing.⁶

⁶ Didin Fatihudin dan Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa (Strategi, Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan)* (Jakarta: De, 2019), 26.

Pada konteks bisnis, strategi menjadi pola tindakan utama yang dipilih untuk mencapai tujuan perusahaan yang melibatkan serangkaian rencana yang, jika berhasil dilaksanakan, akan memberikan keunggulan kompetitif yang diinginkan. Dengan kata lain, strategi menjawab berbagai bentuk pertanyaan tentang bagaimana sebuah organisasi atau perusahaan dapat mencapai target yang telah ditetapkan, mencakup langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapainya.⁷

Menurut Fredy Rangkuti dalam bukunya, strategi merupakan alat yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Adapun dalam dunia bisnis, strategi yang baik harus diawali dengan analisis menyeluruh terhadap kekuatan dan kelemahan perusahaan, serta memahami berbagai peluang dan tantangan di pasar. Dengan begitu, perusahaan dapat merumuskan langkah-langkah yang tepat untuk mengembangkan bisnisnya, seperti memperluas pasar, menciptakan produk baru, atau meningkatkan efisiensi kerja. Semua hal ini penting agar usaha bisa terus tumbuh dan bertahan dalam jangka panjang.⁸

Sementara itu, menurut Tuwanku Aria Auliandri, strategi pengembangan bisnis adalah rencana yang dibuat untuk mengenali peluang dan menjamin keberlangsungan usaha. Strategi ini sangat penting karena berkaitan erat dengan model bisnis yang digunakan perusahaan. Dalam praktiknya, strategi pengembangan bisnis mencakup beberapa hal, seperti pengembangan produk, pengembangan pasar melalui strategi pemasaran (misalnya penyesuaian produk, harga, promosi, dan distribusi), pengembangan modal usaha, serta

⁷ Ahmad, *Manajemen Strategis* (Makassar: CV. Nas Media Pustaka, 2020), 19.

⁸ Fredy Rangkuti, *Teknik Pembedahan Kasus Bisnis Analisis SWOT* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), 12.

peningkatan kualitas sumber daya manusia.⁹ Pengembangan produk sendiri berarti upaya untuk terus meningkatkan produk yang sudah ada, baik dari segi kualitas maupun tampilannya, atau bahkan menciptakan produk baru yang belum pernah ada sebelumnya. Tujuannya adalah agar produk tersebut bisa tetap diminati oleh konsumen dan bersaing di pasar.¹⁰

Penilaian yang baik terhadap strategi ini membantu merancang model yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi keberlanjutan jangka panjang perusahaan. Adapun penambahan variasi produk, seperti membuat produk *cotton bud* dengan berbagai bentuk ukuran, jenis kemasan, ataupun kualitas berbeda, termasuk dalam bentuk pengembangan produk. Karena dengan adanya berbagai variasi tersebut, konsumen mempunyai lebih banyak pilihan sesuai kebutuhan mereka, sehingga pasar yang dijangkau juga bisa lebih luas.

Contohnya di UD. Ifa Jaya Lancar Kabupaten Kediri yang menerapkan strategi pengembangan produk dengan cara menambah variasi *cotton bud*. UD. Ifa Jaya Lancar membuat *cotton bud* dengan ukuran berbeda, kemasan lebih menarik, serta kualitas kapas yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Strategi ini sedang berjalan dan terus diperluas, karena terbukti bisa menarik lebih banyak pelanggan dan memperluas jangkauan penjualan. Adapun bentuk strategi pengembangan bisnis yang dilakukan oleh UD. Ifa Jaya Lancar yang berlokasi di Desa Badal Kabupaten Kediri yakni bisa dilihat pada tabel di bawah ini:

⁹ Tuwanku Aria Auliandri, "Analisa Aktivitas Manajemen Strategi pada Industri Pariwisata Berbasis Digital," *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen* 1 (2018): 173.

¹⁰ Rhenald Kasali, *Strategi Pengembangan Bisnis di Era Digital* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2017), 41.

Tabel 1.2
Strategi Pengembangan Bisnis oleh Home Industry Cotton Bud UD. Ifa
Jaya Lancar Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri

No	Aspek Pengembangan	Strategi Pengembangan	Implementasi	Kedudukan Penerapan
1	Pengembangan Produk	Variasi Produk	Menambah jenis-jenis <i>cotton bud</i> dengan kualitas, ukuran, dan kemasan yang berbeda.	Sedang berjalan, terus diperluas agar bisa menjangkau lebih banyak pasar dan menarik lebih banyak pelanggan.
2	Pengembangan Pasar Melalui Strategi Pemasaran			
	Strategi Produk	Kualitas dan Inovasi	Menjaga kualitas produk dan membuat desain serta kemasan yang menarik.	Sudah diterapkan secara konsisten, kualitas produk menjadi prioritas utama.
	Strategi Harga	Harga Kompetitif	Menetapkan harga yang sesuai dengan biaya produksi dan harga pasar.	Diterapkan secara dinamis sesuai dengan perubahan harga bahan baku.
	Strategi Tempat	Distribusi yang Luas	Memperluas jaringan penjualan ke lebih banyak daerah melalui mitra distribusi.	Sudah diterapkan, namun masih dioptimalkan untuk menjangkau lebih banyak pasar.
	Strategi Promosi	Promosi <i>Online</i> dan <i>Offline</i>	Menggunakan media sosial untuk promosi dan punya toko <i>offline</i> .	Sudah diterapkan, terus diperluas untuk meningkatkan visibilitas merek.
3	Pengembangan Modal Usaha	Penggalan Dana	Mengajukan pinjaman usaha dan investasikan kembali sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha.	Sudah dilakukan secara rutin untuk memastikan operasional dan ekspansi usaha berjalan lancar.
4	Pengembangan Kualitas SDM	Pelatihan dan Pengembangan Karyawan	Memberikan pelatihan rutin kepada karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawannya.	Sudah diterapkan, fokus pada peningkatan keterampilan teknis dan manajerial karyawan.

Sumber : Data Wawancara dan Observasi

Berdasarkan tabel di atas, maka bisa diketahui UD. Ifa Jaya Lancar menjalankan berbagai strategi pengembangan bisnisnya, termasuk memperluas berbagai variasi produk *cotton bud* dengan berbagai kualitas, ukuran, dan kemasan. UD. Ifa Jaya Lancar juga menjaga kualitas produk dan inovasi desain, menetapkan harga yang kompetitif sesuai biaya produksi, memperluas distribusi ke berbagai daerah melalui mitra, serta menggunakan promosi *online* dan *offline*. Untuk modal usaha, UD. Ifa Jaya Lancar juga rutin mengajukan pinjaman dan menginvestasikan kembali keuntungan. Selain itu, UD. Ifa Jaya Lancar juga memberikan pelatihan rutin untuk bisa terus meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan, fokus pada kemampuan teknis dan manajerial.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti di UD. Ifa Jaya Lancar menemukan hasil bahwa UD. Ifa Jaya Lancar memiliki pendapatan kotor yang cukup bervariasi. Berdasarkan kapasitas produksi harian yang diproduksi oleh UD. Ifa Jaya Lancar sebesar 50 kg *cotton bud* dari dua mesin dan 90-100 kg stik per hari dari satu mesin stik, pendapatan kotor bulanan yang diperoleh UD. Ifa Jaya Lancar dapat mencapai puluhan juta rupiah. Pendapatan ini sangat bergantung pada jumlah produksi yang mampu mereka capai serta seberapa banyak produk yang berhasil UD. Ifa Jaya Lancar jual. Namun, pendapatan yang diperoleh UD. Ifa Jaya Lancar masih mengalami fluktuasi karena tergantung pada kondisi pasar dan efisiensi produksinya UD. Ifa Jaya Lancar.

Adapun biaya operasional yang dikeluarkan oleh UD. Ifa Jaya Lancar meliputi berbagai komponen, seperti pembelian bahan baku kapas dan plastik,

biaya listrik untuk menjalankan mesin-mesin produksi, dan biaya pemeliharaan berbagai alat-alat produksi. Jumlahnya bisa mencapai puluhan juta rupiah per bulan, tergantung pada skala produksi dan harga bahan baku yang berfluktuasi.¹¹

Berikut ini peneliti akan menyajikan omset pendapatan yang diperoleh UD. Ifa Jaya Lancar dari tahun 2019 sampai 2023 yang bisa dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.3
Omset Pendapatan *Home Industry Cotton Bud* UD. Ifa Jaya Lancar
Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri

Tahun	Omset Pendapatan	Biaya Produksi	Total Gaji Karyawan	Keuntungan	Biaya Lainnya
	Dalam Satuan Ribuan Rupiah (Rp.)				
2020	2.500.000	1.200.000	630.000	500.000	170.000
2021	2.800.000	1.350.000	700.000	550.000	200.000
2022	3.200.000	1.500.000	750.000	700.000	250.000
2023	3.800.000	1.700.000	800.000	900.000	300.000
2024	4.500.000	2.000.000	850.000	1.100.000	350.000

Sumber : Data Wawancara di UD.Ifa Jaya Lancar

Pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa omset pendapatan UD Ifa Jaya Lancar Kabupaten Kediri mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2020, pendapatan perusahaan mencapai Rp 2,5 miliar, dan terus naik hingga Rp 4,5 miliar pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini berkembang dengan baik dan mampu meningkatkan produksi serta penjualannya. Namun, seiring dengan naiknya pendapatan, biaya produksi dan pengeluaran lainnya juga ikut meningkat. Biaya produksi yang awalnya Rp 1,2 miliar pada tahun 2020 naik menjadi Rp 2 miliar pada tahun 2024, yang kemungkinan besar disebabkan oleh kenaikan harga bahan baku dan peningkatan kapasitas produksi.

¹¹ Observasi di *Home Industry Cotton Bud* UD. Ifa Jaya Lancar Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri, Pada 20 Juli 2024.

Selain itu, total gaji karyawan juga terus mengalami kenaikan. Dengan jumlah 35 karyawan dan gaji rata-rata Rp 1 juta hingga Rp 2 juta per bulan, total pengeluaran untuk gaji naik dari Rp 630 juta pada tahun 2020 menjadi Rp 850 juta pada tahun 2024. Meskipun pengeluaran semakin besar, keuntungan bersih perusahaan juga terus bertambah, dari Rp 500 juta pada tahun 2020 menjadi Rp 1,1 miliar pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang secara sehat dan mampu menghasilkan keuntungan yang lebih besar setiap tahunnya.

Karena peningkatan pendapatan yang diperoleh UD. Ifa Jaya Lancar selalu mengalami peningkatan, hal ini juga menjadikan kenaikan pendapatan para karyawannya. Sebelumnya, banyak dari karyawan UD. Ifa Jaya Lancar yang tidak memiliki pekerjaan tetap, atau hanya bekerja secara informal dengan penghasilan yang sangat kecil. Setelah bergabung dengan UD. Ifa Jaya Lancar, para karyawan tersebut, terutama ibu-ibu rumah tangga, mulai memperoleh penghasilan bulanan yang jauh lebih baik bahkan ada yang mengalami kenaikan penghasilan hingga sepuluh kali lipat dibandingkan sebelumnya. Perihal tersebut bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.4
Peningkatan Pendapatan Karyawan di *Home Industry Cotton Bud* UD. Ifa Jaya Lancar Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri

No	Nama	Pekerjaan Sebelumnya	Pendapatan Per Bulan dalam (Rp)	Pekerjaan Sekarang	Pendapatan Per Bulan dalam (Rp)
1	Umiatun	Ibu Rumah Tangga	0	<i>Packing</i>	1.000.000
2	Risa	Ibu Rumah Tangga	0	<i>Packing</i>	1.300.000
3	Siti	Ibu Rumah Tangga	0	<i>Packing</i>	1.200.000
4	Rahayu	Melipat Tas	250.000	<i>Packing</i>	2.000.000
5	Nur Baiti	Membungkus Kerupuk	250.000	<i>Packing</i>	2.200.000
6	Winarini	Melipat Tas	300.000	<i>Packing</i>	1.800.000
7	Rina	Membungkus Kerupuk	300.000	<i>Packing</i>	1.700.000

8	Ariani	Melipat Tas	250.000	<i>Packing</i>	2.000.000
9	Kristina	Membungkus Kerupuk	300.000	<i>Packing</i>	2.200.000
10	Nur Wawa	Ibu Rumah Tangga	0	<i>Packing</i>	1.100.000

Sumber : Data Wawancara dan Diolah Peneliti

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa peningkatan pendapatan karyawan di *Home Industry Cotton Bud UD. Ifa Jaya Lancar Kediri* menunjukkan perubahan positif bagi para pekerja, khususnya bagi mereka yang sebelumnya tidak memiliki penghasilan tetap. Mayoritas karyawan sebelumnya adalah ibu rumah tangga yang tidak memiliki pemasukan, serta lainnya bekerja di sektor informal seperti melipat tas dan membungkus kerupuk dengan pendapatan yang relatif kecil, berkisar antara Rp. 250.000 hingga Rp. 300.000 per bulan.

Setelah bekerja di UD. Ifa Jaya Lancar sebagai tenaga *packing*, pendapatan mereka meningkat secara signifikan. Misalnya, Umiatun, Risa, Siti, dan Nur Wawa yang sebelumnya tidak memiliki penghasilan, kini memperoleh pendapatan antara Rp. 1.000.000 hingga Rp. 1.300.000 per bulan. Ini menunjukkan bahwa bergabung dengan home industry ini telah memberikan mereka kemandirian finansial yang lebih baik.

Bagi karyawan yang sebelumnya bekerja dengan pendapatan rendah, peningkatan gaji lebih terlihat. Rahayu yang sebelumnya bekerja melipat tas dengan gaji Rp. 250.000 per bulan pada tahun 2020, kini mendapatkan Rp. 2.000.000 setelah bekerja sebagai tenaga *packing*. Begitu pula dengan Nur Baiti yang sebelumnya hanya mendapatkan Rp. 250.000 saat bekerja membungkus kerupuk pada tahun 2017, kini memperoleh Rp. 2.200.000 per bulan. Kenaikan pendapatan ini juga dirasakan oleh Winarini, Rina, Ariani, dan Kristina yang dulunya bekerja di sektor serupa dengan penghasilan yang

terbatas. Kini, mereka mendapatkan gaji yang jauh lebih tinggi, berkisar antara Rp. 1.700.000 hingga Rp. 2.200.000 per bulan.

Adapun bagi karyawan borongan mengambil bahan baku, seperti stik dan kapas yang sudah diolah, dari pabrik untuk dikerjakan di rumah mereka. Prosedur kerjanya meliputi penempelan kapas pada stik, pengemasan produk, dan pengiriman kembali ke pabrik. Mereka bekerja dengan waktu yang fleksibel, sehingga mereka bisa menyesuaikan pekerjaan ini dengan aktivitas rumah tangga lainnya. Sistem pengupahan karyawan borongan ini berbasis pada jumlah produk yang mereka hasilkan, yang berarti semakin banyak produk yang mereka kerjakan, semakin tinggi pula upah yang mereka terima. Proses ini memungkinkan UD. Ifa Jaya Lancar Kabupaten Kediri untuk tetap produktif sekaligus memberdayakan masyarakat setempat, khususnya ibu rumah tangga, dengan memberikan mereka peluang kerja yang fleksibel dan bermanfaat.

Namun sekarang UD. Ifa Jaya Lancar masih menghadapi beberapa masalah. Salah satunya yakni harga bahan baku yang tidak stabil. Harga bahan baku yang naik turun membuat biaya produksinya ikut berubah-ubah, sehingga harga jual produk juga bisa berubah. UD. Ifa Jaya Lancar juga masih mengalami persaingan yang ketat dengan usaha sejenis. Jadi UD. Ifa Jaya Lancar harus bersaing dengan banyak usaha lain yang juga memproduksi *cotton bud*, baik dari segi harga maupun kualitas produk.

Selain itu, ketidakpastian dalam ketersediaan pembeli juga menjadi tantangan UD. Ifa Jaya Lancar. Karena tidak selalu ada jaminan bahwa produk yang dihasilkan akan cepat terjual. Hal ini menjadikan produknya menjadi

menumpuk dan mempengaruhi aliran uangnya. Adapun karyawan di UD. Ifa Jaya Lancar yang tidak bekerja secara konsisten juga menjadi masalah. Kadang-kadang, karyawannya diliburkan sementara karena stok masih melimpah, yang mempengaruhi pendapatan UD. Ifa Jaya Lancar dan stabilitas produksinya. Terakhir, sistem gaji yang tidak sama di antara karyawan menciptakan ketidakpuasan dan motivasi yang berbeda-beda. Gaji karyawan sangat bergantung pada hasil produksi mereka, sehingga ada perbedaan pendapatan yang cukup besar.

Oleh karena itu, peneliti ingin meneliti lebih dalam mengenai strategi pengembangan bisnis yang dilakukan oleh UD. Ifa Jaya Lancar dalam menghadapi berbagai bentuk masalah yang dapat mempengaruhi kesejahteraannya karyawan dan stabilitas usahanya. Ketidakpastian dalam ketersediaan pembeli membuat produk menumpuk dan mempengaruhi aliran uang perusahaan. Selain itu, karyawan yang tidak bekerja secara konsisten karena stok produk melimpah juga mempengaruhi pendapatannya karyawan, karena pendapatan mereka sangat bergantung pada hasil produksi dari UD. Ifa Jaya Lancar.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan oleh peneliti di atas, maka hal tersebut menjadikan peneliti dalam penelitian ini tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peran Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan Karyawan (Studi Kasus Cotton Bud UD. Ifa Jaya Lancar Desa Badal Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana strategi pengembangan bisnis *home industry cotton bud* di UD. Ifa Jaya Lancar Desa Badal Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri?
2. Bagaimana peran strategi pengembangan bisnis *home industry cotton bud* dalam meningkatkan pendapatan karyawan di UD. Ifa Jaya Lancar Desa Badal Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis *home industry cotton bud* di UD. Ifa Jaya Lancar Desa Badal Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri.
2. Untuk menganalisis peran strategi pengembangan bisnis *home industry cotton bud* dalam meningkatkan pendapatan karyawan di UD. Ifa Jaya Lancar Desa Badal Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman di bidang pengembangan bisnis, khususnya mengenai cara-cara mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatan karyawan di industri rumahan.

2. Secara praktis

- a. Bagi Pembaca

Harapannya, para peneliti berikutnya bisa menggunakan hasil penelitian ini sebagai dasar untuk penelitian mereka, terutama yang

berkaitan dengan pengembangan bisnis dan peningkatan pendapatan karyawan di *home industry* seperti UD. Ifa Jaya Lancar.

b. Bagi Lembaga Pendidikan

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi karya ilmiah yang berguna, memberikan informasi dan wawasan baru, serta bisa digunakan sebagai bahan belajar di program studi terkait. Penelitian ini juga bisa membantu untuk mengembangkan pengetahuan tentang strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan karyawan di industri rumahan.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan bisa membantu peneliti mengembangkan kemampuan dalam melakukan penelitian, memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pengembangan bisnis, serta meningkatkan pemahaman dalam menerapkan ilmu yang sudah dimiliki untuk meningkatkan pendapatan karyawan di industri rumahan.

E. Telaah Pustaka

1. Penelitian oleh Sela Nur Cahyani (2023) yang berjudul "*Peran Home Industry Emping Melinjo dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Karyawan (Studi Kasus Pada UD. Kondang Roso Desa Mejono Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri)*"

Metode penelitiannya menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa proses pembuatan emping melinjo di UD. Kondang Roso masih dilakukan dengan cara tradisional. Mereka juga membuat berbagai varian rasa dan biasanya

memulai produksi 100 hari sebelum Lebaran, tergantung pada tanggal Lebaran. Seiring waktu, UD. Kondang Roso mengalami perkembangan. Pada awalnya, usaha ini dikerjakan sendiri, namun sekarang sudah memiliki 20 karyawan aktif. *Home Industry* Kondang Roso berperan positif dengan membuka lapangan pekerjaan, sehingga karyawan yang bekerja di sana memiliki pendapatan¹² Kesamaan antara penelitian ini dan penelitian tersebut adalah peran yang dimainkan oleh ibu rumah tangga. Sebelumnya, mereka tidak bekerja dan hanya mengandalkan pendapatan dari suami, namun sekarang mereka memiliki penghasilan tambahan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, seperti membeli kebutuhan pokok. Perbedaan yang ada terletak pada objek yang diteliti.

2. Penelitian oleh Febiretno Safitri (2023) dengan judul "*Peran Home Industry Krecek dalam Meningkatkan Pendapatan Karyawan (Studi Kasus Home Industry Pak Suko di Dusun Becek Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri)*".

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Pak Suko mengelola usaha dengan baik melalui beberapa aspek penting. Pertama, ia merencanakan dengan baik kebutuhan bahan baku, proses produksi, dan pemasaran produk. Kedua, mengelompokkan tenaga kerja sesuai dengan bidang keahlian masing-masing. Ketiga, memberikan pengarahan kepada karyawan mengenai ketepatan waktu, kualitas hasil, dan jumlah produksi. Terakhir, aspek pengendalian digunakan sebagai tolak ukur untuk melihat peningkatan kinerja karyawan, kepuasan pelanggan, dan pendapatan usaha.

¹² Sela Nur Cahyani, "Peran Home Industry Emping Melinjo dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Karyawan (Studi Kasus pada UD. Kondang Roso di Desa Mejono, Kecamatan Plemahan, Kabupaten Kediri)" (Skripsi, IAIN Kediri, 2022).

Home industry krecek yang dikelola oleh Pak Suko memberikan dampak positif, tidak hanya bagi dirinya sebagai pemilik usaha, tetapi juga meningkatkan pendapatan karyawan yang bekerja di sana.¹³ Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama fokus pada bagaimana *home industry* dapat meningkatkan pendapatan. Perbedaannya adalah pada objek yang diteliti dan penelitian tersebut tidak fokus pada perannya strategi pengembangan bisnis.

3. Penelitian oleh Nila Sofiana yang dilakukan pada tahun 2023 dengan judul “Peran Strategi Pengembangan UMKM Helm Retro Group Dalam Meningkatkan Pendapatan Karyawan di Desa Wonorejo Trowulan Mojokerto.”

Hasil penelitiannya yakni strategi pengembangan usaha di Helm Retro Group dilakukan dengan mengacu pada indikator strategi pengembangan variasi produk, yaitu ukuran, harga, tampilan, dan komposisi. Dengan banyaknya variasi produk, pilihan bagi customer semakin banyak sehingga penjualan meningkat dan membantu meningkatkan pendapatan karyawan. Peran UMKM Helm Retro Group dalam meningkatkan pendapatan karyawan meliputi membantu tenaga kerja pengangguran di lingkungan sekitar, meningkatkan ekonomi karyawan, mensejahterakan masyarakat sekitar, khususnya karyawan yang bekerja di Helm Retro Group, serta membuka dan memperluas lapangan pekerjaan.¹⁴ Persamaan dengan penelitiannya peneliti yakni meneliti tentang strategi pengembangan bisnis

¹³ Febiretno Safitri, “Peran Home Industry Krecek dalam Meningkatkan Pendapatan Karyawan (Studi Kasus Home Industry Pak Suko di Dusun Becek Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri)” (Skripsi, IAIN Kediri, 2023).

¹⁴ Nila Sofiana, “Peran Strategi Pengembangan UMKM Helm Retro Group Dalam Meningkatkan Pendapatan Karyawan Di Desa Wonorejo Trowulan Mojokerto” (Skripsi, IAIN Kediri, 2023).

guna meningkatkan pendapatan karyawan. Sedangkan perbedaannya, objek penelitian yang diteliti.

4. Penelitian Helen Malinda (2017) berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)”.

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa strategi pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan Cahaya Bahari adalah dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk yang halal, harga yang terjangkau, dan promosi yang transparan. Strategi tersebut berhasil meningkatkan omset penjualan dan memperluas area pemasaran hingga keluar provinsi. Namun, meskipun memiliki omset besar, perusahaan belum bisa memberikan upah yang sesuai dengan UMR provinsi Lampung karena sistem pemberian upah berdasarkan kinerja karyawan. Penyediaan bahan baku, proses produksi, dan dampaknya terhadap lingkungan sudah sesuai dengan konsep ekonomi Islam yaitu halal, baik, aman, dan tidak merusak lingkungan. Namun, kesejahteraan karyawan belum terpenuhi secara optimal karena beberapa karyawan menerima upah di bawah batas yang ditetapkan pemerintah.¹⁵ Persamaan dengan penelitiannya peneliti yakni meneliti mengenai peran strategi pengembangan bisnis guna meningkatkan pendapatan karyawan. Namun perbedaannya penelitian ini tidak ditinjau dari perspektif ekonomi Islam

¹⁵ Helen Malinda, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM untuk Meningkatkan Pendapatan Karyawan dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari, Desa Linggar Jati, Kecamatan Merbau Mataram, Kabupaten Lampung Selatan)” (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2017).

5. Penelitian oleh Laila Wulandari (2021) yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Sahara *Cake dan Bakery* untuk Meningkatkan Pendapatan Karyawan”.

Hasil penelitiannya yakni strategi pengembangan usaha di Sahara *Cake dan Bakery* dilakukan dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal, serta menerapkan bauran pemasaran yang meliputi pengembangan produk, penetapan harga, saluran distribusi atau tempat, dan promosi penjualan. Implementasi bauran pemasaran ini berhasil meningkatkan minat konsumen, pendapatan Sahara *Cake dan Bakery*, serta pendapatan karyawan.¹⁶ Persamaannya yakni meneliti tentang meneliti tentang strategi pengembangan bisnis guna meningkatkan pendapatan karyawan. Sedangkan perbedaannya, objek penelitian yang diteliti.

¹⁶ Laila Wulandari, “Strategi Pengembangan Bisnis Sahara *Cake dan Bakery* Untuk Meningkatkan Pendapatan Karyawan” (Skripsi, IAIN Metro, 2021).