**LAMPIRAN WAWANCARA**

Berikut daftar wawancara kepada pemilik Home Industri Sandal Kreatif Jaya di Desa Gresikan Kecamatan Krian:



**Peneliti** : Siapa nama pendiri home industri sandal ini pak ?

**Informan** : Saya sendiri bapak Mustofa

**Peneliti** : Apa nama usaha home industri yang bapak dirikan ini ?

**Informan** : Usaha yang bapak dirikan ini bernama home industri Kreatif Jaya

**Peneliti** : Mengapa dinamakan dengan home industri “Kreatif Jaya” pak ?

**Informan** : Dinamakan home industri Kreatif Jaya ini dikarenakan pembuatan sandal pada home industri ini memerlukan kreativitas dan keterampilan dari para pekerjanya nak dan juga ingin membesarkan nama produknya agar terus berjaya

**Peneliti** : Kapan home industri Kreatif Jaya ini didirikan pak?

**Informan** : Home Industri ini berdiri sejak tahun 2006 dan Alhamdulillah bertahan sampai sekarang

**Peneliti** : Apa alasan bapak untuk mendirikan home industri ini ?

**Informan** : Awal mula pendirian home industri ini dikarenakan saya sebelumnya pernah bekerja di home industri sandal milik orang lain kemudian saya mempunyai inisiatif sendiri untuk mendirikan usaha ini sendiri nak dan bapak mendirikan usaha ini dikarenakan ingin meningkatkan pendapatan keluarga agar lebih baik lagi dan juga ingin membantu masyarakat sekitar untuk bekerja di home industri ini sehingga dapat mengurangi pengangguran

**Peneliti** : Berapa jumlah pekerja pada home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Pekerja pada home industri ini berjumlah 5 orang yang terdiri dari 1 orang tukang kap, 2 orang tukang sol, dan 2 orang bagian packing

**Peneliti** : Apa saja tugas dari masing-masing pekerja pada home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Tukang kap ini tugasnya membuat model pada bagian atasan sandal, sedangkan untuk tukang sol biasanya membuat bentuk sandal pada bagian bawahnya, dan pada bagian packing itu tugasnya menulis kode sandal di kardus dan ada yang bagian mengemas sandalnya guna untuk memastikan barang tetap aman pada saat dikirim kemudian ditali dengan cara ditumpuk satu persatu sesuai urutan nomernya

**Peneliti** : Bagaimanakah jam kerja dari home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Jadwal kerja pekerja mulai hari Senin – Sabtu dengan rata rata jam kerja mulai pukul 09.00 – 17.30 WIB

**Peneliti** : Bagaimanakah sistem penggajian pada pekerja di home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Sistem gaji pada tukang kap dihargai Rp. 35.000/kodi, pada tukang sol dihargai Rp. 50.000/kodi, dan pada bagian packing 1 kodi dihargai Rp. 15.000

**Peneliti** : Berapa modal awal yang dikeluarkan untuk memulai usaha ini pak ?

**Informan** : Modal awal yang bapak gunakan Rp. 25.000.000 uang pribadi tanpa campur tangan dari pihak lain

**Peneliti** : Bagaimana data penjualan selama pertahun dari home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Mohon maaf sebelumnya ya nak dikarenakan di home industri ini masih menggunakan catatan kasar atau masih belum menggunakan perhitungan usaha yang baik, sehingga tidak jarang biaya yang dikeluarkan selama proses produksi tidak terhitung. Sehingga sistem pencatatan belum tertata rapi, dan bapak tidak mengetahui secara pasti berapa rupiah keuntungan yang saya peroleh selama menjalankan usaha. Intinya selama tahun 2020 selama pandemi Covid itu usaha bapak ini pendapatannya sudah mulai menurun hingga sekarang masih belum stabil

**Peneliti** : Apa saja jenis produk yang ditawarkan pada home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Ada berbagai macam produk sandal teplek atau biasa disebut dengan sandal santai

**Peneliti** : Produk sandal ini memiliki berbagai macam model pak ?

**Informan** : 8 model yang terdiri dari HL6, TBR8, GPT 1, GPT 2, GPT 3, GPT 4, GPT 5, KC. Tetapi untuk sekarang ini yang sedang trend dipasaran hanya model HL6, KC, dan TBR8 jadi bapak hanya memproduksi sandal yang laku itu saja tidak semuanya karena takutnya nanti malah tidak laku

**Peneliti** : Apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun pak ?

**Informan** : Inovasi produk dari tahun ke tahun menurut saya yaitu selalu melakukan inovasi produk dengan model baru agar konsumen memiliki variasi dalam memilih produk sehingga mampu mempertahankan konsumen tetap agar tidak bosan

**Peneliti** : Menurut bapak apakah kualitas pada home industri Kreatif Jaya ini sudah mumpuni ?

**Informan** : Kalau dari segi kualitas bahan baku yang kami gunakan ini kami memilih yang terbaik bagi konsumen sesuai dengan harga jualnya nak

**Peneliti** : Apakah ada yang pernah komplain terkait kualitas sandal bapak selama ini ?

**Informan** : Jarang sih nak tetapi terkadang ada yang komplain karena pada bagian solnya ada sisa lem yang masih menempel sedikit tapi sih itu sangat minim

**Peneliti** : Apakah pernah terjadi perang harga antar pesaing pak ?

**Informan** : Ya tentu perang harga itu pasti terjadi dalam dunia bisnis. Kalau kamu lihat di pasaran kan sekarang banyak produk yang sama modelnya tetapi dengan harga yang berbeda dan biasanya produk pesaing itu harganya di bawah pasaran dan semua orang pasti akan tergiur dengan harga murah

**Peneliti** : Solusi atas perang harga tersebut bagaimana bapak mengatasinya? apakah ikut juga dalam perang tersebut pak ?

**Informan** : Menurut bapak ada hal yang harus kita ikuti tetapi tidak semua juga kita harus ikut. Karena lama-lama kalau perang harga terus menerus kita sama-sama bisa dirugikan gitu kan, akhirnya orang-orang merasa bahwa produknya ini murahan. Bisa saja nanti kalau terlalu sering perang harga yang besar-besaran perusahaan akan mengurangi biaya-biaya lain. Akhirnya kualitas juga bisa diturunkan gitu kan dan jelas bahan bahannya juga memilih yang lebih murah. Jadi bolehlah kita sesekali ikut

**Peneliti :** Produksi sandal ini terbuat dari bahan apa saja pak yang biasanya digunakan ?

**Informan** : Bahan produksi sandal yang digunakan pada sandal ini antara lain CCI, Nobuk, Queen, Hamburg, dan Diana

**Peneliti** : Bahan bahan dan alat apa sajakah yang digunakan untuk membuat sandal pada home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Bahan untuk bagian kapnya / atasannya : Kulit, CCI, dll, Bahan perekatnya : Lem kuning, Lem PU, Lem lateks (getah karet), Pengencer lem (tiner), Bahan pola kaki : Puyu dan sol hitam

Sedangkan bahan penolongnya ada gunting, palu, mesin jahit, benang nilon, cetakan kaki dari kayu (klebut), bahan pola model terbuat dari karton, bontex (alas dalam pada kap sandal), kompor, pisau seset (pangot)

**Peneliti** : Bagaimana tahapan dalam proses pembuatan sandal pada Home Industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Membuat polanya terlebih dahulu dengan pen khusus dari karton, Menggambar pola tersebut diatas bahan yang sudah tersedia, Setelah pola tersebut sesuai lalu dipotong potong mengikuti garis gambar pola, Potongan-potongan tersebut disatukan kemudian dijahit dengan benang menyesuaikan pola hingga membentuk sepasang kap sandal, Sekeliling bawah kap kemudian diberi lateks agar menempel pada saat dilipat, Siapkan sol dan dilem dengan lem putih lalu dioleskan pada bagian bawah kap hasil cetakan tadi, Sebelum sol dan kap ditempelkan nyalakan kompor kemudian angin anginkan dekat dengan api jika sol sudah mulai lentur tempelkan pada bagian bawah kap, Setelah selesai pada bagian bawahnya kemudian pada bagian atasnya ditempelkan dengan berbagai variasi sandal kemudian dijahit

**Peneliti** : Berapa harga jual sandal yang ditawarkan 1 pasangnya dari produk sandal ini pak ?

**Informan** : Harga jual yang saya tawarkan 1 pasangnya Rp. 20.000

**Peneliti** : Berapa harga 1 kodi sandal yang sudah siap dikirim pak ?

**Informan** : 1 kodi = 20 pasang, Jadi 1 kodi sandal yang sudah siap dikirim dihargai dengan harga jual Rp. 400.000

**Peneliti** : Apakah Bapak menjualkan produk ini dengan eceran ?

**Informan** : Tidak, saya menjualkannya dengan grosiran saja karena saya takut apabila nanti saya jual eceran harga jualnya nanti akan lebih mahal

**Peneliti** : Apakah harga produk di dalam daerah dan luar daerah sama pak ?

**Informan** : Tentu tidak, karena harga di luar daerah juga menyangkut biaya transportasi yang menyebabkan harga produk sandal tersebut berbeda lebih mahal sedikit dibandingkan dengan harga yang ada di dalam daerah

**Peneliti** : Bagaimanakah strategi penetapan harga yang diterapkan untuk produk yang ditawarkan ini pak ?

**Informan** : Strategi penetapan harga ditetapkan berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan, jadi kami jual dengan berapa harga yang layak untuk produk ini sesuai dengan harga pasaran.

**Peneliti** : Menurut Bapak, seberapa penting strategi yang diterapkan pada Home Industri Kreatif Jaya ini ?

**Informan** : Strategi sangatlah penting dalam menjalankan sebuah usaha guna untuk memperoleh pencapaian target pasarnya, serta untuk meningkatkan pendapatan pada home industri ini

**Peneliti** : Untuk menentukan harga jual apa tidak takut lebih mahal dari para pesaing pak ?

**Informan** : Lah untuk itu kami menentukan harga jualnya kami pertimbangkan dengan harga pesaing, salah satunya kami pantau dari situ agar kami bisa tau harga pasaran

**Peneliti** : Menurut Bapak, apakah harga yang diberikan sudah mengikuti harga pasaran ?

**Informan** : Iya sudah, tetapi harga yang kami tawarkan ini masih terjangkau kok dengan kualitas yang baik. Jadi tidak murah juga tidak mahal

**Peneliti** : Kalau media yang digunakan untuk pemasaran produk ini menggunakan media apa saja pak ?

**Informan** : Tidak ada media khusus yang kita pakai, bapak hanya memasarkannya lewat offline saja

**Peneliti** : Bagaimanakah saluran distribusi/pemasaran untuk memasarkan produk ini pak ?

**Informan** : Untuk penyaluran produk ini saya lakukan secara langsung kepada konsumen dan sales, baik mereka datang di tempat saya ataupun saya salurkan ke tempat mereka. Dan biasanya saya menempatkan produk ini di toko toko yang mau menjualkannya dan ada juga yang memasarkannya secara online

**Peneliti** : Menurut Bapak, mengapa menerapkan strategi pemasaran itu penting ?

**Informan** : Karena dengan menerapkan strategi pemasaran sebuah usaha bisa dengan mudah mengetahui pencapaian targetnya seberapa besar dan apakah dia mengalami keuntungan atau malah mengalami kerugian

**Peneliti** : Segmentasi pasarnya siapa saja pak ?

**Informan** : Kalau untuk segmentasi pasarnya dari segi usia bisa juga ibu ibu dan remaja dewasa

**Peneliti** : Bagaimana caranya supaya home industri Kreatif Jaya ini bisa menentukan segmentasi pasar agar jumlah konsumennya meningkat pak ?

**Informan** : Dengan cara meningkatkan kualitas dengan harga yang terjangkau dan juga mengikuti event-event besar dengan melakukan kegiatan promosi yang lebih banyak lagi

**Peneliti** : Siapa dan sampai manakah pemasaran produk sandal ini pak?

**Informan** : Melalui sales, ada yang di luar kota seperti Surabaya, Jawa Tengah, Solo dan Semarang bahkan ada yang melalui online yang tentunya bisa menjangkau ke seluruh Indonesia

**Peneliti** : Tempat pemasaran yang seperti apa pak yang bapak pilih untuk memasarkan produk apakah ada standart khusus pak ? seperti di toko toko kecil ataupun toko besar ?

**Informan** : Untuk masalah lokasi saya tidak ada pilih pilih gitu ya. Tetapi selama ini yang pasti toko yang ramai itu menjadi standart kami. Masalah mau toko kecil ataupun toko besar tidak masalah kami tidak memilih yang gimana-gimana. Tetapi yang mana yang bisa masuk ke toko tersebut dan yang mana yang ramai pembeli itu jadi tempat untuk pemasarannya

**Peneliti** : Sekarang kan permintaan pasar itu cepat berubah-ubah ya pak. Itu bagaimana caranya supaya produk ini tidak ketinggalan jaman pak ?

**Informan** : Caranya dengan mengikuti trend ya, jadi trend apa yang sedang atau mau jalan itu kita pun harus ngikutin untuk mengeluarkan produk yang sesuai dengan trend tersebut. Kalau kami terlambat sedikit yaaa kesempatan sudah hilang. Karena trend sekarang itu kan berjalan jangka waktunya tidak panjang paling 6 bulan atau setahun sudah selesai

**Peneliti** : Menurut Bapak, apa yang menjadikan kekuatan pada home industri Kreatif Jaya ini ?

**Informan** : Yang menjadi kekuatan pada home industri ini yaitu mempunyai kualitas produk yang baik, bahan bakunya pun juga mudah didapat, memiliki konsumen yang tetap, memiliki hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku, dan memiliki pekerja yang terampil yang bisa menghasilkan produk yang berkualitas sehingga bisa menjadikan usaha ini berkembang lebih maju

**Peneliti** : Apa yang menjadikan kelemahan/kekurangan pada home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Yang menjadikan kelemahan pada home industri ini yaitu keterbatasan modal, mesin dan peralatan yang masih sederhana, tempat produksi yang kurang memadai, kekurangan pekerja yang membuat hasil produksi tidak menentu ataupun terbatas, kurangnya kegiatan promosi sehingga ada yang belum mengenal produk ini

**Peneliti** : Apa saja yang menjadi peluang yang bisa dimanfaatkan oleh home industri Kreatif Jaya ini pak ?

**Informan** : Peluang yang bisa dimanfaatkan yaitu kemampuan berinovasi mengikuti trend yang ada, adanya perkembangan teknologi yang semakin canggih, peran pemerintah untuk mendukung pembiayaan usaha, potensi pasar yang cukup besar, pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat maksudnya yaitu dengan bertambahnya jumlah penduduk bisa juga untuk meningkatkan penjualan dikarenakan lebih banyak masyarakat yang butuh pada sandal

**Peneliti** : Apa saja yang menjadi ancaman dalam menjalankan usaha sandal ini pak ?

**Informan** : Ancaman pada home industri ini yaitu munculnya pesaing baru dengan harga jual di bawah pasaran, harga bahan bakunya yang tidak menentu, perubahan selera konsumen yang begitu cepat, pesaing memiliki merk/brand sandal yang terkenal, produk pesaing bisa meniru desain produk kita

**Peneliti** : Apa harapan bapak pada Home Industri Kreatif Jaya ini ?

**Informan** : Harapan Bapak untuk Home Industri ini semoga usaha bapak ini tetap berjalan meskipun banyak tantangan yang dihadapi pada sekarang ini dan semoga bisa berkembang lebih maju lagi

Berikut daftar wawancara kepada pemilik Home Industri Sandal Kreatif Jaya di Desa Gresikan Kecamatan Krian:



**Peneliti** : Saya ijin mau tanya terkait tingkat signifikan pada home industri ini apakah boleh pak ?

**Informan** : Ya tentu boleh.

**Peneliti** : Baik nanti akan saya bantu menjelaskan terkait angka yang nantinya bapak jawab pada penelitian saya ini. Nanti bapak memilih angka 1 sampai 3. Yang mana 1 tidak signifikan, 2 signifikan, dan 3 sangat signifikan. Bapak juga boleh memilih angka setengahnya semisal 2,5 atau 1,5 sesuai tingkat signifikannya. Atau mana yang menurut bapak nilainya itu sesuai dan relevan dengan keadaan yang ada di lingkungan bapak ini

**Informan** : Baik kalau begitu

**Peneliti** : Untuk faktor internal yang pertama yaitu kekuatan. Apakah kualitas produk sandal pada home industri ini sudah baik pak ? berapa kira kira nilai signifikan buat kualitas produknya ?

**Informan** : Karena kualitas produk sandal saya ini baik jadi nilai signifikannya tinggi dan saya memilih angka 3

**Peneliti** : Apakah bahan bakunya mudah didapatkan pak ?

**Informan** : Iya terkadang bahan bakunya mudah didapatkan tetapi terkadang ada yang stoknya habis dan saya harus menunggu dulu jadi untuk bahan bakunya saya memilih angka 2,5

**Peneliti** : Apakah home industri sandal ini sudah memiliki konsumen yang tetap pak ?

**Informan** : Iya sudah tetapi terkadang kan konsumen belinya tergantung selera jadi yaa bapak memilih angka 2 saja

**Peneliti** : Bagaimana hubungan pemasok bahan baku dengan njenengan baik pak ?

**Informan** : Hubungan pemasok bahan baku dengan saya sih baik baik saja tetapi kan namanya orang meskipun di depan kita baik tetapi kita tidak tau bagaimana kalau dibelakang saya jadi saya memilih angka 2,5 saja

**Peneliti** : Apakah home industri sandal ini sudah memiliki pekerja yang berkualitas pak ?

**Informan** : Kalau dibilang berkualitas sih masih belum dikarenakan harus mengikuti pelatihan-pelatihan lagi supaya lebih berkualitas pekerjanya tetapi dengan pekerja yang ada disini menurut saya hasil produksi sandal ini sudah cukup baik dibandingkan dengan pekerja yang diluar sana yang bekerja di home industri jadi saya memilih nilai signifikannya 2

**Peneliti** : Untuk faktor internal yang kedua yaitu kelemahan. Apakah ada kendala terhadap modal pak ?

**Informan** : Untuk kendala terhadap modal sih iya dikarenakan modal yang saya gunakan dalam proses produksi sandal ini mengandalkan uang pribadi saya sendiri dan tidak ikut campur dari pihak manapun jadi bapak memilih angka 3 karena sangat sesuai dengan kendala yang ada di home industri ini

**Peneliti** : Apakah ada kendala pada peralatan dan mesin yang digunakan dalam proses produksi sandal ini pak ?

**Informan** : Terkait dengan mesin dan peralatan yang ada pada home industri ini sih memang masih menggunakan peralatan yang sederhana dan banyak yang masih mengandalkan tenaga manusia jadi sesuai dengan kondisi pada home industri ini dan saya memilih angka 3

**Peneliti** : Bagaimana terkait tempat produksi yang kurang nyaman ini pak ?

**Informan** : Untuk tempat produksi yang saya tempati ini sih memang kurang nyaman karena kan ini sebenarnya tempat tinggal saya sehari hari jadi untuk luas tempat produksinya itu sangat terbatas tetapi dengan keadaan yang seperti ini saya tidak pernah mempermasalahkan jadi saya memilih angka 2,5

**Peneliti** : Bagaimana terkait jumlah tenaga kerja yang hasil produksinya tidak menentu ini pak ?

**Informan** : Jumlah tenaga kerja yang kurang memang menyebabkan hasil produksi sandal tidak menentu karena anak jaman sekarang banyak yang tidak mau bekerja di home industri melainkan banyak yang memilih bekerja di pabrik atau di toko toko karena mereka tidak mau ribet dalam bekerjanya yang diharuskan memiliki keterampilan jadi saya memilih angka 2

**Peneliti** : Bagaimana cara njenengan dalam mempromosikan produk sandal ini pak ? Apakah dengan kurangnya kegiatan promosi ini produk bapak kurang dikenal masyarakat ?

**Informan** : Dikarenakan saya tidak bisa menjualkan produk saya ini lewat online jadi saya hanya menjualkan produk saya ini melalui sales dan sekiranya ada toko yang mau menjualkannya ya silahkan jadi saya memberi nilai 1,5

**Peneliti** : Untuk faktor eksternal yang pertama yaitu terkait peluang. Apakah bapak mengikuti peluang trend berinovasi yang ada pada saat ini ?

**Informan** : Untuk itu sih yaa terkadang kami mengikuti trend tapi ya apabila tidak ada bahan yang digunakan dan sekiranya belum mampu untuk kami buat ya kami tidak mau menjualkan produk itu dikarenakan takutnya nanti tidak sesuai dengan konsumen dan nantinya akan tidak laku jadi kami tidak mau membuang buang bahan hanya untuk menjualkan produk itu jadi saya memilih angka 2

**Peneliti** : Apakah bapak memanfaatkan peluang perkembangan teknologi yang sekarang semakin canggih ini ?

**Informan** : Untuk teknologi pada peralatan dan mesin ini sih kami belum mempunyai teknologi yang modern dan dengan peluang kemajuan teknologi yang sekarang ini kami sebisa mungkin mulai belajar untuk menjualkan produk kami di berbagai toko onlen supaya bisa meningkatkan penjualan jadi saya memilih angka 3

**Peneliti** : Terkait dengan peran pemerintah apakah bapak memanfaatkan peluang usaha ini untuk mengembangkan usaha ?

**Informan** : Ya saya dulu sebelum covid pernah pinjam di bank dengan program KUR tetapi untuk sekarang ini saya tidak mau pinjam di bank di karenakan pendapatan saya semenjak ada covid sampai sekarang belum stabil jadi saya tidak mau memberatkan diri saya untuk membayar cicilan setiap bulanan jadi lebih baik menggunakan modal saya sendiri dan saya memilih angka 2,5

**Peneliti** : Untuk peluang pada home industri sandal ini memiliki segmentasi pasar yang cukup besar. Apakah dengan peluang ini bapak bisa memanfaatkannya ?

**Informan** : Sebagai pemilik usaha tentunya menginginkan usaha yang dijalankan ini dapat berkembang pesat jadi dengan potensi pasar yang cukup besar ini saya harus pandai pandai mengenali konsumen sesuai dengan kebutuhanya. Jadi saya memilih angka 3

**Peneliti** : Terkait dengan jumlah penduduk yang meningkat dan perubahan gaya hidup masyarakat yang berubah ubah apakah bapak memanfaatkannya dengan menuruti permintaan konsumen yang bermacam-macam ?

**Informan** : Dengan jumlah penduduk yang semakin meningkat ini tentunya bisa menjadi peluang usaha bagi saya dikarenakan produk yang saya hasilkan harus bisa bermacam macam mulai dari segi model dan dari usia anak-anak hingga dewasa bahkan orang tua karena dengan menuruti permintaan konsumen usaha saya ini nantinya bisa berjalan dengan lancar jadi saya memilih angka 3

**Peneliti** : Untuk faktor eksternal selanjutnya yaitu terkait ancaman. Bagaimana cara mengatasi munculnya pesaing dengan harga jual dibawah pasaran pak ?

**Informan** : Banyaknya pesaing baru pada saat ini membuat saya harus berpikir lebih keras agar produk saya ini tetap berjalan. Dan dengan persaingan harga ini jelas merupakan ancaman bagi usaha kami jadi saya memilih angka 2

**Peneliti** : Apakah harga bahan baku saat ini tidak menentu pak ?

**Informan** : Iya karena kenaikan harga bahan baku tidak berpengaruh pada harga jual sandal ini nak jadi kami harus bisa membuat strategi yang tepat untuk bertahan dalam keadaan sekarang ini. Jadi saya memilih angka 3

**Peneliti** : Bagaimana terkait dengan perubahan selera konsumen yang begitu cepat pak ?

**Informan** : Perubahan selera konsumen yang begitu cepat tentunya model sandal yang lama tidak akan laku dan tertimbun dengan produk sandal model baru. Jadi model yang disukai konsumen yaitu yang memiliki model yang unik dan sesuai dengan trend pasaran jadi saya memilih angka 3

**Peneliti** : Bagaimana terkait dengan pesaing yang memiliki brand terkenal ini pak ?

**Informan** : Saya tidak minder karena setiap usaha tentunya ingin mempunyai brand tersendiri jadi meskipun produk sandal saya ini belum memiliki brand yang terkenal seperti pesaing insyaallah nantinya akan bisa seperti mereka jadi saya memilih angka 2

**Peneliti** : Dengan banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama, apakah produk pesaing dengan mudah bisa meniru desain sandal dari produk bapak ini ?

**Informan** : Ya jelas karena otak manusia gampang untuk meniru produk mana yang nantinya akan mau ditiru. Jadi persaingan tersebut merupakan hal yang wajar karena dengan persingan inilah yang nantinya akan membuat kita akan terus berinovasi lagi demi memperbaiki kualitas yang lebih baik lagi jadi saya memilih angka 2,5

**PENJELASAN PENILAIAN BOBOT dan RATING**

1. Setelah indikator-indikator SWOT ditentukan, Langkah pertama adalah menentukan bobot, rating, dan skor. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) 0,0 (tidak penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategi perusahaan.
2. Bobot kekuatan dan bobot kelemahan. Kemudian dihitung bobot relatif untuk masing-masing indikator yang terdapat pada kekuatan dan kelemahan, sehingga total bobot tersebut menjadi 1 atau 100%. Dengan cara yang sama dihitung bobot dan bobot relatif untuk peluang dan ancaman.

* Bobot merupakan nilai signifikan atau tingkat signifikan dari masing-masing faktor strategis dimana nilainya harus sama dengan 1 / 100% . Cara menentukan bobot yaitu tingkat signifikan : dengan total signifikan. Atau menggunakan rumus absolut (rumus cepat)
* Rating merupakan nilai pada saat faktor strategi ini dilakukan penilaian. Rating adalah nilai yang dihasilkan pada saat dilakukan proses penilaian.
* Rating adalah analisis kita terhadap perusahaan atau jika kondisi sesuai harapan maka ratingnya tinggi tetapi jika tidak sesuai harapan maka ratingnya rendah

Berilah nilai 1 sampai 5 pada setiap faktor internal dan eksternal perusahaan sesuai dengan keterangan berikut ini :

1 = Sangat lemah

2 = Lemah

Nilai 1 sampai 2,9 dianggap rendah atau nilai untuk weakness (kelemahan)

3 = Cukup kuat

4 = Kuat

5 = Sangat Kuat

Sedangkan 3 sampai dengan 5 ini digunakan untuk strengths (kekuatan)

* Skor merupakan hasil perkalian dari bobot dan rating. Skor = Bobot x Rating
* Kolom bantuan untuk menampilkan kolom signifikan = tingkat signifikan, untuk mengetahui tingkat signifikan kita harus bertanya kepada informan

Tingkat signifikan ini hanya sebagai alat bantu saja tidak perlu disajikan dalam laporan dan bisa di hide

1 = tidak signifikan

2 = signifikan

3 = sangat signifikan

Variabel yang bersifat positif (semua kategori yang masuk dalam kekuatan dan peluang) diberi nilai 1 sampai 5 dengan membandingkan rata-rata dengan pesaing. Sedangkan variable yang bersifat negatif kebalikannya jika kelemahan dan ancaman (disbanding dengan rata-rata pesaing sejenis) nilainya adalah 1, sedangkan jika nilai ancaman kecil / di bawah rata-rata pesaing nilainya 5.

**ABSTRAK**

Permasalahan yang dihadapi oleh home industri ini antara lain pada keterbatasan dalam mengakses informasi pasar dan keterbatasan dalam mempromosikan produknya yang kurang strategis sehingga tingkat daya saing pengrajin sandal di Desa Gresikan ini belum memenuhi kriteria terbaik. Menurunnya minat beli konsumen untuk melakukan pesanan dan pembelian sandal pada home industri ini karena banyaknya produk yang dijual dengan harga sangat murah dan beranekaragam, hal ini berdampak pada pembuatan sandal yang menurun dan juga penjualannya. Pengrajin membatasi produksi sandal karena disesuaikan dengan permintaan konsumen. Hal ini tentu berpengaruh terhadap biaya yang digunakan, mengingat home industri ini termasuk dalam industri berskala kecil, Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui strategi apa yang harus digunakan home industri sandal Kreatif Jaya dalam meningkatkan pendapatannya. Dengan melakukan strategi yang tepat diharapkan dapat meningkatkan pendapatan para pekerjanya sehingga mampu mencukupi dan dapat membantu menopang perekonomian pemilik usaha maupun pekerjanya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data kualitatif dapat diterapkan dalam tiga tahap: reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data (kesimpulan).Selain itu, analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT.Hasil pada matriks SWOT dapat terlihat bahwa strategi SO lah yang memiliki skor tertinggi dibandingkan dengan strategi lainnya, maka home industri Kreatif Jaya dapat menggunakan strategi SO untuk membantu meningkatkan pendapatannya. Maka untuk dapat meningkatkan pendapatan pada Home Industri Kreatif Jaya yang ada di Desa Gresikan Kecamatan Krian yaitu dengan memanfaatkan strategi SO (Kekuatan dan Peluang) dimana strategi SO merupakan strategi yang bersumber dari faktor internal untuk memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada dari faktor eksternal.

**Kata Kunci : Strategi, Home Industri, Meningkatkan Pendapatan, Pengrajin sandal, Analisis SWOT**

1. **Gambaran Umum Home Industri**

**Profil Perusahaan**

Nama Usaha : Home Industri Kreatif Jaya

Nama Pemilik : Bapak Mustofa

Alamat : Desa Gresikan, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo

Home Industri Kreatif Jaya ini merupakan home industri yang bergerak pada bidang fashion wanita pada alas kaki yang jenis sandalnya teplek tanpa hak dan biasanya orang-orang menyebutnya dengan sandal santai. Dinamakan home industri Kreatif Jaya ini dikarenakan pembuatan sandal pada home industri ini memerlukan kreativitas dan keterampilan dari pekerjanya dan ingin membesarkan nama produknya agar terus berjaya. Home Industri Kreatif Jaya ini didirikan oleh Bapak Mustofa sejak tahun 2006. Home Industri ini berlokasi di Desa Gresikan, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo. Awal mula pendirian home industri ini pemilik mengaku sebelumnya pernah bekerja di home industri sandal milik orang lain, kemudian pemilik mempunyai inisiatif ingin mendirikan home industri ini sendiri. Dan pemilik mendirikan usaha ini dikarenakan ingin meningkatkan pendapatan keluarga agar lebih baik lagi dan juga ingin membantu masyarakat sekitar untuk bekerja di home industri ini sehingga dapat mengurangi pengangguran di Desa Gresikan. Jumlah pekerja pada home industri Kreatif Jaya ini berjumlah 5 orang yakni 1 orang tukang kap, 2 orang tukang sol, dan 2 orang bagian packing. Banyak model yang dibuat pada home industri ini tetapi untuk sekarang ini yang sedang trend di pasaran hanya model HL6 dan TBR8. Alat yang digunakan untuk pembuatan sandal ini terdiri dari gunting, palu, mesin jahit, cetakan kaki (klebut) sedangkan untuk bahannya bermacam macam mulai dari bahan pola kakinya yaitu puyu dan sol hitam, bahan untuk bagian kapnya/atasannya yaitu terbuat dari kulit dan CCI, juga untuk bahan perekatnya yaitu lem kuning, lem lateks, dan lem PU. Home Industri Kreatif Jaya ini melakukan penjualannya dengan cara menempatkan produknya di toko toko yang mau menjualkannya dan setiap minggunya produk sandal ini dibawa oleh sales untuk dipasarkan di luar daerah.

**SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk kesimpulan tersebut, peneliti menyampaikan saran dengan memberikan manfaat pada pihak yang terkait atas penelitian ini. Berikut merupakan saran-sarannya :

Bagi pemilik home industri sandal Kreatif Jaya

1. Sebaiknya pemilik home industri ini membuat merk sandal yang mudah dikenal oleh banyak orang dan mempertahankan keunggulan-keunggulan yang dimiliki serta memanfaatkan peluang yang ada untuk menarik konsumen baru dan juga mempertahankan konsumen lama, maka ancaman tentunya bisa dihindari.
2. Sebaiknya pemilik home industri harus bisa memanfaatkan perkembangan teknologi dengan baik guna untuk membantu memasarkan produk mereka lebih banyak lagi agar produknya banyak dibeli konsumen.
3. Sebaiknya pemilik home industri dalam mengembangkan usahanya menyiapkan ijin usaha atau jaminan berupa pesanan konsumen sebagai bukti jaminan guna untuk mendapatkan pinjaman modal agar dapat meningkatkan jumlah modal pada home industri ini.
4. Sebaiknya pemilik home industri merekap data penjualan yang masuk ataupu keluar dengan perhitungan yang baik sehingga dapat mengetahui peningkatan laba bersih yang diperoleh.

Bagi pengrajin sandal

1. Para pengrajin diharapkan untuk meningkatkan kreativitas dan keterampilan mereka dengan membuat model-model baru yang sesuai dengan permintaan pasar. Sehingga akan meningkatkan hasil produksi dan memperluas area pemasarannya yang nantinya akan berpengaruh pada jumlah pekerja dan dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi.
2. Para pengrajin harus lebih kreatif dan inovatif dalam mebuat model sandal yang lucu dan unik agar dapat meningkatkan penjualannya serta minat konsumen misalnya membuat model sandal mirip dengan merk sandal yang terkenal dengan harga yang mahal namun pada home industri Kreatif Jaya ini mampu menjual dengan harga yang lebih murah sehingga dapat menarik minat konsumen.

Bagi saran akademis

1. Peneliti menyarankan bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan metode lain, misalnya dengan metode angket agar dapat menggali data lebih dalam lagi terkait strategi home industri dalam meningkatkan pendapatan pada pengrajin sandal di Desa Gresikan Kecamatan Krian.

**PEMBAHASAN SO (Strengths dan Opportunities)**

1. Mempertahankan kualitas produk dengan mengikuti trend yang sedang laku di pasaran untuk menarik perhatian konsumen

Kualitas produk sandal yang terdapat di home industri Desa Gresikan Kecamatan Krian ini tidak usah diragukan lagi oleh masyarakat yang telah menjadi pelanggannya atau yang pernah menjadi konsumennya. Oleh karena itu selain lebih ditingkatkan lagi kualitasnya juga perlu mempertahankan harga yang tetap ekonomis karena konsumen sandal ini bisa dari kalangan bawah hingga kalangan atas.

Harga merupakan faktor penting dalam hal penawaran barang, dengan harga yang bersaing sesuai dengan kualitas barang yang dimiiki akan mendapatkan kepuasan tersendiri bagi pelanggan. Harga yang tetap bertahan maka pelanggan akan tetap loyal dengan produk suatu usaha sandal tertentu walaupun banyak produk pesaing.

Perkembangan produk yang kita miliki tidak akan berkembang jika tidak ada pesaing. Oleh karena itu kita harus bisa mengenali produk yang sedang laku di pasaran yang masyarakat butuhkan pada saat ini dan inovasi yang dilakukan oleh produk pesaing.

1. Menjalin hubungan kerjasama yang baik dengan konsumen untuk mempertahankan segmentasi pasar yang besar agar dapat terus bertahan dalam mengembangkan usaha

Segmentasi pasar merupakan tempat promosi yang paling tepat, dan sebaiknya produk sandal ini diperkenalkan kepada masyarakat luas di luar wilayah Krian.

Pemasaran memang berperan penting dalam perluasan pasar, jika pangsa pasar kita telah luas maka secara tidak langsung akan berdampak pada perkembangan usaha kita. Oleh karena itu perlu adanya divisi atau bagiam yang menangani pemasaran produk agar lebih dikenal masyarakat.

Distributor dan pelanggan merupakan salah satu yang mendukung perkembangan produk, tanpa distributor barang tidak akan sampai kepada pembeli, dan tanpa pembeli barang pun tidak akan mengalami perkembangan bahkan akan berdampak pada surutnya suatu usaha. Oleh karena itu perlu diberikan pelayanan yang baik kepada distributor dan pelanggan agar tetap, loyal.

1. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia yang terlatih dengan memberikan pelatihan secara mendalam guna untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan menjadikan usaha bisa berkembang lebih maju

Home industri merupakan usaha yang berskala kecil sehingga tidak ada klasifikasi khusus mengenai karyawannya, oleh karena itu perlu diadakannya pelatihan dan pengembangan yang tidak hanya untuk karyawan tetapi pemilik usaha pun penting karena hal ini akan meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan produk yang ditawarkan pula.

Pelatihan dan pengembangan kerja dalam suatu usaha sangat diperlukan, hal ini akan berdampak pada pengembangan kinerja para pekerja. Pelatihan yang diperlukan dalam suatu usaha diantaranya pelatihan manajemen, akuntansi, kewirausahaan atau bahkan diperlukan adanya jaringan pengusaha untuk berbagai informasi mengenai usaha sekaligus sebagai ajang promosi.

Dengan adanya penyuluhan berupa pelatihan dari pemerintah yang akan menambah pemahaman dan wawasan mereka tentang bagaimana cara memproduksi sandal yang baik sehingga akan tercipta tenaga kerja yang lebih terampil.

1. Selalu melakukan inovasi-inovasi produk baru agar konsumen memiliki variasi dalam memilih produk sehingga dapat mempertahankan konsumen tetap

Pengembangan produk atau inovasi-inovasi dalam produk itu sangat penting karena akan menarik para pelanggan, jika produk selalu sama maka akan terjadi kejenuhan dari pelanggan yang akan menyebabkan pelanggan akan beralih kepada produk pesaing.

Inovasi sangat dibutuhkan dalam mengembangkan produk, agar masyarakat tidak merasa bosan terhadap produk yang ditawarkan. Dengan menambah model dan jenis yang baru agar konsumen semakin tertarik terhadap produk yang ditawarkan.

1. Menjalin Kerjasama dengan pemasok bahan baku agar bahan baku yang kita butuhkan bisa dengan mudah kita dapat karena kedekatan dengan pemasok bahan baku akan mempengaruhi tingkat persediaan bahan baku

Kedekatan dengan pemasok bahan baku dapat mempengaruhi tingkat persediaan bahan baku. Karena apabila bahan bakunya tidak ada maka akan terkena dampaknya bisa jadi akan terjadi kemacetan pada proses produksinya. Oleh karena itu menjalin Kerjasama yang baik dengan pemasok bahan baku adalah salah satu alternatif Ketika menghadapi kejadian tersebut.

Menjalin hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku akan membantu pemilik usaha untuk bisa mengetahui ketersediaan bahan baku meskipun bahan baku itu terbatas maka dengan menjalin hubungan Kerjasama yang baik dengan pemasok bahan baku ini akan membuat proses produksi akan terus berjalan demi perkembangan usaha home industri sandal kreatif jaya

**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Saya yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Mustofa

Jabatan : Pemilik Usaha

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas

Nama : Rizka Dwi Maulidina

NIM : 192010300146

Jurusan : Akuntansi

Universitas : Muhammadiyah Sidoarjo

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian dan observasi di Home Industri Kreatif Jaya terhitung pada tanggal 20 Maret, 22 Maret dan 5 April 2023 guna sebagai syarat penyusunan skripsi dengan judul Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Pengrajin Sandal Di Desa Gresikan Kecamatan Krian.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Krian, 7 April 2023

Pemilik Usaha

(Mustofa)

**Jumat, 7 April 2023**

Kepada:

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo**

Jl. Mojopahit No.666 B, Sidowayah, Celep, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo, Jawa Timur 61215

**Yth. Dekan Fakultas Bisnis Hukum & Ilmu Sosial Universitas Muhammadiyah Sidoarjo**

Assalamualaikum wr.wb

Teriring salam semoga Allah SWT senantiasa memberikan keberkahan dan kemudahan dalam menjalankan aktivitas. Bersama ini disampaikan bahwa nama dibawah ini:

Nama : Rizka Dwi Maulidina

NIM : 192010300146

Semester : VIII (delapan)

Fakultas : Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial

Prodi : Akuntansi

Sudah melakukan penelitian pada usaha sandal Home Industri Kreatif Jaya sampai dengan selesai.

Demikian yang disampaikan untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum wr.wb

Home Industri Kreatif Jaya

(Pemilik Usaha)