

RESTO

Hendri Kampai: Mengubah Rumah Tangga Menjadi Home Industry

Updates. - RESTO.OR.ID

Oct 27, 2024 - 11:03



WIRAUSAHA - Bayangkan sebuah keluarga sederhana yang tinggal di sebuah desa kecil. Di dapur mungil mereka, Bu Sari, seorang ibu rumah tangga dengan kemampuan masak yang luar biasa, setiap harinya menyiapkan sambal terasi yang lezat, yang resepnya telah turun-temurun diwariskan oleh ibunya. Rasanya begitu khas dan otentik, sehingga para tetangga rela datang jauh-jauh hanya

untuk membawa pulang satu toples sambal buatannya. Lalu, suatu hari, putranya, Andi, yang baru saja lulus kuliah, berpikir, "Kenapa kita nggak jual sambal ini lewat internet? Bukankah banyak orang di luar sana yang suka sambal pedas seperti ini?" Maka, dimulailah perjalanan keluarga Bu Sari menuju bisnis sambal skala rumahan.

Di situlah kuncinya: bisnis rumahan bukanlah sekadar menjual barang seadanya. Dalam contoh keluarga Bu Sari, mereka memulai dengan sesuatu yang sudah mereka kuasai—membuat sambal. Langkah pertama untuk memulai bisnis rumahan yang scalable adalah memilih produk yang memang disukai dan bisa mereka buat dengan kualitas terbaik. Dalam hal ini, sambal terasi Bu Sari jadi andalan.

Setelah memastikan produk mereka enak dan stabil dalam rasa, Andi mulai berpikir untuk mengembangkan pemasaran. Andi pun memotret sambal-sambal buatan ibunya, membuat akun Instagram yang terlihat profesional, dan mulai mempromosikan sambal mereka dengan nama "Sambal Terasi Ny. Sari." Hasilnya? Banyak yang penasaran dan mulai memesan. Bahkan, dalam beberapa minggu, ada pembeli dari kota lain yang ingin menjual sambal tersebut di tokonya. Sambal ini mulai masuk ke ranah bisnis yang scalable.

Namun, agar bisnis ini terus berkembang, Andi menyadari bahwa produksi harus ditingkatkan tanpa mengorbankan kualitas. Mereka mulai mempertimbangkan untuk menambah karyawan. Bu Sari pun mengajak beberapa tetangga untuk bekerja paruh waktu, membantu proses pengemasan dan persiapan bahan. Dengan cara ini, sambal "Sambal Terasi Ny. Sari" tidak hanya menjadi bisnis rumahan, tetapi juga menjadi bagian dari ekonomi [desa](#) mereka, memberdayakan para tetangga yang ikut serta dalam proses produksi.

Tak hanya berhenti di sana, Andi kemudian memanfaatkan marketplace besar seperti Tokopedia dan Shopee untuk menjual sambal mereka. Dengan demikian, siapa pun di seluruh Indonesia dapat memesan sambal ini hanya dengan beberapa klik. Bisnis sambal yang awalnya dijual hanya ke tetangga, kini merambah lebih luas dengan potensi omzet yang kian besar. Andi bahkan mulai memikirkan untuk membuat variasi sambal baru—sambal bawang, sambal ijo, dan sambal kecombrang—yang bisa memperkaya pilihan produk mereka.

Keluarga ini menunjukkan bahwa dengan sedikit kreativitas, usaha rumahan bisa sangat berkembang. Bukan hanya sambal, ada banyak ide bisnis rumahan lainnya yang bisa dibuat scalable dengan langkah-langkah serupa. Misalnya, tetangga sebelah yang pandai menjahit mulai membuka pesanan baju bayi custom dan menjualnya lewat platform online. Seiring berjalannya waktu, ia menambah pegawai untuk menjahit lebih banyak pesanan dan memasarkan produk dengan lebih profesional.

Dalam kisah ini, kita melihat bahwa kunci dari industri rumahan yang scalable adalah kemampuan untuk melihat peluang, berinovasi, dan memanfaatkan teknologi digital sebagai alat pemasaran. Dengan begitu, bisnis yang awalnya sederhana dapat berkembang jauh, memberdayakan keluarga, tetangga, dan bahkan memberi dampak ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat sekitar. Tentu saja, bisnis semacam ini membutuhkan komitmen, tetapi jika dikelola dengan baik, ia bisa menjadi industri rumahan yang sukses—seperti kisah

keluarga Bu Sari dan sambal terasinya yang kini terkenal di seantero Nusantara.

Jakarta, 17 Oktober 2024

Hendri Kampai

Ketua Umum Jurnalis Nasional [Indonesia](#)/JNI/Akademisi