

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN HOME INDUSTRY WOKO KRETEK (WK) DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DI DESA WOKO KECAMATAN PAJO KABUPATEN DOMPU

Dedi Haryanto¹, Mulyati², Sumarni³

^{1, 2, 3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapis Dompus, Jl. Syech Muhammad, Nusa Tenggara Barat, Indonesia
Email: dediharyanto1605@gmail.com

Article History

Received: 29-03-2025

Revision: 13-04-2025

Accepted: 20-04-2024

Published: 30-04-2025

Abstract. This study aims to analyze the development strategy of *Woko Kretek* (WK) Home Industry in increasing income in Woko Village, Pajo District, Dompus Regency. This research was conducted in Woko Village, Pajo District, Dompus Regency with the research subjects being *Home Industry* owners and employees. The data analysis technique used is qualitative descriptive analysis. With the type of research using field research. The results of this study show 1). The development strategy carried out at *Home Industry* Woko Kretek (WK) is to increase income by selecting raw materials, creating quality products, setting affordable prices, developing human resources, increasing marketing. 2). Support and obstacles for *Home Industry* supporters are the support of facilities from the government, abundant and cheap raw materials. The inhibiting factors are the presence of illegal cigarette competition and limited capital.

Keywords: Strategy, Business Development, Home Industry

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan *Home Industry* Woko Kretek (WK) dalam meningkatkan pendapatan di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompus. Penelitian ini dilakukan di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompus dengan subjek penelitian yaitu pemilik *Home Industry* dan karyawan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Dengan jenis penelitian menggunakan penelitian lapangan (*field Research*). Hasil dari penelitian ini menunjukkan 1). Strategi pengembangan yang dilakukan di *Home Industry* Woko Kretek (WK) untuk meningkatkan pendapatan dengan cara pemilihan bahan baku, menciptakan produk yang berkualitas, menetapkan harga yang terjangkau, pengembangan SDM, meningkatkan pemasaran. 2). Dukungan dan hambatan untuk pendukung *Home Industry* yaitu adanya dukungan fasilitas dari pemerintah, bahan baku yang melimpah dan murah. Sedangkan faktor penghambat yaitu hadirnya persaingan rokok ilegal dan faktor modal yang terbatas.

Kata Kunci: Strategi, Pengembangan Usaha, *Home Industry*

How to Cite: Haryanto, D., Mulyati., & Sumarni. (2025). Analisis Strategi Pengembangan *Home Industry* Woko Kretek (WK) Dalam Meningkatkan Pendapatan di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompus. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 5 (2), 4610-4625. <http://doi.org/10.54373/ifiheb.v5i2.2894>

PENDAHULUAN

Pembangunan sektor industri sampai saat ini masih merupakan prioritas utama pembangunan ekonomi Indonesia dengan tetap memperhatikan pembangunan sektor lain. Indonesia pada saat ini merupakan negara yang masih berkembang, maka dari itu konsep pembangunan sering dikaitkan dengan proses industrialisasi, salah satu pembangunan nasional

adalah pembangunan dalam bidang ekonomi. Keberadaan Industri yang memberikan banyak lapangan kerja bagi masyarakat, tidak hanya masyarakat sekitar yang terkena dampak dari industri ini tapi juga ke wilayah yang lebih jauh lagi termasuk di daerah pedesaan. Industri merupakan penggerak utama dalam laju pertumbuhan ekonomi dan perluasan lapangan kerja. Pengembangan sektor industri di pedesaan sangat di perlukan dalam upaya meningkatkan nilai tambah maupun pendapatan masyarakat di pedesaan yang pada akhirnya mampu meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa

Salah satu industri yang ada di Kabupaten Dompu terletak di Desa Woko Kecamatan Pajo. Dengan melihat potensi yang ada di Desa Woko dengan kualitas tembakau yang berkualitas maka Pemerintah Kabupaten Dompu membangun 1 Unit *Home Industry* yang bergerak di bidang industri rokok kretek dan satu-satunya *Home industry* yang bergerak di bidang pelinting rokok kretek. *Home industry* ini berdiri pada tahun 2023 dan ini merupakan *home industry* program dari pihak Pemerintah dengan tujuan untuk mendorong UMKM agar lebih berkembang lagi. *Home industry* ini mampu menyumbang pendapatan daerah kabupaten Dompu Lewat Dana Bagi Hasil Cukai Tembakau (DBHCHT) dan tentunya ini akan menjadi dampak positif bagi pengembangan UMKM lainnya (Parsan & Redaksi, 2023). Dalam memasarkan hasil produksi *Home Industry* yang di pimpin oleh bapak Hendrayani, S.PdI beliau masih memasarkan produknya dengan cara *offline* yaitu mempromosikan di tiap-tiap toko yang ada di Kabupaten Dompu, dan perlu di ingat bahwa pengembangan usaha itu merupakan bagian dari perencanaan pemasaran (*marketing plan*). Disamping itu pemasaran juga berfungsi untuk mendekatkan jarak antara produsen dan konsumen, dengan memproduksi barang dan jasa perusahaan berusaha untuk meningkatkan tingkat penjualan dengan cara dan strategi yang tepat. Untuk merebut pelanggan sebanyak mungkin, setiap perusahaan memiliki cara dan strategi yang berbeda (Mulyani, 2019).

Kesuksesan perusahaan dalam mengembangkan usahanya bisa di ukur dari produktivitasnya, semakin banyak memproduksi barang maka akan semakin banyak pula pendapatan jika mampu di pasarkan dengan maksimal, namun sebaliknya semakin sedikit memproduksi barang maka akan semakin sedikit pula pendapatan yang di terima oleh perusahaan (Mulyani, 2019). Berkembangnya *Home Industry* ini selalu menghadapi berbagai masalah atau kesulitan dalam mengembangkan usahanya, sehingga menjadi rintangan dan hambatan bagi home industri ini untuk lebih maju lagi

Dengan melihat kompetitor yang bersaing merupakan hambatan dan tantangan bagi produk *home industry* rokok kretek ini, dengan adanya produk-produk luar yang belum memiliki izin edar (illegal) sangat berpengaruh terhadap pengembangan *home industry* ini,

karena beredarnya rokok ilegal ini cenderung mematok harga yang lebih murah dan biasanya menggunakan filter, ini akan menjadi tantangan dan hambatan terbesar bagi rokok kretek dalam hal bersaing.

Beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang membahas tentang pengembangan *home industry* lebih khususnya dalam industri rokok kretek memberikan hasil penelitian yang berbeda, ini menjadi kesenjangan yang perlu diangkat oleh peneliti agar bisa bermanfaat kedepannya. Beberapa penelitian sebelumnya Pertama Putri (2022) dengan judul penelitian “Analisis Pengembangan *Home Industry* Roti Goreng Dalam Upaya Memaksimalkan Laba Di Desa Kemantren Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo” penelitian ini menemukan temuan bahwa penjualan yang dihasilkan mendatangkan laba maksimal dipengaruhi tiga faktor: (1) Volume penjualan dan produksi, (2) Biaya, (3) Harga jual roti goreng. Kedua Munifa (2024) dengan judul penelitian “Strategi pengembangan usaha industri untuk meningkatkan penjualan kue pia dc jenggawah kabupaten jember” penelitian ini menemukan temuan bahwa industri ini mampu mengembangkan industrinya dengan cara mempertahankan kualitas produknya. Selain itu perusahaan ini juga mengatur strategi untuk memperluas pemasaran, meningkatkan penjualan, mengutamakan kualitas produk, serta membuka cabang usaha. Ketiga Nuriyah (2023) dengan judul penelitian “strategi pengembangan usaha home industri batu bata di desa surren kecamatan” penelitian ini menemukan temuan bahwa hasil penelitian ini yaitu Strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha home industri batu bata yaitu strategi pemasaran, Strategi tempat (place) yaitu pengusaha batu bata menggunakan lahan pribadi masing masing hal ini bertujuan agar pengusaha lebih mudah mengawasi proses pengolahan. Dengan melihat hasil penelitian yang sebelumnya dapat dilihat kebanyakan peneliti mengambil topik pembahasan tentang peningkatan kualitas produk dan tenaga kerja tanpa ada yang membahas tentang strategi pengembangan yang mencakup lebih luas.

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan dalam industri Woko Kretek (WK) terdapat kendala yang ada di industri ini yaitu kurangnya pengembangan dalam produk, kurangnya pemanfaatan teknologi, kualitas sumber daya manusia yang masih standar dan kurangnya dukungan modal untuk berkembang lebih signifikan, dengan melihat ini maka peneliti mengangkat judul penelitian yaitu strategi pengembangan *Home Industry* dalam meningkatkan pendapatan, untuk memberikan gambaran tentang strategi yang patut digunakan dalam mengembangkan usaha agar lebih berkembang secara signifikan. Berdasarkan fenomena yang ada maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi pengembangan *Home Industry* Woko Kretek dalam meningkatkan pendapatan di Desa Woko Kecamatan Pajo

Kabupaten Dompu. Maka tujuan penelitian ini menganalisis strategi pengembangan *Home Industry* dalam meningkatkan pendapatan di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu.

METODE

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian ini dilakukan dengan menggali data dari informasi yang bersumber dari lokasi penelitian (Sugiyono 2014). Penelitian yang dilakukan penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*) untuk pengamatan, wawancara dan penelaahan dokumen dengan sifat deskriptif (Herlinawati, 2021)

HASIL

Perusahaan Kelompok Tani Sumber Tani Satu adalah sebuah industri yang memproduksi rokok kretek yang mempunyai nama brand/merek yaitu Woko Kretek (WK). Perusahaan ini didirikan pada tahun 2023 di dirikan oleh Bapak Hendrayani dan sudah memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dengan pajak inilah akan membuat Dana Bagi Hasil Cukai Hasil Tembakau (DBHCHT) Kabupaten Dompu. Strategi pengembangan *Home Industry* Woko Kretek (WK) dalam meningkatkan pendapatan di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu. Dalam hasil penelitian di *Home Industry* yang berada di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu menunjukkan beberapa indikator yang menjadi landasan bagi industri ini dalam hal mengembangkan usahanya dalam mempertahankan produknya, sehingga mampu meningkatkan penjualan dari tahun ke tahun.

Modal

Modal adalah sumber daya di gunakan dalam menjalankan dan mengembangkan suatu bisnis atau usaha, modal ini sebagai pondasi dalam operasional mulai dari pengadaan bahan baku, peralatan, hingga biaya operasional ini semua membutuhkan modal. Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Bagaimana dengan modal yang di gunakan dalam industri ? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“belum ada investor yang masuk untuk menanamkan modal ke perusahaan ini kami hanya bisa berjalan Mandiri saja”

Modal di perusahaan ini masih menggunakan modal mandiri artinya belum ada pembiayaan dari investor lain, industri ini masih belum bisa mendapatkan pembiayaan dari pihak lain dalam menambah modal dalam operasional industri ini. Sebagaimana peneliti mengajukan pertanyaan juga kepada Bapak Ahmad Apakah ada dukungan dari pihak lain yang menanamkan modal di industri ini ? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“selama ini belum ada tapi cuman ini tadi memang selama ini kan belum tapi ada rencana dari pihak BUMDES yang akan menaruh Modalnya di perusahaan ini untuk menambah Pembelian bahan baku tapi ini masih dalam keadaan rencana mudah-mudahan tahun ini terlaksana”

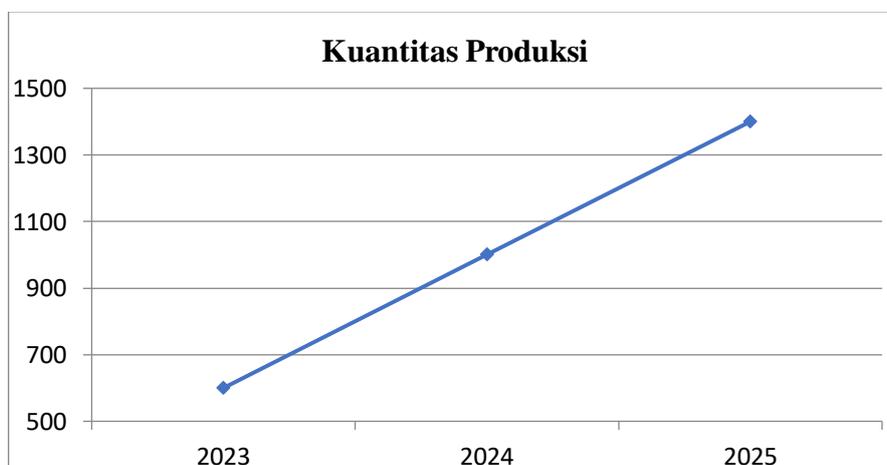
Dalam pernyataan ini bahwasanya dalam industri ini mempunyai rencana untuk kedepanya akan bekerja sama dengan pihak BUMDES dalam penyertaan modal yang ada di industri ini. sementara di segi fasilitas industri ini mendapatkan bantuan berupa peralatan dalam proses produksi.

Bahan Baku

Penyediaan bahan baku tembakau yang berkualitas akan membuat proses produksi semakin lancar dan tentunya akan menghasilkan produk yang berkualitas, tanpa persediaan bahan baku maka proses produksi akan terhambat. Dalam penelitian yang di lakukan di industri ini terdapat temuan yang menunjukkan perlunya bahan baku. Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Bagaimana dengan bahan baku yang di gunakan dalam industri ? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“tahun pertama kita bisa produksi 600 kg di tahun kedua itu hampir 1 ton berarti meningkatnya sampai 400 kg ini tahun 2024 ini menjelang tahun 2025 ini udah lebih dari 1 ton setengah”

Di lihat dari pernyataan ini menunjukkan bahwa industri ini mengalami peningkatan secara signifikan dari tahun ke tahun, peningkatannya mencapai 400 kg pertahun, bisa di simpulkan bahwa strategi pengembangan yang di lakukan oleh industri ini meningkat dari tahun ke tahun. Dalam melaksanakan strategi di atas industri ini mengalami peningkatan dan pengembangan setiap tahunnya dalam kuantitas produksi maupun omset penjualanya.



Grafik 1. Kuantitas produksi pertahun

Dari data Grafik di atas menggambarkan bahwa sekitar 400 kg peningkatan produksi dari industri ini tahun 2023 sebesar 600 Kg, tahun 2024 sebesar 1.000 Kg dan pada tahun 2025 sebesar 1.400 Kg, dan tentunya dengan adanya peningkatan kuantitas produksi maka bisa di simpulkan bahwa terjadi peningkatan dan pengembangan dari industri ini dari tahun ke tahun.

Tenaga Kerja

Sumber daya manusia merupakan hal terpenting dalam pengembangan dan berjalanya sebuah organisasi atau perusahaan, sumber daya manusia ini adalah pondasi awal yang menggerakkan organisasi, oleh karena itu pengembangan dari segi sumber daya manusia perlu di tingkatkan, namun di industri woko kretek ini belum terdapat pengembangan dari sumber daya manusianya, dalam operasional produksi belum ada penambahan dan belum ada pengurangan. Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Apakah ada peningkatan jumlah tenaga kerja yang bekerja di industri ini tiap tahunnya? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan :

“untuk sementara tenaga kerja tetap standar belum ada penambahan dan belum ada kekurangan yang dikurangkan karena memang kondisi dan keadaan keuangan masih standar tentang kondisi pasar”

Dalam uraian penyampaian dari bapak Hendrayani ini bisa kita simpulkan bahwa industri Woko Kretek (WK) belum mampu untuk menambah tenaganya, karena posisi industri ini masih standar, oleh karena itu pekerjaan operasional belum membutuhkan tenaga kerja tambahan. Peran sumber daya manusia dalam mengembangkan industri ini sangat besar, karena dengan sumber daya manusia yang aktif maka peningkatan dalam strategi pengembangan industri akan lebih maksimal lagi.

Transportasi

Transportasi merupakan hal yang penting dalam memasarkan akan produk jadi, industri ini mendapatkan dukungan transportasi walaupun masih belum berkembang secara maksimal. Dalam memasarkan produknya kendaraan transportasi untuk mengirim hasil produksi ke berbagai kawasan. Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Apa yang menjadi faktor pendukung dalam mendukung operasional industri ini? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan :

“jadi faktor pendukung kami hanya memiliki gedung tempat produksi Kemudian alat-alat Kemudian ada tambahan satu kendaraan yang mendukung dalam proses marketing”

Faktor pendukung dalam operasional pemasaran, industri ini memiliki 1 unit alat transportasi roda dua yang di gunakan untuk memasarkan produknya, selain itu juga dukungan peralatan dan gedung tempat produksi sebagai sarana dan perasarana pendukung dalam pengembangan industri ini.

Strategi Pemasaran

Dalam memasarkan akan produk jadi maka di perlukan strategi dalam menjalankan pendistribusian untuk menarik minat pelanggan dan tentunya juga agar industri dapat melayani kemauan pengecer dan konsumen. Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Bagaimana tipe pemasaran yang di lakukan industri ini dalam pendistribusian produk? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan :

“untuk sementara ee pemasaran kita menggunakan teman-teman sales dengan system ee titip dengan perjanjian teman-teman dengan yang punya toko penagihan dalam satu kali seminggu”

Dalam memasarkan produknya industri Woko Kretek ini melakukan pemasaran dengan sistem titip sesuai dengan perjanjian dengan pihak toko, penagihan akan di lakukan setelah produk di simpan selama 1 minggu, jika produk itu mampu habis terjual maka akan kembali untuk menyimpan produk baru, akan tetapi jika produknya tidak laku maka akan di tarik oleh pihak sales.

“kita juga dalam memasarkan produk kita kerja sama dengan pihak sales dari produk PS”

Dari pernyataan yang di sampaikan ini bahwasanya industri ini berkolaborasi dalam memasarkan produknya dengan sales rokok PS, ini untuk mendukung agar penjualan meningkat dan pastinya mampu untuk mengembangkan dalam pemasarannya. Selain dengan kerja sama dengan Sales PS ini juga kerja sama dengan mahasiswa di luar daerah.

Cabang usaha

Cabang usaha sebagai bentuk dan cara memperluas pasar sehingga dapat meningkatkan pendapatan hingga memperkuat merek, keberadaan cabang ini juga bisa membuat biaya operasional menjadi efisien, dalam industri Woko Kretek (WK) masih belum mampu mengembangkan usahanya dengan membuka cabang baru di daerah lain di sebabkan karena produk Cabang usaha sebagai bentuk dan cara memperluas pasar sehingga dapat meningkatkan pendapatan hingga memperkuat merek, keberadaan cabang ini juga bisa membuat biaya operasional menjadi efisien, dalam industri Woko Kretek (WK) masih belum mampu

mengembangkan usahanya dengan membuka cabang baru di daerah lain di sebabkan karena produk masih baru dan masih dalam keadaan pengenalan ke pasar. Seperti Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Apakah sudah ada cabang baru dari industri ini dalam memperluas pangsa pasar? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“untuk sementara eee home industri ini hanya berdiri satu saja dulu belum berani membuka cabang karena memang eee Masih lihat perkembangan kemajuan Terusan yang ada dulu”

Dari pernyataan yang di sampaikan oleh Bapak Hendrayani ini bahwa industri ini harus melihat pengembangan satu produk ini terlebih dahulu, karena membuka cabang baru juga membutuhkan modal yang cukup. Industri ini untuk sementara hanya memiliki satu cabang saja, namun industri ini mempunyai rencana juga ingin meperluas pasar dengan membuka cabang baru jika ada kemajuan terhadap produk yang di pasarkan.

Omset Penjualan

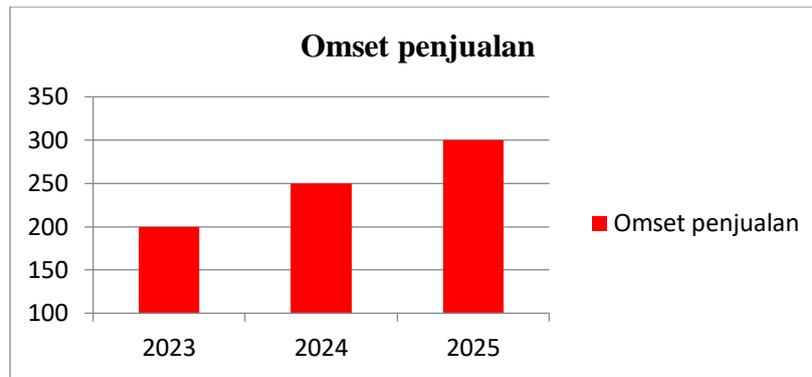
Dengan seiring meningkatnya kuantitas produksi, maka akan berpengaruh secara langsung terhadap tingkat pendapatan yang di capai oleh industri Woko Kretek. Pendapatan industri Woko Kretek mampu meningkat dari tahun ketahun seiring dengan kuantitas produksi juga yang meningkat. Omset penjualan yang di capai dari tahun 2023 sampai dengan tahun 2025 sudah mengalami perkembangan sudah menempuh 300 juta di tahun 2025 ini. Seperti Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Berapa omset yang bisa di dapatkan oleh industri ini setiap tahunnya? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“Terkait dengan omset sebenarnya adalah menjadi sebuah rahasia perusahaan dalam sebuah perusahaan tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa omset tertinggi secara rill memang dalam satu tahun mencapai kalau pasar itu sangat meluas itu sudah mencapai 200-300 juta per tahun”

Dari pernyataan tersebut bahwasanya omset secara rill yang di dapatkan oleh industri ini mencapai 200-300 juta pertahunnya. Peneliti juga mengajukan pertanyaan pada ibu Nurhayati sebagai bendahara tentang Berapa omset yang bisa di dapatkan oleh industri ini setiap tahunnya? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“kalau keuntungan kotornya itu tahun 2023 200 jutaan ada peningkatan tahun 2024 sampai angka 250 jutaan dan tahun 2025 ini 300 jutaan tapi ini masih kotor yah.”

Dari pernyataan ini bisa di gambarkan dengan grafik tingkat penjualan yang di capai industri ini.



Grafik 2. Omset Penjualan Tahunan

Untuk tingkat penjualan yang udah di dapatkan oleh industri ini selaras dengan tingkat produksi yang di lakukan oleh industri ini, omset penjualan yang udah di capai oleh industri ini mulai dari 2023 sampai dengan 2025 ini sebesar 200-300 juta.

Pengembangan produk

Dalam pengembangan produk maka membutuhkan kualitas baik dari bahan baku maupun hasil produksi untuk menopang persaingan di pasaran, namu industri ini memiliki keunggulan dari produk Woko Kretek (WK) ini, produk lokal akan memiliki pengaruh baik terhadap pendapatan ke depannya. Produk lokal ini menjadi keunggulan industri ini di pasaran. Seperti Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Apa yang menjadi keunggulan produk ini? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“Untuk keunggulan produk ini yang pertama adalah ee produk ini adalah produk lokal”

Produk lokal akan bisa mengambil bahan baku di daerah lokasi industri dan tentunya akan mendapatkan bahan baku yang murah dan tentunya berkualitas, tentunya efisiensi biaya juga, maka dengan demikian akan bisa mengembangkan industri ini dengan cepat dan tentunya juga jika produk lokal maka penetapan harga juga cenderung murah sehingga mampu bersaing dengan harga pasar.



Gambar 3. Produk Woko Kretek

Produk lokal yang di ciptakan oleh industri ini dengan nama brand Woko Kretek (WK) di produksi dengan tembakau lokal yang ada di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu. Untuk mewujudkan rokok kretek yang memiliki aroma dan rasa yang khas dengan harga yang terjangkau seperti produk ini. Selain dari produk lokal sebagai pendukung dari industri ini kualitas produk juga merupakan hal paling utama dalam menarik konsumen, semakin kualitasnya bagus maka tentunya akan berdampak pada penjualan meningkat, oleh karena itu kunci utama dalam merebut pasar yaitu harus memiliki produk yang berkualitas. Seperti Peneliti mengajukan pertanyaan pada Bapak Hendrayani tentang Apa yang menjadi keunggulan produk ini? Sebagaimana hasil wawancara, beliau mengatakan:

“Dari produk yang kami miliki memiliki kualitas yaitu dari cita rasa yang berbeda yang bisa bersaing dengan produk-produk lain kemudian kualitas produk”

Produk Woko Kretek memiliki perbedaan cita rasa yang berbeda dengan produk yang lainnya, produk Woko Kretek (WK) ini memiliki kualitas yang mampu bersaing di dunia pasar, cita rasa dan aroma ini yang menjadi keunggulan bagi industri ini sehingga bisa berkembang lebih cepat lagi. Demikian juga yang di sampaikan oleh Bapak Ahmad sebagai sekertaris di industri ini, beliau menyampaikan.

DISKUSI

Strategi pengembangan *Home Industry* merupakan suatu hal yang perlu di perhatikan dalam mengembangkan sebuah usaha, dengan cara inilah sehingga industri dapat meningkatkan pendapatan, terutama seperti usaha kelas *Home Industry* ini yang bergerak di usaha manufaktur yang mengolah hasil pertanian lebih khususnya petani tembakau. Hadirnya *Home Industry* seperti Woko Kretek ini tentunya akan mampu untuk meningkatkan perekonomian di daerah Kabupaten Dompu lebih khususnya di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu. Perusahaan ini bergerak di bidang pelintingan rokok kretek yang berlokasi di Dusun Woko Rahmat, RT 004 RW .000 Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu. Perusahaan ini muncul sebagai bentuk program dukungan Pemerintah Kabupaten Dompu terhadap UMKM, Perusahaan ini di sahkan oleh pemerintah pada tanggal 16 Februari 2023. Perusahaan ini memproduksi rokok kretek masih menggunakan teknik Sigaret Kretek tangan (SKT) artinya dalam memproduksi rokok kretek ini masih menggunakan cara manual belum menggunakan tehnik mesin.

Perusahaan Kelompok Tani Sumber Tani Satu adalah sebuah industri yang memproduksi rokok kretek yang mempunyai nama brand/merek yaitu Woko Kretek (WK). Perusahaan ini di dirikan pada tahun 2023 di dirikan oleh Bapak Hendrayani dan sudah memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak, dengan pajak inilah akan membuat Dana Bagi Hasil Cukai Hasil Tembakau (DBHCHT) Kabupaten Dompu. strategi Pengembangan *Home Industry* Woko Kretek (WK) dalam meningkatkan pendapatan di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu. Berdasarkan temuan dari hasil wawancara dengan peneliti yang membahas tentang strategi pengembangan usaha *Home Industry* untuk meningkatkan penjualan. Penelitian ini di Lakukan di *Home Industry* Woko Kretek dengan nama unit usaha yaitu Woko Kretek (WK). Penjelasan ini sesuai dengan teori menurut porter ME (1960) yang mengemukakan bahwa pengembangan usaha dalam industri itu sangat penting, yang mana harus menyusun strategi pemasarannya yang efektif untuk mempromosikan kepada konsumen.

Industri ini merupakan usaha yang bergerak di pelintingan rokok kretek, industri ini bernama Woko Kretek (WK), awal mulai hadirnya industri ini Pada tahun 16 februari 2023 di sahkan oleh Pemerintah Kabupaten Dompu, mulai sejak di bangun industri ini sampai dengan sekarang menerapkan strategi yang berbeda dengan yang lainnya, dalam meningkatkan penjualan dari tahun ke tahun industri ini menerapkan strategi mulai dari modal yang harus di tetapkan untuk meningkatkan operasional industri. Modal adalah bagian yang penting dalam membangun industri, modal ini akan memberi dampak yang besar terhadap peningkatan strategi pengembangan dalam sebuah industri. Modal dalam industri ini masih belum maksimal

di karenakan pembiayaan dalam industri ini masih di tanggung oleh pemilik industri ini, belum bisa mendatangkan investor asing untuk menunjang permodalan dalam industri ini, namun dalam industri ini mendapatkan dukungan dari pemerintah Kabupaten Dompu dengan menerima peralatan sebagai operasional produksi dalam meningkatkan UMKM di Kabupaten Dompu. Dengan adanya modal yang cukup maka akan berdampak pada kuantitas produksi yang maksimal dan pada akhirnya di butuhkan strategi dalam proses pemasarannya, dalam hal ini peran sumber daya manusia juga di butuhkan untuk mengelola industri ini.

Bahan baku yang di terapkan oleh industri ini merupakan teknik dan strategi dalam mempertahankan produknya untuk berkembang lagi kedepanya, dengan bahan baku pilihan maka akan berdampak pada hasil produksi yang berkualitas. Pemilihan bahan baku di terapkan oleh industri ini mempunyai kelas dan kriteria yang di pilih, jadi dalam pemilihan bahan baku harus teliti untuk mendapatkan rasa dan aroma tembakau yang khas dan berkualitas. Dalam kriteria tembakau pilihan yaitu tembakau yang kuning dan kriteria tembakau kelas daun tengah sampai dengan daun terakhir yang di pilih, dan industri ini tidak mengambil daun bawahnya sebagai bahan baku produksinya. Tentunya dengan pemilihan bahan baku ini akan berdampak pada kualitas produk.

Produk lokal yang berkualitas merupakan hal yang paling di inginkan oleh semua industri, dalam industri Woko Kretek ini memiliki kualitas tembakau yang sangat khas baik dari segi rasa maupun dari aromanya namun dengan harga yang terjangkau, dan tentunya ini semua di karenakan pemilihan bahan baku tembakau lokal yang berkualitas dan proses tahapan peracikan yang bagus, namun untuk memenuhi atau mendapatkan bahan baku yang berkualitas dan menciptakan produk berkelas dengan harga yang terjangkau tetap membutuhkan modal yang cukup untuk menggapainya. Sumber daya manusia (SDM) yang bekerja di industri ini sebanyak 8 orang, 6 orang sebagai karyawan pelintingan dan 2 orang sebagai pemasarannya, dan dalam proses pemasarannya membutuhkan sales 1 orang sebagai pendukung dalam proses pemasarannya. Strategi pemasaran perlu di tetapkan oleh industri ini untuk meningkatkan dan mengembangkan industrinya. Tenaga kerja yang bekerja di industri ini masih standar belum ada penambahan dari tenaga kerja yang bekerja karena di sebabkan kuantitas produksi masih bisa di lakukan oleh tenaga kerja yang tetap tersebut.

Dalam memasarkan produknya industri ini membutuhkan alat transportasi sebagai penunjang keberlangsungan dalam output hasil produksi kepada konsumen. Transportasi akan memberi dampak terhadap kecepatan pendistribusian produk yang akan di kirim baik dalam daerah maupun luar daerah. Dalam industri ini masih belum berkembang pada sisi transportasi

di karenakan masih menggunakan 1 unit alat transportasi yaitu masih mengandalkan 1 sales menggunakan roda 2 sebagai alat pendistribusian akan produk jadi.

Dalam melaksanakan strategi pemasarannya industri ini menerapkan strategi seperti menerapkan sistem mitra, dengan bekerja sama dengan kios maupun toko-toko yang ada di Kabupaten Dompu. Dengan sistem ini akan membuat pengenalan dengan produk yang tergolong baru ini akan semakin cepat di kenal oleh konsumen. Sistem ini di terapkan oleh industri ini mulai dari awal berdirinya industri ini sampai dengan sekarang dan tentunya sistem titip ini dengan cara menitipkan produk di toko dengan perjanjian tertentu dan akan di kunjungi kembali setelah 1 minggu kemudian, jika produknya laku maka akan di tambah pasokanya di toko tersebut, namun jika produknya tidak laku maka produk itu akan di tarik kembali. Selain sistem ini industri ini juga menerapkan strategi yaitu berkolaborasi dengan mahasiswa yang ada di luar daerah Kabupaten Dompu, ini merupakan cara industri ini untuk memperluas pasarnya, dengan memanfaatkan kerja sama dengan mahasiswa yang tidak memiliki pekerjaan di luar daerah, untuk sementara industri ini mampu memasarkan produknya sampai di makasar dengan memanfaatkan mahasiswa yang berasal dari Kabupaten Dompu namun melakukan pendidikan di makasar, tentunya dengan strategi inilah akan mampu untuk mengembangkan industri ini agar lebih maksimal dalam pemasarannya. Selain bekerja sama dengan para mahasiswa, industri ini juga mampu untuk berkolaborasi dengan sales rokok setempat seperti sales rokok PS dan lainnya, ini adalah cara agar produk ini bisa untuk berkembang lebih cepat lagi. Tentunya dalam proses membangun suatu industri seperti ini membutuhkan yang namanya dukungan atau peran pemerintah, apalagi ada program dari pemerintah untuk menumbuhkan UMKM di Kabupaten Dompu, oleh karena itu perlu sekali peran pemerintah untuk mengawasi jalanya UMKM di kabupaten Dompu.

Dalam strategi ada sesuatu yang di harapkan dalam meningkatkan penjualan, industri ini mengharapkan omset penjualan yang tinggi yang bisa di dapatakan kedepanya, dengan melakukan strategi dari pemilihan bahan baku dan cara produksi sampai dengan strategi pemasaran yang tepat sehingga industri ini bisa berkembang dari sisi pendapatan atau tingkat penjualan dan pada akhirnya akan mendapatkan omset yang meningkat setiap tahunya. Dalam industri Woko Kretek (WK) Sudah mampu berkembang dalam pemasarannya di lihat dari hasil penjualan atau omset yang di dapatkan setiap tahunya yang selalu meningkat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang di lakukan oleh peneliti, terkait dengan analisis strategi pengembangan *Home Industry* Woko Kretek (WK) dalam meningkatkan pendapatan di Desa Woko Kecamatan Pajo Kabupaten Dompu, terdapat beberapa kesimpulan yaitu latar belakang hadirnya industri Woko Kretek ini adalah dengan melihat potensi yang ada di Desa Woko Kecamatan Pajo ini sebagai daerah yang terkenal dengan penghasil tembakau yang berkualitas, dengan melihat ini pemerintah membantu untuk membangun 1 Unit *Home Industry* dan dengan membantu dengan fasilitas pendukung produksi. Dalam pengembangan *Home Industry* ini menerapkan strategi mulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas dengan memilih berdasarkan kriteria yang di tetapkan industri ini dan tentunya untuk mendukung juga tentang kualitas produk yang unggul. Dalam menciptakan produk yang unggul dan berkualitas industri ini memproduksi Woko Kretek (WK) memanfaatkan tenaga kerja lokal sekitar industri ini dengan jumlah pekerja sebanyak 8 orang.

Modal untuk operasional dalam industri ini masih dengan modal sendiri belum ada investor yang menanamkan modal di industri ini. Untuk pemasaran yang di lakukan oleh industri ini yaitu dengan menggunakan 3 strategi yaitu pemasaran dengan sales marketing industri Woko Kretek, menjalin kolaborasi dengan mahasiswa di luar daerah yang tidak memiliki pekerjaan dan bekerja sama dengan sales PS untuk memasarkan produknya. Industri ini mampu meningkatkan pendapatan dengan melihat segi kuantitas produksi yang selalu meningkat setiap tahunnya, tahun 2023 mencapai kuantitas produksi 600 kg, tahun 2024 mencapai 1.000 kg dan tahun 2025 mencapai 1.400 kg mampu meningkat sekitar 400 kg pertahunnya. Omset penjualan yang di capai dengan kuantitas produksi ini mencapai tahun 2023 mencapai 200 juta, 2024 mencapai 250 juta dan 300 juta di capai di tahun 2025. Dalam menjalankan usahanya industri yang di pimpin oleh Bapak Hendrayani merasakan persaingan dari hadirnya rokok ilegal yang ada di pasaran. Faktor pendukung industri ini yaitu bahan baku yang mudah di dapat dan murah, dukungan pemerintah dari fasilitas yang selalu di berikan di industri ini untuk operasional produksi dan untuk faktor penghambat adanya rokok ilegal yang beredar dan faktor modal. Saran yang peneliti berikan yaitu bagi pemilik *Home Industry* rokok Woko Kretek (WK) tetap mempertahankan kualitas produk dan terus meningkatkan kuantitas produksinya. Agar dapat berkembang lebih meningkat lagi ke depannya industri ini harus bisa lebih bersaing juga ke luar daerah dengan memanfaatkan pemasaran berbasis digital.

REKOMENDASI

Berdasarkan temuan penelitian ini, di sarankan agar industri ini yang bergerak di bidang manufaktur harus tetap memperhatikan kualitas bahan baku sebagai bahan produksi dari industri ini agar produk yang di hasilkan tetap berkualitas. Selain itu juga perlu peningkatan dari kualitas sumber daya manusia (SDM) yang sangat berperan dalam pengembangan industri ini baik di bidang produksi maupun pemasaran harus di berikan pelatihan guna untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM). Dalam teknik pemasaran perlu menambah sales marketing dan tentunya juga alat transportasi agar industri ini lebih cepat lagi dalam pendistribusian ke tiap daerah, selain itu juga industrri ini harus peka terhadap teknologi agar mengefisiensi biaya yang di keluarkan seperti mesin oven dalam produksi agar produk jadi tetap awet dan tahan lama sebelum di *packing*, sentuhan teknologi juga perlu di terapkan dalam pemasara, agar informasi lebih cepat dan akurat terkait permintaan pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam mencapai penulisan artikel yang terkait tentunya dari dukungan dan bimbingan dari Bapak/Ibu Dosen yang ada di STIE YAPIS DOMPU, dalam hal ini peneliti mengucapkan terimakasih yang tidak terhingga karena sudah ikut serta dalam mensukseskan Artikel Ilmiah ini terutama kepada dosen pembimbing I ibu Dosen Mulyati SE., MM dan pembimbing II yaitu ibu Dosen Sumarni SE.,MAk yang telah sepenuh hati dan sabar dalam membimbing penulis.

REFERENSI

- Agustina, Y., & Khaira, F. (2020). Analisis Pengembangan Home Industry Kerupuk Tempe Di Desa Kubu Kecamatan Pusangan Siblah Krueng Kabupaten Bireun (Studi Kasus Usaha Bapak Mulyadi). *Jurnal Sains Ekonomi Dan Edukasi*, 8(1), 44–53.
- Fera Agus Dwiyaningsih. (2021). Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Sektor Industri Kerajinan Pada Masa Pandemi Covid-19 Dengan Analisis Swot (Studi Kasus Kerajinan Sangkar Burung Jaya Desa Banjarsari, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2013–2015.
- Moleong. (2019). *metodologi penelitian kualitatif*.
- Nurfadyaningsih, F., S.F, J., & Legistia, Y. T. (2017). *RESUME BUKU RESEARCH DESAIN KARYA W.CRESSWELL*. 33–46.
- Saputri, T. D. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kopi Kohl Di Desa Gumiwang Kecamatan Kejebong Kabupaten Purbalingga. *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 106.
- Sugiyono. (2013). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF*.
- Sugiyono. (2017). *METODOLOGI PENELITIAN KUALITATIF DAN KUANTITATIF*.
- Yulietta, A. L., Arni, A., Sianturi, G., Kurniawan, M. P., Industry, H., Industry, H., & Industry, H. (2023). *STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM HOME INDUSTRY MELALUI PENDEKATAN ANALISIS SWOT DI KELURAHAN NGINDEN JANGKUNGAN Pendahuluan*. 1(3), 176–186.

- Ali, M. H. (2020). *PENERAPAN ETIKA BISNIS DAN STRATEGI MANAJEMEN SAAT PANDEMI COVID-19 BAGI UMKM* Mohammad. 6(1), 34–42.
- Anggreani, T. F. (2021). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SWOT : STRATEGI PENGEMBANGAN SDM , STRATEGI BISNIS , DAN STRATEGI MSDM (SUATU KAJIAN STUDI LITERATUR MANAJEMEN SUMBERDAYA MANUSIA)*. 2(5), 619–629.
- Ardiningrum. (2023). *strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan pada masa pasca pandemi covid 19 perspektif ekonomi islam(studi kasus home industri oleh-oleh pulau laut desa sungai kapitan kabupaten kotawaringin barat)*. 16–44.
- Diana, & Laila, N. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di masa Pandemi Covid 19. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1(1), 1–8. <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- Negeri, U. I., Hajiachmad, K., Jember, S., Ekonomi, F., & Bisnis, D. A. N. (2023). *STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRI BATU BATA DI DESA SURREN KECAMATAN*.
- Umar, P. H. (2020). *Manajemen strategik*.