

Strategi dalam mengembangkan usaha industri rumahan (*home industry*) untuk meningkatkan pendapatan UMKM RIMIKAS di Tanjung Selor

Machmud Al Amrie¹, Eni Erdiani¹

¹Universitas Kaltara, Indonesia, 73212

machmud.al.amrie@gmail.com*; enierdiani31101996@gmail.com

Abstrak

Indonesia merupakan negara berkembang di mana perekonomian menjadi masalah utama yang harus dihadapi oleh negara berkembang dan ekonomi global yang selalu berubah-ubah membuat negara berkembang harus siap untuk menghadapinya. salah satu cara yang saat ini dapat dilakukan oleh negara Indonesia dalam mengatasi masalah tersebut adalah fokus terhadap usaha mikro ekonomi. *Home Industry* adalah salah satu dari usaha mikro yang dapat dijalankan oleh siapa saja. Permasalahan dalam penelitian ini adalah kurangnya perhatian pemerintah daerah dan provinsi Kalimantan Utara dalam membantu mengembangkan UMKM yang baru akan merintis usaha, birokrasi akan meminjam modal usaha juga susah. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha industri rumahan (*home industry*) dalam meningkatkan pendapatan UMKM RIMIKAS. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang terdiri dari observasi dan wawancara dengan pemilik, dan data sekunder yang terdiri dari jurnal, buku, laporan hasil penelitian, dan lain-lain. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah 1) Strategi mengembangkan usaha yang dilakukan rumah produksi RIMIKAS untuk meningkatkan pendapatan UMKM dengan cara meningkatkan kualitas produk, menetapkan harga yang terjangkau, mempromosikan produk dengan mengandalkan relasi, kenalan, atau teman, dan mendistribusikan produk keluar kota. 2) Campur tangan pemerintah dalam menjalankan usaha berupa pelatihan, bantuan alat produksi, dan perijinan buat usaha.

Kata Kunci: Strategi; *Home Industry*; UMKM; Pendapatan

Strategy in developing a home industry business to increase the income of RIMIKAS MSMEs in Tanjung Selor

Abstract

Indonesia is a developing country where the economy is the main problem that developing countries must face and the global economy is always changing, so developing countries must be ready to face it. One way that the Indonesian State can currently do to overcome this problem is to focus on microeconomic businesses. *Home Industry* is one of the micro businesses that can be run by anyone. The aim of the research is to find out the strategies used in developing home industry businesses to increase the income of RIMIKAS MSMEs. The type of research used in this research is descriptive qualitative. The data sources used are primary data consisting of observations and interviews with owners, and secondary data consisting of journals, books, research reports, etc. The data collection techniques used were observation, interviews and documentation. The results of this research are 1) The business development strategy carried out by the RIMIKAS production house to increase MSME income by improving product quality, setting affordable prices, promoting products by relying on relations, acquaintances or friends, and distributing products out of town. 2) Government intervention in running a business in the form of training, assistance with production equipment, and permits for business.

Keywords: Strategy; *Home Industry*; MSMEs; Income

PENDAHULUAN

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 dirumah untuk menghasilkan barang baru. Selain itu dikenal dengan perusahaan yang kecil karena kegiatannya berpusat dirumah atau usaha rumah tangga karena dikelola oleh keluarga. Serta memiliki tujuan untuk mendapatkan laba sebagai cerminan dari pertumbuhan di hartanya. Dalam Undang-Undang No. 3 Tahun 2004 Pasal 1 dijelaskan bahwasannya industri merupakan suatu atau kegiatan mengelola barang mentah atau setengah jadi menjadi suatu produk sehingga menghasilkan laba/keuntungan dan yang dihasilkan bukan hanya berupa barang tapi juga berupa jasa. Usaha kecil dan rumah tangga memiliki misi yang sangat bagus untuk memperbaiki perekonomian, karena dengan adanya industri ini ialah dapat dan mampu untuk mewujudkan meningkatnya pendapatan masyarakat, antara lain dengan cara yaitu pembangunan yang merata, luasnya lapangan pekerjaan dan kesempatan dalam usaha, dan melestarikan serta mengembangkan kerajinan seni budaya tradisional dan meningkatkan penghasilan. Salah satu potensi nyata yang dapat menunjang pembangunan ekonomi ialah *home industry*, karena dengan adanya *home industry* tenaga kerja menjadi terserap, dapat menghasilkan barang ataupun jasa dalam tingkatan harga yang dapat dijangkau oleh rakyat yang penghasilan rendah dan mendongkrak perekonomian daerahnya. Karena peranannya inilah diperlukan adanya suatu usaha ini terus berkembang dan maju. Indonesia merupakan Negara berkembang yang mana perekonomian menjadi masalah utama yang harus dihadapi oleh Negara berkembang, ditambah lagi dengan ekonomi global yang selalu berubah-ubah membuat Negara berkembang harus siap untuk menghadapinya. Saat ini salah satu cara Negara Indonesia mengatasi masalah tersebut ialah dengan fokus pada mikro ekonomi, karena makro ekonomi Indonesia dalam beberapa tahun ini selalu mengalami defisit. Kontribusi yang besar dan cara yang strategis untuk pembangunan ekonomi. Secara umum dapat dikatakan bahwasannya industri rumahan ini termasuk sektor informal, memproduksi barangnya secara khas dan unik, berkaitan dengan kearifan lokal, sumber daya baik alam dan manusianya juga dari setempat, modal kecil dan tenaga kerja yang benar-benar harus profesional. Saat ini kegiatan *home industry* sudah banyak diminati oleh kalangan masyarakat terutama dikalangan ibu-ibu rumah tangga dengan berbagai alasan, mulai dari tidak memerlukan modal yang besar, bisa menambah penghasilan dan yang terpenting masih bisa melakukan usaha di rumah karena jenis kegiatan ekonomi dipusatkan di rumah tanpa meninggalkan kewajiban sebagai seorang ibu selain usaha ini bisa dijalankan oleh anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya atau memiliki hubungan keluarga terdekat dengan mengajak beberapa orang tetangga yang dirasa memiliki kemampuan sesuai dengan usaha *home industry* yang dijalankan.

Menurut UU No. 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian, umumnya industri rumahan tergolong sektor informal yang memproduksi secara unik, terkait dengan kearifan lokal, sumber daya setempat dan mengedepankan buatan tangan. *Home industri* bergerak dalam skala kecil, dari tenaga kerja yang bukan profesional, modal yang kecil, dan produksi hanya secara musiman. Memilih atau menentukan lokasi tempat usaha yang strategis menjadi menjadi faktor kesuksesan dari bisnis yang akan dilaksanakan. Sebuah industri rumahan dapat dikatakan resmi apabila memiliki legalitas seperti PIRT dan SIUP. *Home Industry* atau biasa disebut industri rumah tangga tergolong dalam kategori usaha kecil yang di kelola keluarga. Dimana usaha kecil menurut UU No. 20 Tahun 2008 bahwa usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksudkan dalam Undang-Undang ini. (UU RI NO. 20 Tahun 2008).

Setiap manusia pasti ingin kebutuhan hidupnya selalu terpenuhi agar dapat merasakan kesejahteraan, oleh dari itu masyarakat yang mempunyai potensi dan dapat melihat dengan jeli potensi maupun kemampuan yang ada pada dirinya serta mampu untuk mengidentifikasi lingkungan, bisa menemukan suatu peluang usaha yang ada dan membuka peluang untuk masyarakat disekitarnya. Dengan adanya suatu peluang usaha tersebut yang mana harapannya bisa membantu meningkatkan pendapatan perekonomian masyarakat sekitar agar menjadi lebih baik lagi dalam. Dalam mencukupi suatu kebutuhan hidup, adapun usaha yang dilakukan itu salah satu diantaranya dengan melakukan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Di Negara kita Indonesia ini, UMKM telah menjadi salah satu tempat yang dapat membuka mainset untuk menciptakan lapangan pekerjaan, selain itu UMKM juga merupakan usaha padat karya, yang tidak membutuhkan syarat-syarat tertentu misalnya pendidikan, keterampilan dalam bekerja dan syarat yang lainnya. Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, pengertian usaha digolongkan sebagai berikut: 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Perhatian pemerintah terhadap UMKM yang sangat besar merupakan langkah strategis yang tepat dibutuhkan bangsa Indonesia. Keseriusan kepedulian pemerintah terhadap UMKM dengan program-program untuk menumbuh kembangkan UMKM di Indonesia. Dukungan pemerintah Indonesia sangat besar untuk menjadikan UMKM berhasil dan berkembang bukan berarti tanpa kendala. Di Provinsi Kalimantan Utara terutama di Kabupaten Bulungan khususnya di ibu kota Tanjung Selor terdapat banyak pelaku UMKM disegala bidang dalam rangka untuk meningkatkan pendapatan seperti di bidang makanan, minuman, jasa, dan masih banyak lagi baik yang resmi maupun tidak resmi dapat dikatakan resmi apabila sudah memiliki kelengkapan legalitas seperti PIRT dan SIUP. Bukan hanya dipusat kotanya saja akan tetapi pelaku UMKM sudah tersebar hingga ke desa-desa yang ada di wilayah Kabupaten Bulungan. Setiap pelaku UMKM pasti memiliki strategi dalam mengembangkan usaha yang dijalankannya agar tetap bertahan ditengah-tengah besarnya persaingan yang terjadi.

METODE

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode penelitian Deskriptif Kualitatif. Bertujuan untuk menggali informasi terkait permasalahan strategi dalam mengembangkan usaha industri rumahan (*home industry*) untuk meningkatkan pendapatan UMKM RIMIKAS di Tanjung Selor. Penelitian dalam bahasa Inggris disebut *research*. Jika dilihat dari susunan katanya, terdiri atas dua suku kata, yaitu *re* yang berarti melakukan kembali atau pengulangan dan *search* yang dapat diartikan sebagai melihat mengamati atau mencari, sehingga *research* dapat diartikan sebagai rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan pemahaman baru yang lebih kompleks, lebih mendetail, dan lebih komprehensif dari suatu hal yang diteliti.

Menurut Gunawan (2023) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah proses interpretasi dari peristiwa-peristiwa yang dialami oleh manusia dan bersifat analisis tematik. Kualitatif merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis mendalam. Proses dan makna (prespektif subjek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Kualitatif juga di tafsirkan sebagai penelitian yang mengarah pada pengkajian pada latar alamiah dari berbagai peristiwa sosial yang terjadi. Selain itu, kualitatif didefinisikan sebagai jalan untuk menemukan serta menggambarkan suatu peristiwa secara naratif, (Denzin & Lincoln, 1994: Nasir, 2005: Somantri, 2005 dan Creswell, 2010). Penelitian deskriptif (*descriptive research*), sering juga disebut dengan penelitian taksonomik (*taksonomic research*), dikatakan demikian karena penelitian ini dimaksudkan untuk mengeksplorasi atau mengklarifikasi suatu gejala, fenomena atau kenyataan sosial yang ada, penelitian deskriptif berusaha untuk mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti, penelitian deskriptif tidak mempersoalkan hubungan antar variabel yang ada, karena penelitian deskriptif tidak dimaksudkan untuk menarik generasi yang menyebabkan suatu gejala, fenomena atau kenyataan sosial terjadi demikian, (Samsu, 2017).

Penelitian ini dilakukan di kota Tanjung Selor, Kecamatan Tanjung Selor dapat dikatakan bahwa usaha industri ini tepat berada di ibukota dan dilaksanakan. Karena di pusat kota sebagian besar masyarakatnya adalah pelaku UMKM, sehingga sangat memudahkan untuk mendapatkan data yang diperlukan oleh peneliti mengenai strategi dalam mengembangkan usaha industri rumahan (*home industry*) untuk meningkatkan pendapatan UMKM RIMIKAS di Kabupaten Tanjung Selor. Industri rumahan ini beralamatkan di Jalan Nuri Kelurahan Tanjung Selor Hilir Kecamatan Tanjung Selor Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara. Penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu kurang lebih 3 bulan dimulai dari melakukan observasi lapangan hingga wawancara dan dokumentasi.

Menurut Lofland dan Lofland (dalam Moleong, 2004:157) sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumentasi dan lain-lain. berkaitan dengan hal tersebut jenis datanya dibagi ke dalam kata-kata dan tindakan. Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan oleh peneliti adalah jenis data primer dan sekunder yaitu: 1. Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari lapangan dimana peneliti akan melakukan penelitian. Data primer merupakan data yang bersumber dari data observasi dan wawancara. 2. Data sekunder merupakan data yang bersumber dari data-data dokumen. Data dokumen yang dimaksud disini adalah data yang bersumber dari buku, laporan hasil penelitian, jurnal, dan lain-lain.

Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan teknik observasi dan wawancara. Sebagaimana pandangan Mulyana, (2004), Moleong, (2004), Creswell, (2007), Emzir, (2008, 2010), Daymon & Holloway, (2008) dan Fontana dan Frey, (2009) berikut: Observasi. Pengumpulan data observasi dalam penelitian kualitatif deskriptif berupa pengamatan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung di lapangan. Observasi merupakan mengamati berbagai kejadian atau gejala yang terjadi terkait dengan apa tujuan penelitian. Yang diobservasi adalah pemilik usaha rumah produksi RIMIKAS sebanyak 1 orang. Dan menjual produk seperti Kacang Telur, Kacang Disco, Bolu Cuke, Kue Jintan, Kerupuk Bawang, Tape Ketan, Kacang Sembunyi, dan Stik Baday.

HASIL DAN PEMBAHASAN

RIMIKAS adalah nama usaha dari ibu Nurmia yang merupakan gabungan dari nama ibu Nurmia, Ricky, Kika, dan Sekar. Yang dimana Ricky, Kika, dan Sekar merupakan anak kandung dari ibu Nurmia yang turut membantu dalam menjalankan usaha ini.

Dalam menjalankan usaha ini ibu Nurmia tidak memiliki karyawan yang membantu, beliau hanya dibantu oleh anak-anak beliau dan juga saudara dalam memproduksi produk. Sejak saat itu ibu Nurmia selaku pemilik dari rumah produksi RIMIKAS ini mulai memproduksi produknya sendiri mulai dari pengadonan, pencetakan, hingga pengemasan semua dilakukan sendiri, dalam menjalankan aktivitas tersebut ibu Nurmia hanya dibantu oleh anak-anak dan saudara. Pada awal-awal masa

pandemic covid-19 usaha ibu Nurmia mengalami penurunan pendapatan akan tetapi setelah masa pandemic covid-19 usai pendapatan usaha beliau mengalami peningkatan. Alasan mengapa ibu Nurmia memilih untuk menjalankan usaha ini adalah karena ibu Nurmia hobi yaitu memasak sehingga beliau menyalurkan hobi tersebut dengan cara membuka usaha ini dan usaha ini merupakan usaha utama dari ibu Nurmia. Berawal dari hobi dan sekarang menjadi sumber penghasilan.

Memulai usaha rumah produksi RIMIKAS ini modal awal yang digunakan oleh ibu Nurmia pada saat membuka usaha rumah produksi RIMIKAS ini terbilang sangat minim yaitu sebesar Rp. 200.000,- dan sekarang dapat menghasilkan omset jutaan dalam sebulannya. Selama menjalankan usaha ini ibu Nurmia sudah menghasilkan berbagai jenis produk seperti Kacang Telur, Kacang Disco, Bolu Cuke, Kue Jintan, Kerupuk Bawang, Tape Ketan, Kacang Sembunyi, dan Stik Baday. Dan hasil dari penjualan semua produk yang dilakukan oleh ibu Nurmia selama menjalankan usaha ini penghasilan yang didapatkan oleh ibu Nurmia perbulannya adalah sebesar Rp. 7.000.000,- Selaku pemilik dari rumah produksi RIMIKAS ibu Nurmia telah menghasilkan berbagai jenis produk diantaranya: Kacang Telor, Kacang Disko, Bolu Cukke, Kue Jintan, Kerupuk Bawang, Tape Ketan, Kacang Sembunyi, Stik Baday.

Kemasan yang digunakan oleh ibu Nurmia untuk produk RIMIKAS yaitu plastic yang dimana kemasan ini dapat bertahan kurang lebih selama 6 (enam) bulan. Sehingga dapat melindungi produk tersebut dengan baik hingga sampai ditangan konsumen sehingga tidak menimbulkan kekecawaan konsumen terhadap produk yang dikeluarkan. Produk RIMIKAS ibu Nurmia dijual dengan harga mulai dari Rp. 12.000 sampai Rp. 25.000, dari sekian banyaknya produk yang diproduksi terdapat produk yang menjadi produk unggulan yaitu kacang telor. Sebelum menentukan harga jual ibu Nurmia selaku pemilik usaha rumah produksi RIMIKAS beliau melihat terlebih dahulu harga bahan baku dan modal yang digunakan disetiap produknya sehingga ibu Nurmia dapat menentukan harga jualnya.

Dalam memasarkan atau mempromosikan produk yang dijual ibu Nurmia menggunakan 2 cara yaitu *offline* dengan cara memasarkan di rumah produksi, atau di toko-toko yang sudah bekerja sama dengan ibu Nurmia, kemudian cara yang kedua yaitu online dengan cara mempromosikan melalui *Whatsapp* dan Instagram. Selama menjalankan usaha ini ibu Nurmia tentu saja mengalami yang nama persaingan apalagi pada saat ini banyak pelaku usaha yang menekuni bidang yang sama yaitu dibidang makanan baik besar maupun kecil. Dalam mempertahankan usaha ini ibu nurmia selaku pemilik rumah produksi RIMIKAS memiliki cara tersendiri yaitu dengan cara terus meningkatkan kualitas produk sehingga konsumen tidak kecewa.

Rumah produksi RIMIKAS ini adalah salah satu jenis usaha yang bersifat resmi dimana usaha ini memiliki Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-PIRT) dan Sertifikat Halal. Sertifikat halal sudah dilakukan kepengurusan oleh ibu Nurmia dan sudah terbit hanya saja dari pihak yang bersangkutan Sertifikat Halal tersebut belum diberikan secara langsung kepada ibu Nurmia. Dengan surat ini maka ibu Nurmia bisa memasarkan produk yang dijualnya baik didalam maupun di luar kota, karya syarat

izin memasarkan produk adalah harus memiliki surat izin tersebut sehingga ibu Nurmia bisa menitipkan produk yang dijualnya ditoko-toko seperti Ole-Ole Kaltara, Ole-Ole Tarakan, selain ke Tarakan ibu Nurmia juga mengirimkan produknya ke Berau sehingga produk ibu Nurmia dikenal banyak orang. Jika ibu Nurmia tidak memiliki surat izin tersebut maka ibu Nurmia tidak dapat memasarkan atau menjual produknya di toko-toko dan tidak dapat mengirim produknya hingga keluar kota. Berikut adalah surat perijinan yang dimiliki oleh ibu Nurmia terhadap usaha yang didirikan oleh ibu Nurmia:

1. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Kacang Disco dan Kacang Kacang Telur dengan nomor 2.15.65.02.01.0103-24 pada tanggal 28 Oktober 2019.
2. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Kue Bole dengan nomor 2.06.65.02.02.0104-24 pada tanggal 28 Oktober 2019.
3. Sertifikat Halal dengan nomor ID65110004528140623 pada tanggal 26 Juni 2023.

Istilah intervensi sering digunakan diberbagai bidang seperti kesehatan, politik, pemerintahan, psikologi, pendidikan, keperawatan dan lainnya. Intervensi adalah campur tangan dalam perselisihan antara dua pihak (orang, golongan, Negara, dan sebagainya) yang bertujuan untuk mewujudkan tujuan tertentu terhadap pihak yang diintervensi. Intervensi pemerintah sebagai penyedia dan pengelola sangat tergantung dengan kondisi pasar. Apabila pasar sudah efektif, maka intervensi pemerintah cenderung rendah. Pada umumnya pemerintah hanya kan memposisikan dirinya sebagai regulator dan supervisor, sementara untuk penyediaannya diserahkan kepada pasar (sektor privat). Dalam *home industry* campur tangan pemerintah cukup membantu pelaku *home industry* salah satu pelaku *home industry* tersebut adalah RIMIKAS. Selama menjalankan usaha ini ternyata ada campur tangan atau bantuan dari pemerintah seperti pelatihan, bantuan alat produksi, dan perijinan buat usaha. Sehingga dengan adanya campur tangan atau bantuan dari pemerintah usaha ibu Nurmia dapat berkembang dan mampu bersaing dengan usaha industri yang lain. Dengan perijinan inilah produk ibu Nurmia dapat didistribusikan hingga keluar kota seperti Tarakan dan Berau. Perijinan adalah salah satu syarat yang dimiliki pelaku usaha agar dapat memperjual-belikan produknya.

Menjalankan suatu usaha maka hal yang perlu diperhatikan adalah mengenai strategi mengembangkan usaha tersebut sehingga usaha tersebut dapat terus berjalan, bertahan, mampu bersaing dengan usaha yang lain, dan semakin berkembang. Seperti ibu Nurmia sebelum dan sesudah mendirikan usaha rumah produksi RIMIKAS ini tentunya beliau memiliki strategi khusus yang digunakan. Strategi yang digunakan oleh ibu Nurmi dalam mengembangkan usahanya adalah dengan cara memperbanyak teman, kenalan, dan relasi yang dimana dari hubungan tersebut dapat membantu ibu Nurmia mempromosikan produk-produk yang dijual secara tidak langsung. Selama menjalankan usaha tersebut ibu Nurmia tidak ada mengalami kendala atau penghambat terhadap strategi yang digunakan. Strategi yang selama ini digunakan oleh ibu Nurmia ternyata berdampak pada penghasilan yang dimana penghasilan ibu Nurmia mengalami peningkatan dimulai setelah masa pandemic *covid-19* usai hingga sekarang.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di lapangan terkait Strategi Dalam Mengembangkan Usaha Industri Rumahan (*Home Industry*) Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM RIMIKAS Di Tanjung Selor. Terdapat beberapa kesimpulan yaitu latar belakang dari berdirinya usaha RIMIKAS adalah ketertarikan ibu Nurmia dibidang makanan setelah membantu usaha milik keluarga. Ibu Nurmia tidak memiliki karyawan yang membantu dalam menjalankan usaha ini melainkan hanya dibantu oleh saudara dan anak-anak beliau. Modal awal yang digunakan oleh ibu Nurmia sebesar Rp. 200.000, . Omset yang dihasilkan perbulan dari penjualan ini sebesar Rp. 7.000.000,-. Dalam menetapkan harga jualnya ibu Nurmia terlebih dahulu melihat harga bahan baku dan modal yang digunakan sehingga dapat menentukan harga jual yang terjangkau sehingga produknya diminati oleh konsumen. Untuk pemasaran ibu Nurmia melalui offline dan juga online seperti Whatsapp dan Instagram. Selain berada didalam kota, produk RIMIKAS juga dikirim keluar kota seperti Tarakan dan Berau. Dalam sekali memproduksi produk ibu Nurmia dapat menghasilkan produk sekitar 400 bks setiap bulannya. Dalam menjalankan usahanya ibu Nurmia merasakan persaingan yang terjadi. Adanya campur tangan yang diterima oleh ibu Nurmia dari pemerintah selama menjalankan usaha ini adalah berupa pelatihan, bantuan alat produksi, dan perijinan buat usaha. Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh ibu Nurmia selaku pemilik adalah dengan menghasilkan produk yang memiliki kualitas tinggi dan mengutamakan rasa sehingga konsumen tidak kecewa. Dan mengandalkan relasi, kenalan, atau teman.

Saran yang peneliti berikan yaitu Bagi Pemilik Rumah Industri RIMIKAS berharap bahwa RIMIKAS dapat jauh lebih berkembang lagi dengan cara mempertahankan kualitas atau meningkatkan dalam memproduksi produk dan dapat menghasilkan produk-produk baru serta dapat menjaga kualitas dari produk tersebut. Agar produk dapat lebih dikenal masyarakat hal yang dapat ditingkatkan lagi oleh ibu Nurmia adalah pemasaran yang berbasis digital seperti Tik Tok Shop sehingga produk tidak hanya dapat didistribusikan keluar kota namun dapat juga didistribusikan hingga keluar daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Yenni, and Fatma Khaira .(2020). Analisis Pengembangan Home Industry Kerupuk Tempe di Desa Kubu Kecamatan Peusangan Siblih Krueng Kabupaten Bireuen (Studi Kasus Usaha Bapak Mulyadi). *Jurnal Sains Ekonomi Dan Edukasi* Vol.VIII, (No.1) : 46-48
- Anggito. A & Johan Setiawan. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi:CV Jejak Argo, Muhammad Sapto, dkk. (2021). Peningkatan Pendapatan Kesejahteraan Keluarga Di Masa Pandemic Covid-19 (Studi Kasus Pada Penjual Makanan Di Kawasan Boulevard II Kelurahan Sindulang Dua Kecamatan Tuminting Kota Manado). *Jurnal Ilmiah Society*. Vol. 1, (No. 1): 3
- Asrori, Mohammad. (2013). Pengertian, Tujuan dan Ruang Lingkup Strategi Pembelajaran. *Madrasah* Vol.5, (No.2) : 164-165.

- Fawaid, Achmad, and Erwin Fatmala. (2020). Home Industry sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat. *Al qalam : Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan* Vol.14, (No.1): 110-116.
- Halim, Abdul. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan* Vol.1, (no.2) : 162-167.
- Hamdi, Khairil, and Dorris Yadewan. (2019). Pengembangan Usaha Kuliner Home Industri sebagai Peluang Kaum Perempuan Menuju Industri Kreatif. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol,3 (*special issue*) : 110-112.
- Handayani, Jasella Dkk. (2020). Pengaruh Desain Produk Terhadap Keputusan Pembelian Dan Dampaknya Pada Kepuasan Konsumen Shopping Goods. *Journal Of Business And Banking*. Vol.10, (No.1): 92-93.
- Huda, Miftahul, and Mu'arrifah. (2020). Analisis Strategi Pengelolaan Zakat Untuk Pemberdayaan Masyarakat di Baitul Maal Hidayatullah Yogyakarta. *Journal of Islamic Economics and Philanthropy (JIEP)* Vol.03, (No.02) : 815-816.
- Imsar. (2020). Strategi Home Industri Konveksi Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Masyarakat Kota Binjai (Studi Kasus Abu Bakar Konveksi Mencirim Binjai Timur). *Jurnal Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan* Vol.1, (no.2) : 51-53. Indonesia.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia PP No. 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. Jakarta.
- Kaharuddin. (2021). Kualitatif : Ciri Dan Karakter Sebagai Metodologi. *Jurnal Pendidikan*, Vol.IX, (no.1) : 2-5.
- Kompas.Com. (2021). Pengembangan Usaha: Pengertian, Jenis, Aspek, Dan Strateginya. <https://www.kompas.com/skola/read/2021/03/26/150051369/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-aspek-dan-strateginya> diakses pada 03 April 2023.
- Magdalena, Windiana. (2022). Pengertian dan Strategi Pengembangan Usaha. <https://seller.bukalapak.com/info/blog/sellerguide/118884pengembangan-usaha-adalah-pengertian-dan-strateginya> diakses pada 03 April 2023.
- Martowinangun, Kasino, dkk. (2019). Pengaruh Strategi Promosi terhadap Peningkatan Penjualan di CV. Jaya Perkasa Motor Rancaekek Kabupaten Bandung. *Co-Management* Vol. 1, (No.2): 141
- Mingseli. (2020). 9 Pengertian Dokumentasi Menurut Para Ahli. <https://www.mingseli.id/2020/09/pengertian-dokumentasi.html> diakses pada 25 Juli 2023.
- Mufid, Kholiful Asep, and Norma Rosyidah. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Umkm dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Desa Luwung Kec Sidoarjo Kab Sidoarjo (Studi Kasus Home Industri Kerupuk Puli Desa Luwung Sidoarjo). *The 3rd ICO EDUSHA*, Vol.3, (No.1) : 117-118.

- Mufreni, Alfin NF. (2016). Pengaruh Produk, Bentuk Kemasan dan Bahan Kemasan terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Teh Hijau Serbuk Tocha). *Jurnal Ekonomi Manajemen*. Vol.2, (No.2): 49.
- Purwanti, Endang. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Among Makarti* Vol.5, (No.9) : 13-16
- Purwanti, Endang. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Among Makarti* Vol. 5 No. 9 : 16.
- Raharja, Jaja Sam'un, and Sari Usih Natari. (2021). Pengembangan Usaha UMKM di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan dan Pengelolaan Media Digital. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol.4, (No.1) : 111-112.
- Rahmadani, suci. (2021). Analisis Strategi Pengembangan UMKM dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat (Studi Kasus Pada Home Indsutri Krupuk & Kripik). *Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol.2, (No.3) : 116-117.
- Riyanto, Maria. (2021). Analisis Strategi Bersaing Bisnis *Home Industry*. *DeReMa (Development of Research Management) : Jurnal Manajemen*, Vol.16, (No.2) : 230-232.
- Suatma, Jasa. (2013). Analisis Startegi Inovasi Atribut Produk dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Skuter Matik Merek Honda Vario di Kota Semarang. *Jurnal STIE Semarang*. Vol.5, (No.2): 20-22.
- Suparwo, Adi dkk. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol.1, (No.2) : 210.
- Syahrizal, Hasan, M. Syahrani Jailani. (2023). Jenis-Jenis Penelitian Dalam Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif. *Jurnal Pendidikan, Sosial & Humaniora*, Vol.1, (No.1) : 18-18.
- Widiati, Ari. (2019). Peranan Kemasan (*Packaging*) dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak. *Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura*. Vol.8, (No.2): 70-74.