

---

**UPAYA BERTAHAN HIDUP INDUSTRI RUMAH TANGGA KERUPUK DI DESA  
KEDUNGREJO KECAMATAN JABON KABUPATEN SIDOARJO**

Yessi Wahyu Angga<sup>1</sup>, Henny Oktavianti<sup>2</sup> (\*)

Jurusan Ilmu Ekonomi , Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas  
Trunojoyo Madura

Email: [henny\\_sp@yahoo.com](mailto:henny_sp@yahoo.com)

**ABSTRACT**

*The survival effort implemented by closely related to the company owned by small medium businesses because the business itself directly in management by the owner and flexible in adapt in environmental changes .The purpose of the research is to figure out how to survival effort in the home industry crackers Kedungrejo jabon in Sidoarjo District .This research including the descriptive research qualitative methods . The focus of the problem was a matter of survival effort in the home industry crackers Kedungrejo Jabon in Sidoarjo district. Data collection through in depth interviews with informants .Namely , the owner of home industries crackers in the village in Kedungrejo jabon Sidoarjo district.The head of the village and the community consumer Kedungrejo / Kedungrejo village crackers .Data analysis techniques in this research using the qualitative data analysis techniques . The research we can conclude that survival effort in the home industry crackers in Kedungrejo Jabon Sidoarjo district includes, product innovation crackers with different kinds of variant , involving the younger generation in marketing and expansion of production activities and marketing distributed in and out of town , to get out the island.*

**Keywords:** *effort, survive, home industry, crackers industry.*

**ABSTRAK**

*Upaya kelangsungan hidup dilaksanakan erat kaitannya dengan perusahaan yang dimiliki oleh usaha kecil menengah karena usaha itu sendiri langsung di kelola oleh pemilik dan fleksibel dalam beradaptasi dengan perubahan lingkungan. kerupuk jabon Kedungrejo di Kabupaten Sidoarjo.Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan metode kualitatif. Fokus masalah adalah masalah kelangsungan usaha home industry kerupuk Jabon Kedungrejo di Kabupaten Sidoarjo. Pengumpulan data melalui wawancara mendalam dengan informan. Yaitu pemilik industri rumah tangga kerupuk di desa Kedungrejo jabon kabupaten Sidoarjo. Kepala desa dan masyarakat konsumen kerupuk desa Kedungrejo / desa Kedungrejo. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan kualitatif teknik analisis data. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa upaya kelangsungan usaha industri rumah tangga kerupuk di Kedungrejo Jabon Kabupaten Sidoarjo meliputi, inovasi produk kerupuk dengan berbagai macam varian, melibatkan generasi muda dalam pemasaran dan perluasan kegiatan produksi dan pemasaran yang didistribusikan dalam dan luar kota, hingga keluar pulau*

**Kata kunci:** *usaha, bertahan, industri rumah tangga, industri kerupuk.*

## PENDAHULUAN

Perkembangan zaman di era saat ini menuntut manusia untuk selalu mengikuti perubahan-perubahan yang ada. Salah satunya adalah di bidang industri memungkinkan perekonomian Indonesia berkembang dengan pesat dan semakin baik sehingga membawa perubahan. Pada saat ini, bidang industri memang menjadi faktor strategis untuk menunjang perdagangan. Pelaku industri saling bersaing untuk mendapatkan tempat di pasar global. Di era otonomi daerah, masing-masing wilayah di dorong untuk memanfaatkan keunggulan sumber daya lokal yang ada. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan daya saing produk-produk yang dihasilkan oleh wilayah, baik pada pasar domestik maupun pasar Internasional. Banyak industri kecil yang berjuang agar tetap bertahan dalam persaingan global, termasuk dengan cara meningkatkan produk-produk asli daerah.

Selama ini sebagian besar industri kecil kondisinya di lapangan tidak mempersiapkan upaya bertahan hidup secara formal untuk kelangsungan usahanya, namun upaya bertahan hidup industri tersebut terbentuk hanya berdasarkan pada kondisi yang sedang dihadapinya. Strategi bertahan diterapkan oleh perusahaan terkait dengan kemampuan bertahan lebih dimiliki oleh industri kecil – menengah karena sifat bisnis itu sendiri yang langsung di manajemeni oleh para pemiliknya sehingga fleksibel beradaptasi dalam perubahan lingkungan dan mempunyai kecepatan secara tekad (Susilo, 2001). Industri kecil diuntungkan oleh kondisi geografis, yang membuat produk-produk industri kecil. Memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani terjangkau oleh inovasi produk-produk skala besar. Oleh karena itu perkembangan industri kecil dan industri rumah tangga memegang peranan penting dalam perkembangan ekonomi (Saleh, 1986).

Keberadaan industri mempunyai pengaruh yang dapat memberikan dampak dalam masyarakat, dampak yang dirasakan oleh masyarakat bisa dalam berbagai bentuk yang berbeda, baik itu dampak positif maupun negatif yang berujung pada perubahan. Tidak dapat dipungkiri dan dihindari bahwa dalam dinamika kehidupan perubahan senantiasa terjadi, baik dalam hal kecil maupun besar dan perubahan dalam arti kemajuan atau sebuah kemunduran akan tetap ada baik disadari maupun tidak (Nawawi, 2013). Akan tetapi posisi yang strategis dari industri rumah tangga di berbagai tempat belum di dukung sarana dan prasarana yang dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi kehidupan perekonomian pedesaan, dikarenakan daya beli masyarakat yang cenderung naik turuntidak menyurutkan industri yang ada untuk tetap bertahan (Riski, 2016).

Kabupaten Sidoarjo bukan sekedar dikenal sebagai kota yang memiliki aset wisata kuliner. Kota tetangga terdekat dengan Surabaya ini juga memiliki produk unggulan hasil industri rumah tangga berupa kerupuk khas Kedungrejo. Kedungrejo adalah sebuah desa di Kecamatan Jabon, Kabupaten Sidoarjo. Dan kebetulan letaknya berbatasan langsung dengan Pasuruan. Desa ini telah berkembang menjadi pusat industri kerupuk terkenal. Desa ini berhasil meningkatkan komoditas ekonomi dalam bidang industri rumah tangga dengan memproduksi kerupuk.

Perkembangan Desa Kedungrejo sebagai sentra industri kerupuk di mulai pada tahun 1988. Jumlah produsen kerupuk bergabung di Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang bernama Setia Abadi jumlah anggota yang terdaftar 55 orang Pada tahun 1989 terjadi kenaikan tajam pada harga bahan baku tepung tapioka. Pada saat itu kenaikannya sampai lebih dari dua kali lipat sehingga

memukul sejumlah besar anggota KUB. Akhirnya, banyak dari produsen beralih memproduksi kerupuk jenis lain seperti kerupuk puli. Pada tahun 2013 jumlah pengrajin kerupuk di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo berjumlah 20 pengrajin (Disperindag, 2019). Namun dalam kurun waktu dua tahun, warga yang memproduksi kerupuk di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo ini mengalami penurunan menjadi 12 pengrajin (Disperindag, 2019). Banyak faktor kemudian muncul menjadikan industri kerupuk salah satunya adalah produk kerupuk yang monoton dan mutu kerupuk yang kurang baik.

*“Faktor cuaca masih sangat menentukan. Setiap kerupuk yang diproduksi harus terlebih dulu dijemur di panas matahari minimal enam jam. Setelah penjemuran ini barulah kerupuk siap dikonsumsi dan tahan disimpan selama satu tahun, Sayangnya, hingga saat ini harga mesin pengering mencapai Rp 20 juta per unit. Harga tersebut masih belum terjangkau oleh industriawan kecil. Kalau sedang musim kemarau tidak ada masalah membuat kerupuk, tapi bagaimana kalau musim hujan? Pembeli kan tidak mau tahu, mereka sudah menetapkan target yang harus kita penuhi. Kalau gagal memenuhi target mereka bisa dipastikan tidak akan mau lagi berurusan dengan kita”.*(hasil wawancara ketua KUB Setia Budi).

Faktor selanjutnya adalah kurangnya permodalan dan terbatasnya akses pembiayaan serta permintaan kerupuk yang tidak menentu. Modal kerja memiliki arti penting dalam suatu perusahaan sebagai proses produksi dimana modal kerja yang cukup lebih baik daripada modal kerja yang berlebihan, karena dengan modal kerja yang berlebihan menunjukkan bahwa perusahaan tidak bisa menggunakan dana yang ada dengan baik, sehingga dana tersebut tidak produktif. Begitu juga sebaliknya, modal usaha yang kurang akan dapat menjadi penyebab kemunduran atau bahkan kegagalan suatu perusahaan (Niken, 2017).

Selain itu, modal kerja memiliki beberapa arti penting bagi perusahaan. Pertama, modal kerja menunjukkan ukuran besarnya investasi yang dilakukan perusahaan dalam aktiva lancar dan klaim atas perusahaan yang diwakili oleh utang lancar. Kedua, investasi dalam aktiva likuid, piutang dan persediaan barang adalah sensitif terhadap tingkat produksi dan penjualan. Menurut Ibu Kusiyah salah satu pemilik kerupuk puli mengungkapkan bahwa usaha kerupuk puli yang ia kelola terseok-seok dalam permodalan. Ia kesulitan memproduksi kerupuk karena terbatasnya jumlah modal yang ia miliki dan kesulitan mencari pinjaman modal. Penelitian Permana (2015) menyebutkan bahwa Strategi Kebertahanan Pengrajin Industri Sandal Di Desa Wedoro Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo digunakan beberapa upaya yaitu meliputi strategi jemput bola dan memilih wilayah pemasaran yang menghasilkan laba paling besar, strategi pengembangan produk, strategi meningkatkan permintaan pelanggan dan strategi menjamin mutu produk.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **UPAYABERTAHAN HIDUP INDUSTRI RUMAH TANGGA KERUPUK DI DESA KEDURNGREJO KECAMATAN JABON KABUPATEN SIDOARJO.**

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Livelihood**

*Livelihood* secara sederhana didefinisikan sebagai cara dimana orang memenuhi kebutuhan mereka atau peningkatan hidup (Dharmawan, 2006).

Dalam pandangan yang sangat sederhana *livelihood* terlihat sebagai aliran pendapatan berupa uang atau sumber daya yang dapat digunakan oleh seseorang untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Definisi lain dinyatakan oleh Ellis (2000) bahwa *livelihood* mencakup pendapatan *cash* (berupa uang) dan *in kind* (pembayaran dengan barang atau hasil bumi) maupun dalam bentuk lainnya seperti institusi (saudara, kerabat, tetangga, desa), relasi *gender*, dan hak milik yang dibutuhkan untuk mendukung dan untuk keberlangsungan standar hidup yang sudah ada. Meikle, Ramasut dan Walker (2001) menggambarkan inti untuk memahami konsep nafkah berkelanjutan adalah apresiasi bahwa kemiskinan bukanlah kondisi stabil, permanen, dan statis.

Dharmawan (2006) menjelaskan dalam sosiologi nafkah bahwa *livelihood* memiliki pengertian yang lebih halus daripada sekedar *means of living* yang bermakna sempit mata pencaharian. Dalam sosiologi nafkah, pengertian strategi nafkah lebih mengarah pada pengertian *livelihood strategy* (strategi kehidupan) dari pada *means of living strategy* (strategi cara hidup). Pengertian *livelihood strategy* yang disamakan pengertiannya menjadi strategi nafkah (dalam Bahasa Indonesia), sesungguhnya dimaknai lebih besar dari pada sekedar "aktivitas mencari nafkah" belaka. Sebagai strategi membangun sistem penghidupan, maka strategi nafkah bisa didekati melalui berbagai cara atau manipulasi aksi individual maupun kolektif. Strategi nafkah adalah taktik dan aksi yang dibangun oleh individu maupun kelompok dalam rangka mempertahankan eksistensi infrastruktur sosial, struktur sosial, dan sistem nilai budaya yang berlaku.

Pilihan *livelihood* sangat ditentukan oleh kesediaan akan sumberdaya dan kemampuan mengakses sumber-sumber nafkah rumah tangga yang sangat beragam (*multiple source of livelihood*), karena jika rumah tangga tergantung hanya pada satu pekerjaan dan satu mata pencaharian tidak dapat memenuhi semua kebutuhan rumah tangga. Secara konseptual menurut Chambers dan Conway (1999) dalam Ellis (2000), terdapat lima tipe modal yang dapat dimiliki atau dikuasai rumah tangga untuk pencapaian mata pencahariannya yaitu:

- a) Modal manusia yang meliputi jumlah (populasi manusia), tingkat pendidikan, dan keahlian yang dimiliki dan kesehatannya.
- b) Modal alam yang meliputi segala sumberdaya yang dapat dimanfaatkan manusia untuk keberlangsungan hidupnya. Wujudnya adalah air, tanah, hewan, udara, pepohonan, dan sumber lainnya.
- c) Modal sosial yaitu, modal yang berupa jaringan sosial dan lembaga dimana seseorang berpartisipasi dan memperoleh dukungan untuk kelangsungan hidupnya.
- d) Modal finansial yang berupa kredit dan persediaan uang tunai yang bisa diakses untuk keperluan produksi dan konsumsi.
- e) Modal fisik yaitu, berbagai benda yang dibutuhkan saat proses produksi, meliputi mesin, alat-alat, instrument dan berbagai benda fisik.

### **Upaya Bertahan Hidup Industri**

Suatu upaya mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya upaya adalah alat untuk mencapai tujuan. Menurut Pringgowidagdo (dalam Mulyadi dan Risminawati, 2012) upaya diartikan sebagai suatu cara, teknik, taktik, atau siasat yang dilakukan seseorang untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Sedangkan menurut Surtikanti dan Santoso (2008) upaya mempunyai pengertian suatu garis besar haluan untuk

bertindak dalam usaha mencapai sasaran yang telah ditentukan.

Menurut Suharto pengeluaran (dikutip dalam Kartini Putri, 2012) mendefinisikan upaya bertahan hidup sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya, upaya penanganan masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan dalam mengelola aset yang dimiliki. Pendapat lain mengenai upaya bertahan dikemukakan oleh Snel dan Staring, yang menyatakan upaya bertahan sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga kondisi apapun walaupun penuh keterbatasan, mereka tetap bisa bertahan hidup. Menurut Suharto upaya bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai upaya. Upaya bertahan hidup dapat digolongkan menjadi 3 kategori yaitu aktif, pasif dan jaringan.

1. Upaya Aktif

Upaya aktif merupakan upaya bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki.

2. Upaya Pasif

Upaya pasif merupakan upaya bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran sebagaimana pendapat Suharto yang menyatakan bahwa upaya pasif adalah upaya bertahan hidup dengan cara mengurangi

3. Upaya Jaringan

Upaya jaringan adalah upaya yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Menurut Suharto upaya jaringan merupakan upaya bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan.

Menurut Milles dan Snow et.,al dalam Kuncoro (2005) mengungkapkan bahwa keberhasilan suatu organisasi usaha dalam menggunakan upaya untuk bisa beradaptasi dengan lingkungan persaingan dapat melalui beberapa upaya diantaranya: (1) Upaya Prospektor (*Prospector*) yaitu mengutamakan pada keberhasilan organisasi dalam berinovasi, selalu menciptakan produk baru dan kesempatan pasar yang baru. (2) Upaya bertahan (*Defender*) yaitu perusahaan dengan upaya bertahan biasanya mementingkan stabilitas pasar yang menjadi targetnya. (3) Upaya Penganalisis (*Analyzer*) yaitu merupakan upaya untuk analisis dan imitasi. Organisasi yang menggunakan upaya ini akan menganalisis ide bisnis baru sebelum organisasi untuk memasuki bisnis tersebut. (4) Upaya reaktor yaitu organisasi yang bereaksi terhadap perubahan lingkungan dan membuat suatu perubahan hanya apabila terdapat tekanan dari lingkungannya yang memaksa organisasi tersebut untuk berubah. Berdasarkan konsep upaya bertahan hidup di atas, maka dapat dilihat jika ada beberapa macam upaya bertahan yang dilakukan sebuah industri.

### **Home Industry**

*Home* berarti rumah, tempat tinggal, ataupun kampung halaman. Sedangkan *industry*, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. Singkatnya, *home industry* adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah (Arum, 2016).

*Home industry* atau industri rumah tangga adalah tempat tinggal yang merangkap sebagai tempat usaha, baik itu berupa usaha jasa, kantor hingga

perdagangan. Semula pelaku *home industry* yang memiliki desain ini adalah kalangan *entrepreneur* (kewirausahaan) dan profesional, yang sekarang mulai meluas pada kalangan umum, untuk memiliki lokasi yang strategis untuk tempat berkembangnya usaha jenis rumahan ini tidak terlepas dari berkembangnya virus *entrepreneur* (kewirausahaan) yang berperan membuka pola pikir kedepan masyarakat bahwa rumah bukan hanya sebagai tempat tinggal namun dapat digunakan juga sebagai tempat mencari penghasilan (Alkim, 2005).

Menurut Farida (2012) ciri-ciri *home industry* (industri rumah tangga) meliputi beberapa karakteristik antara lain:

1. Dikelola oleh pemiliknya
2. Usaha dilakukan dirumah
3. Produksi dan pemasaran dilakukan di rumah pemilik usaha
4. Modal terbatas
5. Jumlah tenaga kerja terbatas
6. Berbasis keluarga atau rumahan tangga
7. Lemah dalam pembukuan
8. Sangat diperlukan manajemen pemilik

Berdasarkan karakteristik industri rumah tangga menurut Farida (2012) seperti yang telah dipaparkan, maka dapat penulis simpulkan bahwa industri anyaman bambu di Desa Tulungagung ini dapat dikatakan sebagai industri rumah tangga atau (*home industry*).

Industri dapat digolongkan berdasarkan jumlah tenaga kerja dan jumlah investasi. Menurut Badan Pusat Statistik (2017), perusahaan industri pengolahan dibagi dalam 4 golongan yaitu:

- a. jumlah tenaga kerja 1-4 orang untuk industri rumah tangga
- b. jumlah tenaga kerja 5-19 orang untuk industri kecil
- c. jumlah tenaga kerja 20-99 orang untuk industri menengah
- d. jumlah tenaga kerja  $\geq$  100 orang untuk industri besar.

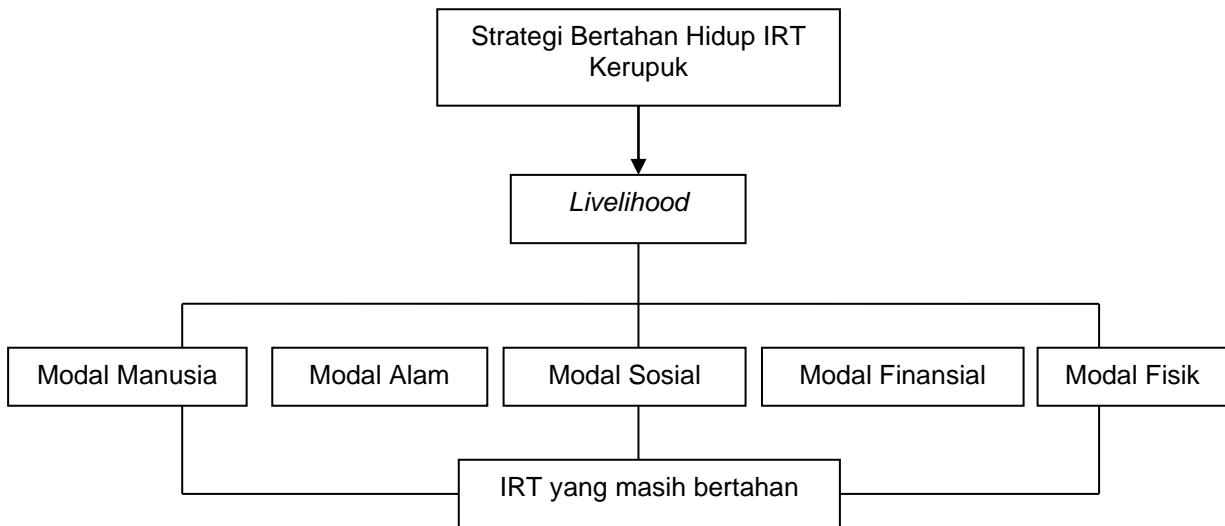
Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Industri rumah tangga memberikan sumbangan yang cukup besar terhadap pemanfaatan sumber daya manusia, yaitu memberikan peluang kerja dalam upaya mengurangi pengangguran. Perubahan pola pertanian menuju agroindustri juga memberikan peluang bagi masyarakat untuk mencari alternatif penghasilan tambahan melalui industri rumah tangga (Al-kautsar, 2013). Pengertian industri rumah tangga disebut juga pula sebagai suatu kegiatan keluarga, yaitu sebagai unit-unit konsumtif dan produktif yang terdiri dari paling sedikit dua anggota jumlah rumah tangga yang sama, sama-sama menanggung pekerjaan makanan dan tempat berlindung (Kimbal, 2015).

## Kerangka Pemikiran

Dalam Sugiyono (2011), mengemukakan bahwa kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting.



**Gambar 1. Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan gambar 1, strategi bertahan hidup industri rumah tangga kerupuk di Desa Karangrejo, yaitu dengan teori bertahan hidup (*livelihood*). Usaha dalam bertahan hidup (*livelihood*) yaitu didukung dengan modal manusia yang berupa keahlian dalam melakukan inovasi produk, modal alam yang berupa hewan yang dijadikan sebagai salah satu bahan pembuatan kerupuk, modal sosial yang berupa jaringan sosial yang mendukung perluasan pemasaran, modal finansial yang berupa modal memulai usaha, dan modal fisik berupa perlengkapan dan peralatan pembuatan kerupuk. Upaya-upaya tersebut dapat mempertahankan Industri rumah tangga (IRT) kerupuk di Desa Kedungrejo.

## METODE PENELITIAN

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Andi Prastowo (2011), metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Menurut Sukmadinata (2011) penelitian kualitatif merupakan penelitian untuk mendiskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap kepercayaan, persepsi, pemikiran secara individual maupun kelompok fokus permasalahan dalam penelitian ini yaitu masalah upaya bertahan hidup industri rumah tangga kerupuk di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo. Penelitian ini dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Informannya adalah pemilik industri rumah tangga di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo, Kepala Desa Kedungrejo, masyarakat/konsumen kerupuk Desa Kedungrejo. Data dianalisis dengan metode induktif melalui pendekatan deskriptif kualitatif (Kuswarno, 2007). Penelitian ini menyelidiki permasalahan tentang

kurangnya modal, produk kerupuk yang monoton tidak ada perubahan dan mutu kerupuk yang kurang baik, serta adanya permintaan barang yang tidak menentu. Kemudian data diuji keabsahan dengan uji kredibilitas melalui eksplorasi diskusi dengan beberapa teori, yaitu teori *livelihood* dan teori upaya bertahan hidup industri. Uji validitas juga dilakukan melalui teknik triangulasi sumber dan informasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik UMKM Kerupuk Ikan

Kedungrejo merupakan sebuah Desa di wilayah Kecamatan Jabon, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur yang dikenal dengan kampung kerupuk. Sebelum dikenal dengan sebutan kampung kerupuk, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mayoritas penduduk Desa Kedungrejo bekerja di pabrik yang ada di sekitar Kabupaten Sidoarjo.

**Tabel 1. Karakteristik UMKM Kerupuk Ikan**

Jenis Usaha	Kriteria	Jumlah/ Dusun Tungguwulung	Jumlah/Dusun Bioro
Mikro	Pekerja < 5 orang termasuk tenaga kerja keluarga	3 Pengrajin: 1. Cap Jempol 2. Harapan 3. Cap Enak	2 Pengrajin: 1. Sumber kencana 2. Berkah
Kecil	Pekerja 5 – 9 orang	2 Pengrajin: 1. Sari Udang 2. Mapan Super	2 Pengrajin: 1. Barokah 2. Sari Rasa
Menengah	Pekerja 20 – 99 orang	2 Pengrajin: 1. Bintang 2. Sinar Jaya	1 Pengrajin: Pesona

Sumber: Diolah Peneliti (2020)

Dari tabel 1 diatas, dapat diperoleh bahwa usaha kerupuk ikan yang termasuk mikro berjumlah 3 pengrajin di Dusun Tungguwulung. Yang terdiri dari UMKM kerupuk ikan cap jempol, kerupuk ikan harapan, dan kerupuk ikan cap enak. Dimana usaha tersebut didasarkan pada jumlah pekerja <5 orang termasuk tenaga kerja keluarga. Sedangkan di Dusun Bioro berjumlah 2 pengrajin yang terdiri dari UMKM kerupuk ikan sumber kencana, dan kerupuk ikan berkah. Usaha kecil sebagai salah satu penyangga dalam kegiatan ekonomimasyarakat merupakan fenomena menarik yang perlu diikuti terus dan dibinasehingga dapat tumbuh dan berperan lebih besar dalam perekonomian Indonesia. Jumlah pengusaha demikian banyak, mereka bukan semakin berkembang tetapisemakin menurun dan mengalami kerugian dan kebangkrutan. Ada yang bertahandalam bisnisnya, sebagian berkembang pesat tetapi tidak jarang yang hanyaberjalan ditempat. Industri kecil di Indonesia memiliki berbagai jenis usaha. Keberadaan industri kecil di Indonesia telah memiliki peran yang



penting didalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan peningkatan ekspor non migas (Anoraga, 2012).

Dan untuk di Dusun Bioro terdapat 1 pengrajin yaitu UMKM kerupuk ikan pesona. Usaha tersebut didasarkan pada jumlah pekerja antara 20-99 orang. Sedangkan untuk kerupuk yang diproduksi di UMKM Kampung Kerupuk Desa Kedungrejo ada berbagai macam jenis kerupuk. Tetapi kerupuk unggulan yang berada di UMKM Kampung Kerupuk adalah krupuk ikan. Ditinjau dari cara pembuatannya, produksi kerupuk di sini cukup praktis. Warga hanya mencampur bahan adonan ikan dan tepung yang kemudian di oven dan diiris-iris kemudian dijemur dibawah paparan sinar matahari.

**Tabel 2. Jumlah Pengrajin Kerupuk Ikan**

Jumlah	Dusun	Pemasaran
7 pengrajin	Tungguwulung	Toko oleh-oleh Sidoarjo, Tuban, Gresik, Lamongan, Surabaya, Bali, Lombok, dan Mataram.
5 pengrajin	Bioro	Toko oleh-oleh Sidoarjo, Tuban, Gresik, Lamongan, Surabaya, Bali, Lombok, mataram, hingga Arab Saudi.

Sumber: Diolah Peneliti (2020)

Berdasarkan tabel 2 diatas di jelaskan bahwa jumlah pengrajin kerupuk ikan yang berada di UMKM Kampung Kerupuk Desa Kedung Rejo kecamatan Jabon kabupaten Sidoarjo pada tahun 2020 berjumlah 12 pengrajin. Dari masing-masing pengrajin memiliki pemasaran yang luas, mulai dari pusat oleh-oleh Sidoarjo, Surabaya, Tuban, Lamongan, Bali, Lombok, hingga ke Negara lain yaitu Arab Saudi. Berdasarkan data 2 diatas dapat diketahui pemasaran yang dimiliki kerupuk ikan sangat luas. Tidak hanya didaerah sekitar Kabupaten Sidoarjo, melainkan hingga ke Negara lain Sales bermula memasarkan kerupuk ikan dengan berbagai metode pembayaran. Seperti ketika ada pelanggan yang memesan kerupuk ikan, sales mengambil kerupuk ikan pada pengrajin dengan membayar dimuka 50% dan membayar sisanya 50% setelah krupuk ikan berada di tangan konsumen. Seperti halnya Ahmad salah satu pengrajin kerupuk ikan di Dusun Bioro mengemukakan, bahwa:

*“Saya ini menjual kerupuknya dengan membayar dimuka. Jadi, ketika pelanggan atau konsumen membeli kerupuknya maka pelanggan tersebut membayar 50% terlebih dahulu dan sisanya 50% ketika krupuk yang dipesan sudah ditangan pelanggan”.* (Hasil wawancara dengan informan, 08-06-2020, pukul 09.00-selesai).

Pada proses produksi kerupuk ikan dilakukan tiga kali dalam seminggu. Tetapi ketika pada musim hujan bahan baku utama yaitu ikan sangat sulit didapat, maka jumlah produksi kerupuk ikan menurun yaitu hanya mampu memproduksi satu kali hingga dua kali dalam seminggu. Seperti halnya H. Adi salah satu pengrajin kerupuk ikan di Dusun Tungguwulung mengemukakan:

*“Saat musim kemarau setiap kali saya memproduksi bisa mencapai 2 kwintal tiga kali dalam seminggu. Tetapi ketika musim hujan, jumlah produksi mencapai 1 kwintal dua kali dalam seminggu. Pengurangan jumlah produksi dilakukan karena ia tidak ingin kualitas yang ada pada kerupuk ikannya menurun.*

*Karena pengeringan yang tidak sesuai akan dapat mempengaruhi warna dan pengembangan krupuk ketika di goreng". (Hasil wawancara dengan informan, 23-6-2020, pukul 09.00-selesai).*

Manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan dan pengawasan sumber daya untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.<sup>29</sup> Berdasarkan pengertian di atas terdapat fungsi-fungsi manajemen yang terdiri dari perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), penggerakan (actuating), dan pengawasan (controlling) (Manullang, 2012). Sedangkan dalam industri kecil manajemen pengelolaan sangatlah dibutuhkan untuk kelancaran proses produksi.

Berdasarkan pemaparan tersebut, diperoleh bahwa kedua Dusun yang memproduksi krupuk ikan di Kampung Krupuk Desa Kedungrejo memiliki jumlah produksi yang berbeda. Perbedaan tersebut dikarenakan besarnya jumlah modal yang dimiliki para pengrajin krupuk ikan. Jumlah produksi tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 3. Jumlah Produksi Krupuk Ikan**

Jumlah Produksi/ hari	Dusun Tungguwulung	Dusun Bioro
1 Kwintal	3 pengrajin	2 pengrajin
1,5 Kwintal	2 pengrajin	2 pengrajin
2 Kwintal	2 pengrajin	1 pengrajin

Sumber : Diolah Peneliti (2020)

Berdasarkan data tabel 3 di atas dapat dijelaskan bahwa di Dusun Tungguwulung terdapat 7 pengrajin krupuk ikan. Tetapi jumlah produksi dapat meningkat pada bulan-bulan tertentu. Seperti hari besar islam, bulan ramadhan, dan lain sebagainya. Seperti yang dipaparkan Khoirul salah satu pengrajin krupuk ikan, sebagai berikut:

*"Setiap memproduksi saya memproduksi antara 1 kwintal setara dengan 100 kilogram. Tetapi ketika memasuki bulan-bulan tertentu seperti akhir tahun, mendekati hari raya, dan liburan sekolah, jumlah produksi hingga mencapai 2 kwintal setara dengan 200 kilogram krupuk ikan setiap produksi dan produksi dilakukan tiga kali. Karena pada bulan-bulan tersebut permintaan krupuk ikan meningkat". (Hasil wawancara dengan informan, 10-06-2020, pukul 09.00-selesai).*

Selain itu usaha krupuk ikan yang berada di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo yaitu Dusun Tungguwulung dan Dusun Bioro memiliki jumlah karyawan yang berbeda. Perbedaan ini didasari pada banyaknya jumlah input yang akan diproduksi. Semakin banyak input yang akan diproduksi karyawan semakin banyak. Perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4. Jumlah Karyawan Krupuk Ikan**

Jumlah produksi	Dusun Tungguwulung (Jumlah Karyawan)	Dusun Bioro (Jumlah Karyawan)
1 Kwintal	7	7
1,5 Kwintal	10	10
2 Kwintal	14	14

Sumber: Diolah Peneliti (2020)

Berdasarkan tabel 4 diatas maka dapat dijelaskan bahwa semakin besar jumlah produksinya, maka semakin banyak jumlah karyawan. Pembuatan adonan pada UMKM kerupuk ikan dilakukan oleh pengrajin atau pemilik UMKM kerupuk ikan sendiri. Selain itu karyawan yang diperkerjakan pada usaha kerupuk ini rata-rata masih memiliki hubungan keluarga dengan pemilik usaha kerupuk ikan. Seperti halnya Manab, salah satu pemilik sekaligus pengrajin kerupuk ikan di Dusun Bioro Desa Kedung Rejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo mengungkapkan:

*“Hampir sebagian karyawan saya masih memiliki hubungan keluarga dengan saya. Soalnya biar enak diajak kerja sama dan pemasaran kerupuk dapat dipantau ” (Hasil wawancara dengan informan, 13-06-2020 pukul 09-selesai).*

Sumber permodalan para pengrajin kerupuk di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo bervariasi. Ada beberapa pengrajin sumber modalnya yang berasal dari kekayaan pribadi, ada pula sumber modalnya 25% dari kekayaan pribadi dan 75% dari pinjaman bank atau lembaga keuangan lainnya. Tetapi sumber modal yang dimiliki pengrajin pada UMKM Kampung Kerupuk Desa Kedung Rejo mayoritas berasal dari gabungan dari kekayaan pribadi dengan pinjaman bank atau lembaga keuangan lainnya. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 5. Sumber Modal**

Sumber Modal	Jumlah Pengrajin	Prosentase Kekayaan
Pribadi	3	25%
Pinjaman	9	75%
Jumlah	12	100%

Sumber: Diolah Peneliti (2020)

Khusaeri menuturkan bahwa sumber modal yang di dapat sepenuhnya adalah dari kekayaan pribadi. Khusaeri menyatakan bahwa:

*“Modal saya itu dari saya sendiri, dulu saya ikut kerja orang lain se awalnya mbak ada 5 tahunan selama itu uang gaji lebih saya tabung moro tak buat buka usaha kerupuk sendiri ini, buat modal awal ya beli peralatan sama bahan baku dasar kerupuk ini mbak”. (hasil wawancara dengan informan, 20-06-2020)*

Menurut John (2017), Setiap kegiatan usaha baik profit atau non profit senantiasamembutuhkan dana untuk modal yang digunakan untuk membelanjakan danmenjalankan usahanya. Pada dasarnya dana yang dimiliki suatu industridigunakan untuk membiayai operasional kegiatan misalnya untuk membelibahan dasar, bahan pembantu, membayar gaji karyawan dan lainsebagainya. Dengan harapan melalui penjualan perusahaan akan dapatmemperoleh kembali dana yang telah dikeluarkan itu.Modal sendiri, modal didapatkan dari pendanaan yang diperoleh dari diri sendiri. Misalnya. pihak pelaku usaha mendapatkan modal dari kekayaan sendiri. Modal dari luar, modal dari luar inidiperoleh dari pihak luar dan bukan dari diri sendiri atau si pemilik usaha. Biasanya modal tersebut didapat dari bank, kerabat dekat, atau rekan bisnis (Surkaria, 2019).

Berdasarkan data di lapangan ditemukan bahwa industri kerupuk di Desa Kedungrejo mulai mengalami penurunan atau bisa disebut mati suri. Berikut adalah data kampung kerupuk yang ada di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo.

**Tabel 6. Data Kampung Kerupuk**

Dusun	Jumlah pengrajin	Jenis kerupuk
Tunggulwulung	7 pengrajin	- Kerupuk Ikan
		- Kerupuk Puli
		- Kerupuk Bawang
		- Kerupuk Musiman
Bioro	5 pengrajin	- Kerupuk Ikan
		- Kerupuk Puli
		- Kerupuk Bawang
		- Kerupuk Musiman

*Sumber: Profil Desa Kedungrejo dari Putri (2014)*

Dharmawan (2006) menyebutkan bahwa secara umum strategi nafkah dapat dikasifikasikan menjadi dua bentuk, yaitu strategi nafkah normatif dan strategi nafkah yang illegal. Strategi nafkah normatif berbasiskan pada kegiatan sosial ekonomi yang tergolong ke dalam kegiatan positif, seperti kegiatan produksi, sistem pertukaran, migrasi, maupun strategi sosial dengan pembangunan jaringan sosial. Sedangkan strategi nafkah illegal di dalamnya termasuk tindakan sosial ekonomi yang melanggar hukum dan illegal. Seperti penipuan, pencurian, perampokan, pelacuran, dan sebagainya. Kategori ini disebut sebagai non peaceful, karena cara yang ditempuh biasanya menggunakan cara kekerasan atau kriminal.

Pilihan *livelihood* sangat ditentukan oleh kesediaan akan sumberdaya dan kemampuan mengakses sumber-sumber nafkah rumah tangga yang sangat

beragam (*multiple source of livelihood*), karena jika rumah tangga tergantung hanya pada satu pekerjaan dan satu sumber nafkah tidak dapat memenuhi semua kebutuhan rumah tangga. Secara konseptual menurut Ellis (2000), terdapat lima tipe modal yang dapat dimiliki atau dikuasai rumah tangga untuk pencapaian mata pencahariannya yaitu: Modal manusia, Modal alam, Modal social, Modal finansial, Modal fisik. Setelah berhasil dengan bisnis pembuatan kerupuk puli tersebut H. Darrim merasa belum puas dengan hasil yang diperolehnya, kemudian beliau membuat variasi baru yaitu kerupuk ikan yang kemudian sangat dikenal dan sangat diminati dipasaran sehingga menjadi produk unggulan di kampung krupuk sampai saat ini. Hal ini juga dikuatkan oleh pernyataan oleh Hj Wati sebagai berikut:

*“Saya ya mulai usaha ini uda lama mbak, sekitar tahun 90an, ya pasti dulu masih sederhana alat dan modalnya dengan pegawai 1-2 orang aja yang dilakukan produksinya di dapur rumah aja, tapi lambat laun kerupuk ini banyak peminatnya Alhamdulillah, jadi besar seperti ini.”*

Berdasarkan pernyataan informan tersebut karena hampir seluruh penduduknya membuat kerupuk maka Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo hingga saat ini lebih dikenal dengan sebutan Kampung Krupuk.

### **Inovasi Produk**

Inovasi produk yang dilakukan oleh para pengusaha kerupuk di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo yaitu dengan membuat varian atau jenis kerupuk yang beraneka ragam hal ini dibuktikan dengan para pengusaha memproduksi berbagai macam varian, rasa, kualitas, bahan dasar, harga dan bentuk kerupuk, hal ini bertujuan untuk memperlebar pasar konsumen yang ingin produk kerupuk lebih lengkap dan beragam antara lain Kerupuk Ikan, Kerupuk Puli, Kerupuk Bawang dan Kerupuk Musiman. Inovasi dalam membuat produk kerupuk ini juga datang dari pesanan konsumen kepada pengusaha kerupuk mengingat selera konsumen terus mengalami perubahan dan hal ini juga sebagai strategi bertahan pengusaha. Hal ini menjadi tantangan sebagai pelaku usaha untuk terus berinovasi. Sampai saat ini produksi kerupuk inovasi yang dilakukan adalah dengan menyesuaikan dari selera konsumen. Karena dalam transaksi jual beli sebagai produsen harus mengetahui bagaimana pangsa pasar yang ingin dijadikan sebagai sasaran. Berikut kutipan wawancara dari Hj. Ayama:

*“Saya mempertahankan rasa dan mutu produksi kerupuk mbak, supaya pelanggan terus menerus beli produk kerupuk ini. Untuk mutunya dari kerupuk itu dibungkus hingga laku mbak, kalau lakunya lama lebih dari 1 minggu gitu ya diganti dengan barang baru mbak, soalnya pelanggan itu suka yang renyah-renyah mbak. Kalau rasa biasanya ada pelanggan yang minta rasa baru kayak rasa pedas dan rasa micin gitu tapi tetap dengan minimal jumlah pembelian biasane beli 5 kerupuk mbak ”*

*“Kalau inovasi produk baru biasanya di kemasan mbak, dibuat beberapa macam ukuran, jadine pembeli bisa beli macam-macam kerupuk, soalnya kan pembeli ini biasanya pengen macam-macam jenis kerupuk mbak, jadi inovasi biasanya di kemasan sama dijual per paket kayak dibuat parcel gitu mbak, langsung isi beberapa jenis kerupuk”.*

Rahasia kewirausahaan adalah dalam menciptakan nilai tambah barang dan jasa terletak pada penerapan kreativitas untuk memecahkan masalah

dan meraih peluang yang dihadapi tiap hari. Berinisiatif ialah mengerjakan sesuatu tanpa menunggu perintah. Kebiasaan berinisiatif akan melahirkan kreativitas (daya cipta) setelah itu melahirkan inovasi (Suryana, 2013). Menurut Peter, (2016) Dalam menjalankan suatu usaha dibutuhkan jiwa kewirausahaan yang dapat mengelola bisnis dengan baik sehingga mendapat laba yang besar, maka dari itu dibutuhkan kreativitas di dalam suatu usaha atau bisnis agar dapat bersaing dibidang usahanya, kreativitas sendiri mengandung arti yaitu proses mental yang melibatkan pemunculan gagasan atau konsep baru, atau hubungan baru antara gagasan dan konsep yang sudah ada, dalam arti kata lain kreativitas ini memunculkan ide-ide yang baru untuk kemajuan usaha atau bisnis yang sedang berjalan

### **Perluasan Pemasaran**

Pemasaran kerupuk di Desa Kedungrejo memiliki mangsa pasar yang sangat luas. Tidak hanya di daerah sekitar Kabupaten Sidoarjo, melainkan hingga ke Negara lain. Hal tersebut tidak luput dari kerja keras para pengusaha dalam mengenalkan produk unggulannya yaitu kerupuk ikan kepada konsumen. Pada proses penjualan kerupuk ikan sepenuhnya diserahkan kepada sales. Dimana sales berperan sebagai perantara untuk memasarkan kerupuk ikan kepada pelanggan yang sesuai pada tabel 2.

*“kalau iklan kayak di tv ya belum mbak, Cuma sekedar brosur-brosur yang disebar-sebar dijalan sama kasih kartu nama ke pembeli yang udah pernah beli kerupuk mbak, ya Alhamdulillah dari situ ada terus pesanan mbak”*

*“sales kerupuk masih sekitar 15 orang mbak, itupun dari saudara atau teman terdekat aja mbak, kalau penjualan kerupuk ini biasanya ya di pasarkan ditoko saya sendiri, toko-toko atau warung kecil, jalan raya biasanya lampu merah, sama tempat wisata mbak biasanya kayak ditempat parkir gitu mbak, itu biasane rame diserbu pembeli, apalagi pas liburan sekola”.*

Pengertian pemasalan adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Kotler, 2009).

Disini sales bertugas untuk menjual krupuk ikan di konsumen, dan mencari pelanggan sebanyak-banyaknya. Harga krupuk ikan dipatok dengan harga Rp.18.000 dari pengrajin krupuk ikan. Sedangkan sales menjual kepada pelanggannya memiliki harga tersendiri mulai dari Rp.25.000 hingga Rp.28.000. Harga yang diberikan sales kepada pelanggan dilihat dari jarak jauhnya tempat pelanggan. Dengan cara tersebut sales mendapatkan keuntungan tersendiri. Tidak hanya harga yang sangat terjangkau menjadikan pelanggan tetap setia pada kerupuk ikan pada UMKM Kampung Kerupuk Desa Kedungrejo, melainkan para pengrajin kerupuk ikan menjual kerupuk ikannya tanpa label usaha miliknya sendiri. Karena kerupuk ikan yang dijual tanpa menggunakan label yang dimiliki pengrajin kerupuk ikan akan dijual kembali untuk usaha para pelanggannya dengan label yang dimilikinya. Tentunya hal itu dapat merugikan pengrajin kerupuk ikan UMKM Kampung Kerupuk Desa Kedungrejo, tetapi dilihat dari sisi lain pengrajin ikan dapat dijadikan sebagai pemasok suatu usaha.

Upaya bertahan hidup industri rumah tangga kerupuk dari sisi pemasaran yaitu dengan cara membayar produk dimuka. Artinya membayar uang dimuka 50% sebagai jaminan awal lalu sisanya 50% lagi dibayarkan ketika barang sudah sampai kepada konsumen. Selain itu produsen kerupuk juga bekerjasama dengan sales sebagai mitra kerja. Keuntungannya adalah produk kerupuknya

dikenal tidak hanya di Kabupaten Sidoarjo saja. Akibat hubungan kerja mitra dengan sales produknya sudah dikenal sampai keluar daerah. Hal ini dapat menjadi dampak positif bagi pelaku usahanya karena usahanya dapat dikenal masyarakat luas tanpa mengeluarkan biaya pemasaran lebih.

### **Melibatkan Generasi Muda**

Generasi muda dilibatkan dengan mempromosikan ke media sosial maupun sebagai tenaga produksi dan pemasaran, banyak pemuda Desa Kedungrejo yang turut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran disini, namun hal yang diharapkan dari generasi muda adalah dapat menambah nilai dari suatu produk kerupuk di Kedungrejo. Dalam peneliti ini pengusaha kerupuk memiliki generasi penerus dimana generasi penerus ini ikut serta dalam kegiatan pengembangan usaha kerupuk yang sudah dirintis sebelumnya. Tujuan dari dilibatkannya generasi muda adalah untuk membantu proses pemasaran. Karena saat ini generasi muda mampu menguasai teknologi seperti media sosial.

Selain itu generasi muda juga merupakan bagian dari sales usaha kerupuk Desa Kedungrejo. Dengan demikian sebagai sales dan produknya asli dari usaha desanya dapat menjadi motivasi lebih untuk mengenalkan usahanya di masyarakat luas. Hubungan ini menimbulkan dampak yang positif bagi pengusaha maupun generasi muda yang menjadi sales. Hal ini sesuai dengan kutipan dari H. Jayus sebagai berikut:

*“ya pemuda sini itu ikut serta gawe pameran biasa e iku, terus dikenalno lewat sosial media. Kan sales e yo wong kene dewe pemuda kene juga, terus biasane di pasarkan lewat fb mbak sama pesan whatsapp itu dibuat sistem pre order seminggu sekali, terus dikirimkan ya pakai motor mbak, soalnya jangkauan ya masih sekitara surabay, sidoarjo, pasuruan, malang.*

Upaya bertahan hidup industri rumah tangga kerupuk dari sisi pelibatan generasi muda adalah sebagai tenaga pemasaran produk melalui media sosial dan sebagai sales. Karena salesnya merupakan pemuda Desa Kedungrejo jadi dalam hal memasarkan mempunyai motivasi lebih agar produksi kerupuk dari Desa Kedungrejo menjadi terangkat dan dikenal oleh masyarakat luas. Dengan adanya generasi muda yang membantu proses pemasaran ini para pengusaha merasa terbantu hingga saat ini produknya sudah dikenal di luar daerah.

### **PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa upaya bertahan hidup industri rumah tangga kerupuk di Desa Kedungrejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo dari sisi inovasi yaitu dengan cara menyesuaikan selera konsumen, dari sisi pemasaran adalah dengan cara membayar produk dimuka, dan terakhir dari sisi generasi muda adalah sebagai tenaga pemasaran produk melalui media sosial dan sebagai sales. Adapun peneliti merekomendasikan beberapa hal antara lain para pengusaha lebih banyak mempelajari mengenai inovasi-inovasi terbaru terkait dengan produksi kerupuk agar produknya mampu bersaing dengan produk lainnya. Pengusaha kerupuk lebih meningkatkan pemasaran melalui media sosial dan memahami metode pemasarannya agar pangsa pasar lebih luas lagi, dan terakhir membentuk komunitas pemuda yang berkontribusi terhadap kemajuan usaha kerupuk terutama dalam hal pemasaran.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiningsih Sri. 2009. *Hasil Produksi* : Yogyakarta : Graha ilmu
- Al-kautsar, H. 2013. Analisis Industri Rumah Tangga Tempe Di Kecamatan Gamping Kabupaten Sleman. *Skripsi Fakultas Petanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Yogyakarta.*
- Alkim. 2005. *Pemberdayaan Home Industri Terhadap Masyarakat Pesisir.* Gramedia. Jakarta
- Andi Prastowo. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian.* Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Anoraga, Pandji, Djoko S,. 2012. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil.* Jakarta: PT Rineka Cipta
- Arum Dyan Khumalasari, Home Industy, dikutip dari laman: <https://arumdyankhumalasari.wordpress.com/2011/04/16/home-industri/>, diakses pada 6 Juli 2020
- Assauri, Sofjan (2011). "*Manajemen Produksi dan Operasi*". Edisi Revisi 2008. Indeks, Jakarta
- Badan Pusat Statistik (2017) tentang kategori dan penggolongan Perusahaan Industri Pengolahan
- Chambers R and Conway. 1999. Sustainable Rural: Pratical Concepts for the 21 st Century. IDS Discussion Paper 296. *Brighton: IDS ISBN 0903 – 7155-89.*
- Dharmawan, AH. 2006. Sistem Penghidupan dan Nafkah Pedesaan Pandangan Sosiologi Nafkah (Livelihood Sociology) Mazhab Barat dan Mazhab Bogor. *Sodality: Jurnal Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi, dan Ekologi Manusia. Vol. 01, No.02 Agustus 2007*
- Ellis, F. 2000. *Rural livelihoods and diversity in developing countries.*Oxford: Oxford University Press.
- Ellitan, Lena, dkk. 2006. *Strategi Bersaing dalam Service Driven Economy.* Yogyakarta: ANDI.
- Farida, Pohan Elvi. 2012. *Pengaruh Sosial Ekonomi Rumah Tangga Terhadap Minat Belajar Siswa Sibolga*
- Kimbal, R.W. 2015. *Modal Sosial Dan Ekonomi Industri Kecil Sebuah Studi Kualitatif.* Penerbit : Depublish, Yogyakarta.
- Krupukdesa, K., & Rejo, K. 2016. *Pengelolaan modal kerja krupuk ikan pada usaha mikro kecil dan menengah (umkm) kampung krupukdesa kedung rejo kecamatan jabon kabupaten sidoarjo.*
- Kuswarno, Engkus. 2009. *Metedologi Penelitian Komunikasi Fenomenologi; Konsepsi, Pedoman, dan Contoh Penelitian,* Bandung: Widya Padjajaran
- Lauer, Robert H, 2001. *Perspektif Tentang Perubahan Sosial,* Alih Bahasa, Alimandan S.U (Perpective on Social Change), Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Lingkungan, D. P. 2017.*Strategi Bertahan Hidup Masyarakat Terhadap Dampak*



Pencemaran Lingkungan.

Kolter Dan Kaler, Manajemen Pemasaran, Jakarta: Indeks, 2009 M.Tohar, Op.Cit, h.27.

Mulya, Aris Nashruddin. Mutmainah, Siti. 2017. Pengembangan Desain Produk Anyam Bambu Di Desa Sukolilo Kecamatan Sukodadi Kabupaten Lamongan. *Jurnal Seni Rupa, Volume 05 Nomor 02 Tahun 2017, 375 – 384*

Nawawi. 2013. *Budaya Organisasi Kepemimpinan dan Kinerja*, PT. Fajar Iterpratama Mandiri, Jakarta.

Niken, Handayani, 2007, modal social dan keberlangsungan usaha, Jakarta, Islam Negri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Permana, Bagus. 2015. Strategi Kebertahanan Pengrajin Industri Sandal Di Desa Wedoro Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo. *Swara Bhumi Vol 3 Nomor 3 Tahun 2015*

Putri, Kartika, et,all. 2014."Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran Bussiness Development Service terhadap Pengembangan Usaha (Studi pada Sentra Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)". *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis. Vol.3.No.4.*

Riyanto, Bambang. 2012. *Dasar-dasar Pembelanjaan*, Edisi 4, Yogyakarta: BPFE

Sadono Sukirno. 2008. *Mikroekonomi: Teori Pengantar*. Edisi Ketiga. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Saleh, Irsan Ashari. 1986. *Industri Kecil*. Jakarta: LP3ES.

Sheilah Meikle., Tamsin Ramasut., & Julian Walker. 2001. *Sustainable Urban Livelihoods: Concept and Implications for Policy*. London: Development Planning Unit.

Sosial, F. I., Surabaya, U. N., & Mahasiswa, D. P. 2015. *Strategi Kebertahanan Pengrajin Industri Sandal Di Desa Wedoro Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo Bagus Permana Bambang Sigit Widodo Abstrak. 3.*

Stasiun, D. I., Yogyakarta, L., & Balapan, D. A. N. 2008. *Kata kunci : strategi, pedagang asongan, stasiun 1. 2(2), 32–38.*

Sudarman, A. 2004. *Teori Ekonomi Mikro* : Edisi Empat Buku 1. BPFE Yogyakarta. Yogyakarta.

Sugiyono. 2012 *Memahami Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.

Sukanto, Reksohadiprodjo., dan Indriyo Gitosudarmo. 2012. *Manajemen Produksi*, Edisi 4 Cetakan XII. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Sukmadinata, S. Nana . 2011, *Landasan Psikologi Proses Pendidikan*, Bandung : Remaja Rosdakarya.

Susilo, Sri, dkk. 2001. *Strategi Bertahan Industri Kecil*. Surabaya: Universitas Surabaya.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.