

## STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI *HOME INDUSTRY* BATU ZIOLIT UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN DI DESA BESOLE KECAMATAN BESUKI KABUPATEN TULUNGAGUNG

Latif Syaipudin<sup>1</sup>, Idah Nurfajriya Awwalin<sup>2</sup>

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung<sup>12</sup>

Corresponding email: Latif12syai@gmail.com

<p><b>ARTICLE INFO</b></p> <p><b>Article History</b> Submission : 22-02-2023 Received : 12-06-2023 Revised : 22-06-2023 Accepted : 23-06-2023 Publish : 28-06-2023</p> <p><b>Keywords</b> Strategi Pengembangan Home industry Batu Ziolit Omzet Penjualan</p>	<p><b>ABSTRACT</b></p> <p>The focus of this research are: 1) What is the strategy for developing the ziolite home industry CV. Batu Sinar Jaya in Besole village, Besuki sub-district, Tulungagung district to increase sales turnover? 2) How is the implementation of the development of the CV ziolite stone home industry. Batu Sinar Jaya in Besole village, Besuki sub-district, Tulungagung district to increase sales turnover. This research uses a qualitative approach with a descriptive type. The data collection technique used is interview. The conclusions in this study are 1) The strategy for developing the CV ziolite home industry. Batu Sinar Jaya in Besole village, Besuki sub-district, Tulungagung district to increase sales turnover, namely by developing businesses that are carried out offline and online through social media so that the right strategy will be able to develop the business. 2) Implementation of CV ziolite home industry development. Batu Sinar Jaya in Besole village, Besuki sub-district, Tulungagung district, to increase sales turnover, namely through the implementation of a promotional strategy that causes many customers to come to make purchases at the ziolid stone home industry, so that implementation is carried out by determining a comprehensive and complex strategy.</p> <p><b>ABSTRAK</b></p>
	<p>Fokus dalam penelitian ini adalah: 1)Bagaimana strategi pengembangan Home industry batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan? 2)Bagaimana implementasi</p>

	<p>pengembangan Home industry batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan?. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah 1) Strategi pengembangan home industry batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan yaitu dengan melakukan pengembangan usaha yang dilakukan secara offline dan online melalui media sosial sehingga strategi yang tepat akan mampu mengembangkan usaha. 2) Implementasi pengembangan home industry batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan yaitu melalui penerapan strategi promosi yang menyebabkan banyak pelanggan datang untuk melakukan pembelian di home industry batu ziolit, sehingga implementasi dilakukan dengan menentukan strategi secara menyeluruh dan kompleks.</p>
--	---

## Introduction

*Home industry* diharapkan ikut berperan dalam memecahkan masalah-masalah pengembangan industri di Indonesia. Hal tersebut disebabkan industri rumah tangga memiliki daya tahan yang kuat dalam perekonomian dengan menyumbang sekitar 99,19% dari keseluruhan usaha disektor industri (Farisi, 2021). Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan, yang diatur dalam UU No. 5 tahun 1984 tentang perindustrian, menjelaskan bahwa industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi dan atau barang jadi menjadi barang-barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya (Irmawati, 2023). Salah satu jenis home industry termasuk kegiatan rancang bangunan dan perekayasaan industri seperti halnya industri batu zeolit yang telah dimanfaatkan manusia dalam berbagai bidang kehidupan keseharian seperti penetral keasaman tanah, meningkatkan aerasi tanah, sumber mineral pendukung pada pupuk dan tanah, meningkatkan nilai efisiensi nitrogen, dapat mereduksi penyakit lambung pada hewan, membersihkan air kolam ikan yang mempunyai sistem resikulasi air, dapat mengurangi kadar nitrogen pada kolam ikan (Arief, 2020).

Pengembangan usaha berskala kecil atau *home industry* menjadi salah satu pilihan masyarakat dalam mendapatkan penghasilan. Bagi sebagian kalangan, guna memenuhi kesejahteraan hidupnya dengan cara mencari dan berusaha sendiri dalam usaha kecil. Karena usaha mereka umumnya tidak menentu dan tidak terdaftar secara resmi, maka usaha mereka disebut usaha informal. Menurut Sari (2023) *Home industry* memiliki tiga alasan penting yang mendasari keberadaannya di Indonesia. Pertama, adalah karena kinerja industri kecil dan rumah tangga cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagai bagian dari dinamikanya, industri kecil dan rumah tangga yang sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan

teknologi. Ketiga, karena sering diyakini bahwa industri kecil dan rumah tangga memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar.

Salah satu wilayah yang memiliki atau menghasilkan batu ziolit adalah Kabupaten Tulungagung tepatnya di desa Besole sebagai sentral home industri. Kaitanya dengan sentral *Home industry*, desa Besole kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung dikenal sebagai penghasil kerajinan marmer, hal ini membuktikan bahwa *Home industry* berjalan sangat pesat di Tulungagung. Desa Besole sendiri lebih di dominasi dengan batuan marmer sehingga tidak jarang banyak ada *Home industry* maupun pabrik yang mengolah batu marmer untuk di jadikan suatu produk yang memiliki nilai jual tinggi. Keberadaan industri marmer didesa Besole sangat mempengaruhi perekonomian masyarakat sekitar. Pola usaha di Desa Besole sangat beragam dinilai dari bentuk usahanya. Mulai dari PT, CV, hingga home industri, sehingga produksi batu ziolit di Desa Besole menjadi salah satu sentra yang dikenal masyarakat luas. Produksi utamanya yaitu batu ziolit sebagai pembersih air dalam aquarium. Ini menjadi produk unggulan yang diproduksi masyarakat Desa Besole secara merata.

Penelitian serupa mengenai pengembangan usaha berskala home industri pernah dilaksanakan sebelumnya, yaitu penelitian oleh Atmayanti dan Andiana (2021) menjelaskan bahwa strategi pengembangan *Home industry* pada KUBE “Arjanjang” pada posisi kuadran I yaitu growth strategy adalah meningkatkan kualitas produksi hasil olahan jantung pisang dengan memanfaatkan potensi yang dapat memberikan inovasi terbaru dalam berproduksi sehingga tercipta berbagai varian rasa, peningkatan kualitas SDM yang memadai sehingga mampu memberikan sentuhan baru pada tampilan produk, seperti pengemasan, promosi, pemanfaatan media digital dan mempunyai kemampuan dalam pengelolaan (manajemen) yang handal.

Sesuai dengan uraian latar belakang tersebut, maka ditentukan rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu: 1) Bagaimana strategi pengembangan *Home industry* batu ziolit di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan? 2) Bagaimana implementasi pengembangan *Home industry* batu ziolit di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan?

## Method

Pendekatan penelitian yang dipakai oleh peneliti adalah kualitatif deskriptif, dilaksanakan untuk memahami fenomena tentang apa saja yang terjadi dan dialami oleh subyek penelitian. Lalu dari sifatnya, penelitian ini bersifat deskriptif analisis yang bertujuan untuk mendeskripsikan apa-apa yang sedang berlaku, yaitu berkaitan dengan strategi pengembangan dan implementasi pengembangan usaha *home industry* batu ziolit (Moleong, 2005). Penelitian ini menggali data yang bersumber dari kegiatan usaha yang dilaksanakan di Desa Besole Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung. Khususnya terdapat 3 objek yang menjadi fokus utama yaitu CV Batu Sinar Jaya, Batu Alam dan masyarakat pelaku kerajinan di Desa Besole.

Teknik pengumpulan data dilaksanakan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan teori Miles dan Huberman. Observasi dilaksanakan untuk melihat dan menggali informasi mengenai kegiatan usaha yang terjadi pada masyarakat Desa Besole. Wawancara dilaksanakan untuk mengumpulkan data utama, khususnya sebagaimana penelitian kualitatif yaitu wawancara menjadi instrumen pengumpulan data utama. Wawancara dilaksanakan pada beberapa pelaku kerajinan. Dokumentasi penelitian berupa upaya penggalian data tambahan yang berhubungan dengan kegiatan usaha, termasuk dengan pengambilan data dari skripsi, jurnal, dan atau internet (Moelong, 2005).

## Results and Discussion

### Strategi pengembangan *Home industry* batu ziolit di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan

Pengembangan usaha secara umum dapat dilaksanakan untuk peningkatan omzet penjualan. Pada *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya melakukan upaya dengan berbagai strategi pengembangan, khususnya dalam kegiatan usaha hingga pemasaran yang dilaksanakan. Kegiatan *home industry* saat ini merupakan kegiatan wirausaha yang paling banyak diminati terutama pada Masa Pandemi Covid 19. Hal lain yang membuat masyarakat tertarik adalah kegiatan usaha ini masih bisa dilakukan di rumah karena jenis kegiatan ekonomi dipusatkan di rumah, selain usaha ini bisa dijalankan oleh anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya.

Strategi pengembangan dalam proses pengembangan meliputi serangkaian tindakan manajemen puncak suatu usaha guna melaksanakan proses perubahan dan pengembangan dalam organisasi yang bersangkutan, hingga dari kondisi yang sedang berlaku sekarang, melalui proses yang berlangsung dalam waktu, dapat dilaksanakan aneka macam perubahan, hingga pada akhirnya dicapai kondisi yang lebih memuaskan dan lebih sesuai dengan tuntutan lingkungan. Menggeluti dunia usaha rumah tangga atau bisa dikenal dengan *home industry* adalah kegiatan usaha yang dijalankan dalam rumah tangga yang memiliki porsi yang sangat besar dibandingkan jenis-jenis usaha lainnya. Bisnis rumah tangga umumnya dikerjakan di rumah dengan menggunakan fasilitas yang ada dalam rumah sebagai modal berusaha untuk meminimalkan biaya awal dan biaya operasi.

Dalam usaha rumah tangga atau yang bisa disebut dengan *home industry* fleksibilitas. Makanya memilih atau menentukan lokasi tempat usaha yang strategis menjadi faktor kesuksesan dari bisnis yang akan dilaksanakan. Selain itu situasi dan kondisi yang tepat juga akan berperan penting pada produk atau jasa yang akan ditawarkan dengan bertempat pada area yang mudah terlihat. Sudah pasti akan banyak memperoleh perhatian dan tentunya mutu juga yang diperhatikan untuk menunjang kegiatan usaha serta masih kurangnya pengetahuan tentang pemanfaatan teknologi informasi dalam memasarkan produk yang dihasilkan dengan alasan belum tahu manfaat Digital marketing dan merasakan manfaat internet kurang sesuai dengan biaya yang dikeluarkan (Wawancara, 2022).

Home industri batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya telah berjalan beberapa tahun yang telah melakukan pemasaran kepada seluruh lapisan masyarakat. Letak home industri beralamatkan di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung. Konsep pengembangan muncul dikarenakan kondisi yang perlu dibenahi dari *home industry* dalam menjalankan kegiatannya sehari-hari. Menyikapi perkembangan zaman menyebabkan pemilik *home industry* harus memiliki cara yang baru untuk dapat melakukan pengembangan usaha, salah satunya dengan melakukan strategi-strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha. Proses atau promosi yang dilakukan oleh *home industry* sangatlah penting untuk dilakukan. Hal ini dikarenakan pengenalan produk *home industry* terhadap masyarakat salah satu caranya dengan media *online*. Kecepatan konsumen mengetahui produk terdapat pada *home industry* yang konsisten promosi di media online Strategi promosi juga harus dilakukan untuk masing-masing *home industry* agar keberlanjutan bisnisnya semakin bisa dikembangkan lagi. Tentu ada dampak tersendiri bagi kelangsungan kegiatan *home industry*.

Keberadaan pelanggan atau konsumen yang sudah mempercayakan untuk dapat membeli produk dimasing-masing *home industry* adalah kebanggaan atau energi positif bagi kinerja bisnis. Diartikan bahwa konsumen sudah mempunyai standar keinginan yang telah terpenuhi oleh *home industry* yang dijadikan tempat langganan. *Home industry* masing-masing pasti sudah mempunyai pelanggan tetap dan juga ada *resseler*. Hal ini menunjukkan jika suatu produk bisnis sudah mempunyai pelanggan tetap berarti kinerja *home industry* tersebut dapat membangun kepercayaan terhadap pelanggan atau konsumen. Hasil produk yang di hasilkan oleh *home industry* akan menghasilkan beberapa produk yang siap diantarkan ke konsumen. Kinerja *home industry* dalam menghasilkan produk intensitasnya bisa setiap hari, minggu, bulan ini mampu dimanfaatkan dengan baik. Strategi pengembangan dilakukan dalam hal proses pembelian, adapun yang dilakukan untuk tetap dapat melakukan penjualan adalah dengan melakukan pengembangan penjualan yaitu dapat datang langsung ke lokasi atau membeli melalui media sosial. Mengandalkan suatu jaringan pemasaran yang lebih luas dilakukan demi menghadapi persaingan bisnis yang terus bertambah ketat. Kaitanya dengan strategi pemasaran yang dilakukan melalui offline akan kalah dengan pesaing bisnis yang sudah mengharuskan melakukan pemasaran secara online, karena secara offline saja akan tertinggal dengan pelaku usaha yang menerapkan pemasaran secara online.

Promosi yang saya lakukan melalui Whatsapp, Instagram, Facebook, serta memasang beberapa spanduk di pinggir jalan, itu yang saat ini dilakukan agar bisa berlanjut lagi bisnis ini, tapi memang yang di whatsapp saya utamakan dan para konsumen saya yang tau itu memang dari status whatsapp, makanya saya menyimpan yang pernah beli ke saya. Adapun pendistribusian produk ini lebih mengutamakan yang online dikarenakan butuh persiapan yang baik guna mendistribusikan kepada konsumen. Memang pembeli di sini bermacam-macam, ada yang dibawa pulang sendiri, ada yang harus diantar oleh kurir, ada juga yang dibeli sudah bayar besok baru di ambil, ada juga yang pesan saja dari rumah. Dan

Jika produk harus diantar oleh kurir maka ada biaya tambahan untuk ongkos kirim (wawancara, 2022).

Salah satu usaha untuk mensejahterakan masyarakat adalah dengan adanya home industri. Home industri juga merupakan wadah bagi sebagian besar masyarakat yang mampu tumbuh dan berkembang secara mandiri dengan memberikan andil besar serta menduduki peran strategis dalam pembangunan ekonomi di desa. Tenaga kerja merupakan faktor penentu dalam proses produksi suatu usaha. Dengan demikian keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja yang digunakan. Home industri di desa Besole dalam kegiatan usahanya dapat membantu dalam membangun perekonomian masyarakat setempat dikarenakan usaha ini mempunyai kaitan dengan mata pencaharian.

*Home industry* memberikan dampak ekonomi bagi keluarga maupun masyarakat sekitar yang bekerja di pabrik. Secara grafik omset penjualan meningkat dengan kita mempertahankan kualitas dan pelayanan kepada konsumen yang baik. Ketika ada order maupun pesanan dari pabrik maupun pt. kita mengutamakan mana yang terlebih dahulu order masuk, memprioritaskan order yang masuk terlebih dahulu, sesuai urutan daftar pesanan yang masuk. Untuk menjadi lapangan pekerjaan, *home industry* menyesuaikan dengan target produksi dan menyesuaikan dengan mesin yang tersedia di pabrik. Ketika ada kontrak maupun untuk memenuhi target produksi langkah *home industry* dengan menambah pekerja (wawancara, 2022).

Dampak dari perkembangan home industri ini berpengaruh besar terhadap kesejahteraan keluarga dan masyarakat. Adanya home industri ini membuka lapangan pekerjaan bagi pengangguran. Hal ini pernah diungkapkan oleh seorang pekerja, berkembangnya usaha ini berdampak positif bagi masyarakat setempat karena dulunya kami tidak bekerja dan sekarang kami sudah memiliki pekerjaan. Demikian pula dengan bekerja seorang individu mampu memenuhi kebutuhannya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik kepada tetangganya. Semua hal tersebut tidak akan terwujud tanpa harta yang dapat diperoleh dengan bekerja. Maka home industri merupakan salah satu wahana dan sarana bagi masyarakat desa Besole yang bisa merangsang mereka untuk lebih giat bekerja dan berusaha. Keberadaan home industri ini telah berkebang sehingga mampu berperan dalam menyerap tenaga kerja dan hal ini berarti telah ikut andil dalam mengurangi pengangguran.

### **Implementasi Pengembangan *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk Meningkatkan Omzet Penjualan.**

Implementasi pengembangan usaha berbasis *home industry* banyak menggunakan strategi yang memang dari dulu telah dilakukan. Perbedaan yang dirasakan oleh peneliti ketika dilapangan adalah tambahan konsistensi untuk produksi serta mengedepankan selera masyarakat dan bisa dijangkau oleh siapapun. Adanya home industry masyarakat desa diarahkan untuk senantiasa memiliki keterampilan dalam meningkatkan taraf kebutuhan hidup, berbagai macam usaha kecil dari kalangan keluarga atau kerabat sendiri, sehingga jenis usaha yang dilakukan relatif membaik. *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya yang berkembang sangat pesat di desa besole ini memiliki dampak peluang usaha berbisnis

sehingga mampu melewati persaingan yang sangat ketat, apabila tidak diwadahi dengan skill dan kemampuan masyarakat akan kalah dalam persaingan, sehingga potensi untuk bisa meningkatkan omzet penjualan akan sukar untuk di dapatkan. Dalam implementasinya, untuk memasarkan produknya, langkah pertama yang dilakukan Home Industri Batu ziolit Batik adalah melakukan segmentasi pasar.

Untuk implementasi pemasaran produk ini, kami membuka pasar untuk di semua wilayah baik dalam negeri maupun luar negeri, tidak ada kriteria khusus untuk wilayahnya, semua dijangkau mbak. Produk kami ini bisa digunakan oleh semua kalangan masyarakat disegala usia mulai anak-anak, remaja, dewasa bahkan orang tua, karena produk kami cocok untuk semua kalangan, nanti batiknya juga disesuaikan dengan usia, kalau anak-anak rata-rata palai karakter kartun (wawancara, 2022).

Produk yang ditawarkan oleh Home Industri Batu ziolit Batik dengan cakupan yang diupayakan dengan luas, yaitu mampu menysasar berbagai lapisan masyarakat. Tidak ada usia khusus untuk mendapat perhatian khusus bagi pihak batu ziolit batiks. Fokus promosi yaitu lapisan masyarakat mulai dari anak-anak, usia remaja, dewasa, dan orang tua atau lansia. Implementasi dari perkembangan UMKM Home Industri Batu ziolit Batik yang pesat tidak terlepas dari peran pemilik usaha yang mampu bertahan dan bersaing dalam perekonomian global. Perkembangan UMKM juga tidak dapat terlepas adanya faktor-faktor pendukung yang membuat UMKM dapat terus beroperasi. Sedangkan berhubungan dengan tingginya persaingan, membuat pihak Home Industri Batu ziolit Batik harus mampu menghadapi tantangan dengan memperbaiki pemasaran penjualan. Peran penting untuk meningkatkan pengembangan dari usahanya tersebut, seorang wirausaha umumnya mempunyai sifat yang sama, mereka adalah orang yang mempunyai tenaga, keinginan untuk berinovatif, kemauan menerima tanggung jawab pribadi mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi.

Zaman yang serba canggih sekarang ini menjadikan tantangan sendiri bagi pebisnis untuk sekreatif mungkin mengemas bisnisnya. Sehingga apa yang dihasilkan dari bisnisnya itu juga sejalan dengan trend yang sedang berlangsung. Untuk dapat melangsungkan kegiatan usahanya, setiap perusahaan harus memperhatikan beberapa aspek pemasaran. Promosi merupakan suatu usaha perusahaan atau individu memberikan informasi dan mempengaruhi serta menarik konsumen secara langsung terhadap produk yang dihasilkan. Promosi cara yang efektif dalam merebut konsumen dipasaran, serta memperkenalkan barang-barang baru yang diproduksi (wawancara, 2023)

Kesejahteraan ekonomi dalam implementasinya adalah mampu memberikan kepada masyarakat kehidupan yang mencukupi. Ditinjau dari perkembangan Home Industri batu ziolit yang semakin pesat tidak terlepas dari peran pemilik usaha yang mampu bertahan dan bersaing dalam perekonomian global. Perkembangan juga tidak dapat terlepas adanya faktor-faktor pendukung yang membuat Home Industri batu ziolit dapat

terus beroperasi. Sedangkan berhubungan dengan tingginya persaingan, membuat pihak Home Industri batu ziolid harus mampu menghadapi tantangan dengan memperbaiki pemasaran penjualan. Peran penting implementasi untuk meningkatkan pengembangan dari usahanya tersebut, harus memiliki sikap kerja keras sekuat tenaga, keinginan untuk berinovatif, kemauan menerima tanggung jawab pribadi mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi. Salah satu implementasi dari home industry batu ziolid ini adalah melakukan penambahan unit mesin yang digunakan dengan mesin yang lebih modern. Sedangkan untuk cakupan pemasaran dan pendistribusian, pihak Home Industri CV Batu Sinar Jaya mampu menembus pasar regional Jawa Timur. Pihak Home Industri CV Batu Sinar Jaya menerapkan pengiriman barang atau distribusi secara langsung, Atau tidak dengan menggunakan jasa pengiriman barang.

Untuk pendistribusian produk Home Industri batu ziolid itu tidak hanya dalam kota saja tetapi sudah sampai luar kota mbak, seperti sidoharjo, Surabaya, tuban, lamongan, gresik dan sekitarnya. jadi seminggu sekali kita melakukan pendistribusian produk ke kota-kota tersebut. Dan untuk jasa pengiriman kita tidak menggunakan jasa pengirim karena meminimalisir adanya kerusakan. Kita sediakan jasa pengantaran sendiri ada tim sendiri yang bagian untuk mengantar pesanan kalau ke luar kota (wawancara, 2022).

Berbagai strategi yang dilaksanakan oleh pihak Home Industri batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya merupakan sebuah upaya atau bentuk pemberian pelayanan maksimal kepada pelanggannya. Karena ini akan menjadi kunci sebuah hubungan yang baik, antara calon pembeli dan penjualnya. Dari berbagai uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwasanya implementasi pengembangan yang dilaksanakan oleh Home Industri batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sudah tersalurkan dengan baik kepada masyarakat, melalui strategi promosi yang menyebabkan banyak pelanggan datang untuk melakukan pembelian di home industry batu ziolid. Maka suatu implementasi dapat dilakukan dengan menentukan strategi secara menyeluruh dan kompleks.

## **Pembahasan**

### **Strategi Pengembangan *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk Meningkatkan Omzet Penjualan.**

Strategi pengembangan dalam prosesnya meliputi serangkaian tindakan manajemen puncak suatu usaha guna melaksanakan proses perubahan dan pengembangan dalam organisasi yang bersangkutan (Larasati, 2018). Kondisi yang sedang dialami tersebut melalui proses yang berlangsung dalam kurun waktu tertentu dan dapat dilaksanakan dengan berbagai macam perubahan. Sehingga pada akhirnya dicapai kondisi yang lebih memuaskan dan lebih sesuai dengan tuntutan lingkungan (Sholikhah, 2021). Strategi pengembangan berusaha menciptakan masa depan baru yang lebih baik yang merupakan konsep yang lebih mengarah kepada konsep SDM yang terdapat dalam sebuah kegiatan usaha, suatu kegiatan pengembangan usaha yang dilaksanakan tidak dapat dilepaskan



dengan adanya pemberdayaan dari sisi SDM yang dimiliki dalam sebuah kegiatan usaha yang dilaksanakan (Riyansyah, 2020).

*Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung merupakan usaha tempat untuk mengembangkan bisnis yang awalnya berlokasi dirumah asli pemilik usaha, sampai sekarang berkembang hingga pemilik usaha mampu membuka lahan baru. Usaha ini pada awalnya hanya pemilik usaha yang menjalankan hingga sekarang usaha ini sudah berkembang dibantu oleh beberapa orang pekerja, yang tentunya ini menunjukkan usaha ini berhasil ada pengembangan yang dilakukan di sini. Pengembangan usaha, yang secara umum dilaksanakan adalah untuk peningkatan omzet penjualan. Pada *Home industry* dalam penelitian ini adalah batu ziolit dari CV. Batu Sinar Jaya melakukan upaya dengan berbagai strategi pengembangan, khususnya dalam kegiatan usaha hingga pemasaran yang dilaksanakan. Maka, sebelum melakukan pengembangan usaha *Home industry* batu ziolid ini harus melakukan identifikasi terhadap tujuan usaha yang mencakup kekuatan usaha dalam *home industry*. Selanjutnya strategi pengembangan usaha dibutuhkan karena banyaknya usaha yang gagal karena tidak memiliki strategi yang matang (Adam, 2021). Konsep pengembangan usaha ini muncul dikarenakan kondisi yang perlu dibenahi dari *home industry* batu ziolid dalam menjalankan kegiatannya sehari-hari masih belum mampu memenuhi omzet penjualan.

Omzet penjualan menurut Endaryono (2021) adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Menyikapi hal tersebut, pemilik *home industry* harus memiliki cara yang baru untuk dapat memenuhi omzet penjualan, salah satunya dengan melakukan strategi-strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha (Wati, 2021). Startegi yang dilakukan oleh *home industry* batu ziolid adalah dengan melakukan promosi dengan melakukan pengenalan produk *home industry* terhadap masyarakat melalui media *online*. Melakukan promosi melalui media online menurut Chusniyah (2022) merupakan langkah cepat untuk memberitahukan kepada konsumen agar segera mengetahui produk yang dimiliki oleh *home industry*. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Atmayanti (2021) menyatakan bahwa untuk meningkatkan kualitas produksi dapat dilakukan dengan memanfaatkan potensi yang dapat memberikan inovasi terbaru dalam berproduksi sehingga tercipta berbagai varian rasa, peningkatan kualitas SDM yang memadai sehingga mampu memberikan sentuhan baru pada tampilan produk, seperti pengemasan, promosi, pemanfaatan media digital dan mempunyai kemampuan dalam pengelolaan (manajemen) yang handal.

**Implementasi pengembangan *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan.**

Implementasi adanya *home industry* masyarakat desa diarahkan untuk senantiasa memiliki keterampilan dalam meningkatkan taraf kebutuhan hidup, berbagai macam usaha kecil dari kalangan keluarga atau kerabat sendiri, sehingga jenis usaha yang dilakukan

relatif membaik (Nurmayani, 2021). *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya yang berkembang sangat pesat di desa besole ini memiliki dampak peluang usaha berbisnis sehingga mampu melewati persaingan yang sangat ketat, apabila tidak diwadahi dengan skill dan kemampuan masyarakat akan kalah dalam persaingan, sehingga potensi untuk bisa meningkatkan omzet penjualan akan sukar untuk di dapatkan. Menurut Khaudli (2022) Industri rumah tangga yang termasuk dalam kategori usaha kecil memusatkan kegiatan di sebuah rumah keluarga tertentu dan para karyawannya berdomisili di tempat yang tidak jauh dari rumah produksi tersebut sehingga memungkinkan kemudahan dalam menjalin komunikasi (Setiawan, 2022). Rancangan strategi dilakukan dalam sebuah usaha dalam menjaga keberlangsungan kegiatan usaha dalam menjaga stabilitas usahanya. Pengembangan usaha pada kegiatan home industri pada dasarnya merupakan konsep yang penting dikembangkan agar kegiatan usaha terus berjalan dengan baik (Maulana, 2022).

Salah satu implementasi dari home indutry batu ziolid ini adalah melakukan penambahan unit mesin yang digunakan dengan mesin yang lebih modern. Hal ini bertujuan untuk meringankan beban para pekerja (Anisa, 2023). Ditinjau dari pengembangan usaha yang telah dilaksanakan oleh Home Industri batu ziolit terbukti semakin pesat, sehingga dalam perjalanannya tidak terlepas dari peran pemilik usaha yang mampu bertahan dan bersaing dalam perekonomian global. Perkembangan juga tidak dapat terlepas adanya faktor-faktor pendukung yang membuat Home Industri batu ziolit dapat terus beroperasi. Sedangkan berhubungan dengan tingginya persaingan, membuat pihak Home Industri batu ziolid harus mampu menghadapi tantangan dengan memperbaiki pemasaran penjualan. Melakukan pengembangan usaha *home indutry* batu ziolid ini adalah memiliki tujuan untuk meningkatkan omzet penjualan. Implementasi yang terjadi adalah dengan melakukan promosi secara online akan mampu meningkatkan omzet penjualan. Omzet penjualan menurut Sunardi (2020) adalah total jumlah barang dan jasa yang dihitung berdasarkan jumlah laba bersih dari laporan laba-rugi perusahaan (laporan operasi) selama suatu masa jual. Melalui tahapan implementasi program yang didahului dengan sosialisasi kegiatan, selanjutnya dilakukan kegiatan melalui tahapan persiapan yaitu sosialisasi (Murdianto, 2021).

Impelementasi dalam melakukan pengembangan usaha yaitu dengan menggunakan sosial media sebagai sarana untuk menjalani indutry rumahannya. Media sosial yang paling banyak digunakan adalah Facebook (FB), Whatsapp (WA), Instagram (IG). Manfaat yang paling dirasakan adalah komunikasi dengan para pelanggan dan pemasok lebih intensif serta efektif dan efisien, karena dapat berkomunikasi langsung selama 24 jam/real time. Proses transaksi lebih mudah dan murah karena media komunikasi hanya mengeluarkan biaya pulsa untuk mendukung komunikasi (Syaipudin, 2019). Media promosi yang paling baik karena bisa menampilkan dan berbagi gambar lewat media ke komunitas dan masyarakat. Update informasi dapat dilakukan setiap waktu. Dan yang paling penting peningkatan volume penjualan rata-rata 100% (Syaipudin, 2022). Sehingga implementasi pengembangan yang dilaksanakan oleh Home Industri batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya

dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sudah tersalurkan dengan baik kepada masyarakat, melalui strategi promosi yang menyebabkan banyak pelanggan datang untuk melakukan pembelian di home industry batu ziolid. Maka suatu implementasi dapat dilakukan dengan menentukan strategi secara menyeluruh dan kompleks.

## Conclusion

### **Strategi Pengembangan *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk Meningkatkan Omzet Penjualan.**

Strategi pengembangan yang dilakukan untuk memperlancar kegiatan usaha dengan melakukan pengembangan usaha yang awalnya hanya dilakukan secara offline kini sudah dilakukan online melalui media sosial. Sehingga dengan berkembangnya home industri akan mampu menyerap tenaga kerja dan hal ini berarti telah ikut andil dalam mengurangi pengangguran. Melalui strategi yang tepat akan mampu mengembangkan usaha.

### **Implementasi pengembangan *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet penjualan.**

Implementasi pengembangan yang dilaksanakan oleh Home Industri batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sudah tersalurkan dengan baik kepada masyarakat, melalui strategi promosi yang menyebabkan banyak pelanggan datang untuk melakukan pembelian di home industry batu ziolid. Maka suatu implementasi dapat dilakukan dengan menentukan strategi secara menyeluruh dan kompleks.

## References

- Adam, Bastari. "Peranan Manajemen Strategi Dan Manajemen Operasional Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan." *Jurnal Tahdzibi: Manajemen Pendidikan Islam* 3.2 (2021): 57-66.
- Anisa, Siti, et al. "Implementasi marketplace home industri dan UMKM di wilayah aceh berbasis web mobile menggunakan Framework Codeigniter 3 dan framework bootstrap." *Jurnal Real Riset* 5.1 (2023): 124-128.
- Arief, Taufik, et al. "Perancangan Prototipe Alat Penjernih Air Sederhana (Tradisional Water Purefier) Kombinasi Tradisional Filter, Filter (0, 3  $\mu$ m) dan Carbon Active (0, 3  $\mu$ m) untuk Penyediaan Air Bersih." *Jurnal Pengabdian Community* 2.2 (2020): 34-39.
- Atmayanti, Tati, and Baiq Dewi Lita Andiana. "Strategi Pengembangan *Home industry* Era New Normal Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUBE) "Arjanjang" Desa Selebung Ketangga,

- Kabupaten Lombok Timur." *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan)* 5.1 (2021): 76-89.
- Chusniyah, Istianatul, and Nilna Fauza. "Pelatihan Digital Marketing Bagi Pelaku UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran Di Masa Pandemi Bagi Masyarakat." *Khidmatuna: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2.2 (2022): 138-149.
- Endaryono, Bakti Toni, and Prasetyo Ariwibowo. "Pengaruh Biaya Pemasaran, Omzet Penjualan terhadap Laba Perusahaan." *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal* 3.1 (2021): 124-136.
- Farisi, Salman, and Amalia Desviany. "Strategi Pengembangan Usaha Rumah Tangga Terhadap Pendapatan Keluarga Di Desa Celawan." *ABDI SABHA (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat)* 2.3 (2021): 123-128.
- Irmawati, Irmawati, Arifuddin Lamusa, and Moh Alfit A. Laihi. "Strategi Pengembangan Usaha Roti Pada Industri Rumah Tangga Aisyah Bakery Di Kota Palu." *Agrotekbis: E-Jurnal Ilmu Pertanian* 11.1 (2023): 121-131.
- Khaudli, Muhammad Imam. "Implementasi Bauran Pemasaran Home Industri Menurut Persepektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjualan kripik Di Koperasi Al-Anwar Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi)." *Jurnal Darussalam: Jurnal Pendidikan, Komunikasi dan Pemikiran Hukum Islam* 13.2 (2022).
- Larasati, Sri. *Manajemen sumber daya manusia*. Deepublish, E-Book. 2018.
- Maulana, Ahmad, et al. "Pemberdayaan Peningkatan Kapasitas Wirausaha Desa Melalui Pelatihan Pembuatan Rencana Bisnis." *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2.3 (2022): 133-142.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rosda Karya, Bandung, 2005.
- Murdianto, Deny, and Dwi Santoso. "Sosialisasi Persiapan Pembelajaran Di Masa New Normal Bagi Guru SMK Di Kota Tarakan." *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement* 2.1 (2021): 53-62.
- Nurmayanti, Lina, and Ajat Sudrajat. "Implementasi linear programming metode simpleks pada *home industry* khasanah sari karawang." *Jurnal Manajemen* 13.3 (2021): 431-438.
- Riyansyah, Fahmi, Dang Eif Saeful Amin, and Rohmanur Aziz. "Pemberdayaan *home industry* dalam peningkatan ekonomi masyarakat." *Tamkin: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam* 5.4 (2020).
- Sari, Nurcahya Andriani, and Abdul Rahman. "Potensi Ekonomi *Home industry* Rumah Potong Ayam di Jalan Abubakar Lambogo Kota Makassar." *Jurnal Ekonomi dan Riset Pembangunan* 1.1 (2023): 22-29.
- Setiawan, Mohamad Fajar. "Strategi Ketahanan Ekonomi Dalam Masa Pandemi Covid-19 (Study Kasus BUMdes Karya Usaha Di Kawasan Pesisir Pantai Desa Pucanglaban, Tulungagung)." *International Conference On Islam, Law, And Society (INCOILS) 2021*. Vol. 1. No. 7. 2022.
- Sholikhah, Villatus. "Manajemen Strategi Ekonomi Agribisnis Dalam Konteks Ilmu Ekonomi Mikro." *LAN TABUR: Jurnal Ekonomi Syariah* 2.2 (2021): 113-129.

- Syaipudin, Latif. "Efektifitas Media Komunikasi di Tengah Pandemi: Respon Gugus Tugas Percepatan Penanganan Covid-19 Kabupaten Tulungagung." *Kalijaga Journal of Communication* 1.2 (2019): 165-178.
- Syaipudin, Latif, and Idah Awwalin. "Strategi Promosi Melalui Pemanfaatan Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan pada *Home industry* Baso Aci Mahira Lamongan." *Sanskara Manajemen Dan Bisnis* 1.01 (2022): 31-42.
- Wati, Asiah, and Arrum Puspita Sari. "Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Strategi Peningkatan Perekonomian Pemilik UMKM (Studi Kasus di Desa Suruhan Kabupaten Sukoharjo)." *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan* 5.1 (2021): 901-908.
- Wawancara dengan Nanang Setiadi selaku pemilik *Home industry* batu ziolit CV. Batu Sinar Jaya di desa Besole kecamatan Besuki kabupaten Tulungagung pada 30 Juni 2022