

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN HOME INDUSTRI
TAHU SEBAGAI PELUANG USAHA DI KOTA
PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**ASTIKA ALFIANI
NIM. 20 402 00196**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN HOME INDUSTRI
TAHU SEBAGAI PELUANG USAHA DI KOTA
PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

ASTIKA ALFIANI

NIM. 20 402 00196

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN HOME INDUSTRI
TAHU SEBAGAI PELUANG USAHA DI KOTA
PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**ASTIKA ALFIANI
NIM. 20 402 00196**

Pembimbing I

**SRY LESTARI, M.E.I
NIDN. 2005058902**

Pembimbing II

**NURHALIMAH, M.E
NIDN. 2014089301**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

Hal: Lampiran Skripsi
A.n. **Astika Alfiani**

Padangsidempuan, 9 Januari 2025

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN SYAHADA
di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. *Astika Alfiani* yang berjudul *Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha di kota Padangsidempuan*, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Seiring dengan hal diatas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggung jawabkan skripsinya ini.

Demikianlah kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PEMBIMBING I



SRY LESTARI, M.E.I
NIDN. 2005058902

PEMBIMBING II



NURHALIMAH, M.E
NIDN. 2014089301

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Astika Alfiani
NIM : 20 402 00196
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai
Peluang Usaha di Kota Padangsidempuan

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary pasal 14 ayat 12 tahun 2023.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 3 tahun 2023 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 9 Januari 2025
Saya yang Menyatakan,



Astika Alfiani
NIM. 20 402 00196



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Astika Alfiani
NIM : 20 402 00196
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exstusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha di Kota Padangsidimpuan".

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan
Pada tanggal : 9 Januari 2025
Yang Menyatakan,



Astika Alfiani
NIM. 20 402 00196



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : ASTIKA ALFIANI
NIM : 20 402 00196
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha Di Kota Padangsidempuan

Ketua

Sry Lestari, M.E
NIDN. 2005058902

Sekretaris

Rini Hayati Lubis, M.P
NIDN. 2013048702

Anggota

Sry Lestari, M.E
NIDN. 2005058902

Rini Hayati Lubis, M.P
NIDN. 2013048702

Muhammad Isa, M.E
NIDN. 2005068002

Nur Mutiah, M.Si
NIDN. 2023069204

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Ruang Ujian Munaqasyah FEBI
Tanggal : 18 Januari 2025
Pukul : 14:00 WIB s/d 16.00 WIB
Hasil/Nilai : 76,25/B
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,58
Predikat : Pujian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022
Website: www.uinsyahada.co.id

PENGESAHAN

Judul Skripsi : **Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha Di Kota Padangsidempuan**
Nama : **Astika Alfiani**
NIM : **20 402 00196**
Indeks Prestasi Kumulatif : **3.58**
Predikat : **Pujian**

Telah dapat diterima untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, April 2025

Dekan,



Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Astika Alfiani
NIM : 20 402 00196
Judul Skripsi : Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai
Peluang Usaha Di Kota Padangsidempuan

Home industri tahu merupakan rumah usaha produk pangan yang dapat dilakukan dengan modal yang minim tetapi memiliki keuntungan yang lumayan besar. Masyarakat sekitar tidak dapat melihat potensi besar pada usaha home Industri tahu. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha di Kota Padangsidempuan. Usaha ini adalah rumah industri yang memproduksi tahu. Aktivitas usaha ini cukup sebagai peluang usaha. Penelitian ini dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif melalui wawancara pemilki usaha untuk memastikan operasional usaha. Subjek penelitian ini adalah pemilik dengan sumber data yang di gunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara dan observasi, dan teknik pengolahan data yaitu menggunakan analisis matriks IFAS, matriks EFAS, IE dan matriks SWOT. Hasil penelitian yang dilakukan peneliti dapat diketahui yaitu dengan total skor hasil dari matriks IFAS yaitu 3,10, sedangkan total nilai skor yang diperoleh dari matriks EFAS yaitu 2.72. Kemudian hasil dari kedua nilai total skor IFAS dan EFAS digabungkan dan diperoleh matriks IE dengan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Maka posisi matriks IE pada sel IV dibagian kedua yaitu memelihara dan melestarikan. Selanjutnya setelah IFAS, EFAS dan IE, maka didapatkan matriks SWOT yaitu dengan strategi SO dengan mempertahankan kualitas produk tahu yang dihasilkan dengan mempertahankan cita rasa dan kesegaran tahu, peningkatan jumlah produksi dalam rangka menjamin kegiatan produksi dalam mempertahankan dan memperoleh mitra usaha yang didukung ketersediaan infrastruktur. Strategi WO, meningkatkan kualitas produksi tahu untuk memperoleh pasar baru diluar Kota Padangsidempuan, dengan mencari lebih banyak mitra usaha guna meningkatkan efisiensi pemasaran, meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial. Strategi ST, melakukan evaluasi dan perbaikan kinerja pada kegiatan operasional usaha untuk meningkatkan daya saing produk tahu. Strategi WT, memberikan bahan baku yang benar-benar aman untuk dikonsumsi, mempertahankan hubungan yang baik dengan mitra usaha, pelanggan atau konsumen.

Kata Kunci: Efektivitas, Home Industri, dan Peluang Usaha

ABSTRACT

Name : Astika Alfiani
Reg. Number : 20 402 00196
Thesis Title : The Effectiveness of Tofu Home Industry Management as a Business Opportunity in Padangsidempuan City

The tofu home industry is a food product business that can be done with minimal capital but has a fairly large profit. The surrounding community cannot see the great potential in this tofu home industry business. This study aims to find out how the Effectiveness of Home Industry Management as a Business Opportunity in Padangsidempuan City. This business is an industrial house that produces tofu. This business activity is enough as a business opportunity. This research uses a descriptive qualitative method through interviews with business owners to ensure business operations. The subject of this study is the owner with the data source used is primary data. The data collection technique is by interview and documentation, and the data processing technique is using IFAS matrix analysis, EFAS matrix, IE and SWOT matrix. The results of the research conducted by the researcher can be known, namely with the total score of the results from the IFAS matrix which is 3.10, while the total score obtained from the EFAS matrix is 2.72. Then the results of the total values of both IFAS and EFAS scores are combined and obtained the IE matrix with market penetration and product development strategies. So the position of the IE matrix in cell IV in the second part is to maintain and conserve. Furthermore, after IFAS, EFAS and IE, a SWOT matrix was obtained, namely with the SO strategy by maintaining the quality of tofu products produced by maintaining the taste and freshness of tofu, increasing the number of production in order to ensure production activities in maintaining and obtaining business partners supported by the availability of infrastructure. WO's strategy, improving the quality of tofu production to obtain new markets outside the city of Padangsidempuan, by looking for more business partners to improve marketing efficiency, increase promotion by utilizing social media. ST strategy, evaluate and improve performance in business operational activities to increase the competitiveness of tofu products. WT strategy, providing raw materials that are completely safe for consumption, maintaining good relationships with business partners, customers or consumers.

Keywords: Effectiveness, Home Industry, and Business Opportunities

ملخص البحث

الاسم : أستىكا الفياني

رقم التسجيل : ٢٠٤٠٢٠٠١٩٦

عنوان البحث : فاعلية الإدارة المنزلية لصناعة التوفو كفرصة عمل في مدينة بادانغسيديامبوان

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد مدى فاعلية إدارة صناعة التوفو المنزلية كفرصة عمل في مدينة بادانغسيديامبوان. هذا النشاط التجاري عبارة عن منزل صناعي ينتج التوفو. ويكفي هذا النشاط التجاري كفرصة تجارية. يستخدم هذا البحث الأساليب النوعية الوصفية من خلال إجراء مقابلات مع أصحاب الأعمال التجارية لضمان سير الأعمال التجارية. موضوع هذا البحث هو المالك مع مصدر البيانات المستخدم هو البيانات الأولية. تقنيات جمع البيانات هي المقابلات والتوثيق، وتقنيات معالجة البيانات هي استخدام تحليل مصفوفة إيفاس، ومصفوفة إيفاس، ومصفوفة آي إي إيه، ومصفوفة سووت. يمكن معرفة نتائج البحث الذي أجراه الباحثون، وهي أن الدرجة الإجمالية لنتائج مصفوفة إيفاس هي ٣,١٠، بينما بلغت قيمة الدرجة الإجمالية التي تم الحصول عليها من مصفوفة إيفاس ٢,٧٢. ثم يتم دمج نتائج التيجتين الإجماليتين لمصفوفة "إيفاس" ومصفوفة "إيفاس" ويتم الحصول على مصفوفة مع استراتيجية اختراق السوق وتطوير المنتج. ثم يتم وضع مصفوفة في الخلية الرابعة في القسم الثاني، أي الحفاظ على والحفاظ عليها. علاوة على ذلك، بعد مصفوفة قياس الأداء المالي والتقييم الاقتصادي والتقييم الاقتصادي والاجتماعي والتقييم الاقتصادي البيئي يتم الحصول على مصفوفة "سوت" وهي استراتيجية الحفاظ على جودة منتجات التوفو المنتجة من خلال الحفاظ على طعم ونضارة التوفو، وزيادة كمية الإنتاج من أجل ضمان أنشطة الإنتاج في الحفاظ على شركاء الأعمال والحصول عليها مدعومة بتوافر البنية التحتية. استراتيجية واو، تحسين جودة إنتاج التوفو للحصول على أسواق جديدة خارج مدينة بادانغسيديامبوان، من خلال إيجاد المزيد من الشركاء التجاريين لزيادة كفاءة التسويق، وزيادة الترويج من خلال استخدام وسائل التواصل الاجتماعي. استراتيجية "ست"، تقييم وتحسين الأداء في العمليات التجارية لزيادة القدرة التنافسية لمنتجات التوفو. استراتيجية ، توفير المواد الخام الآمنة حقًا للاستهلاك، والحفاظ على علاقات جيدة مع الشركاء التجاريين والعملاء والمستهلكين..

الكلمات المفتاحية الفعالية، والصناعة المنزلية، وفرص العمل

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah, puji syukur peneliti sampaikan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul ” **Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Di Kota Padangsidimpuan** ”, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada bidang Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang terbatas dan jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, peneliti tidak akan bisa menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan

- Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni, dan Kerjasama.
2. Bapak Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan S.E., M.Si selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan kelembagaan, Ibu Dr. Rukiah, S.E., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ibu Dra. Hj. Replita, M.Si., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
 3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
 4. Ibu Sry Lestari, M.E.I., selaku Pembimbing I dan Ibu Nurhalimah, M.E., selaku Pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT yang akan membalas kebaikan Ibu dan Bapak.
 5. Bapak Yusri Fahmi, S.Ag., S.S., M.Hum, selaku Kepala Perpustakaan serta Pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti dalam memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak/Ibu dosen beserta staf di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang dengan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti selama proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
7. Teristimewa terimakasih yang tidak ternilai kepada keluarga tercinta terutama Ayahanda Alfahri dan Ibunda Suriyati serta Abangda Andrian Dermawan yang membuat segalanya menjadi mungkin sehingga saya sampai ketahap dimana skripsi ini akhirnya selesai. Terimakasih atas segala pengorbanan memberikan dukungan moral maupun materi, nasehat dan Juga do'a yang tiada hentinya. Saya persembahkan karya tulis sederhana ini dan gelar ini untuk bapak dan mama.
8. Teruntuk sahabat peneliti Nurul Aulia, Dina Lestari, Andita Syanruni, Firza Khairani dan sahabat lainnya yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu yang selalu membantu, menemani dalam keadaan suka maupun duka yang selalu mendengar keluh kesah dan memberi dukungan serta semangat kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Disini peneliti mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Akhir kata dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin ya robbal alamin.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Padangsidempuan, 9 Januari 2025

Peneliti

Astika Alfiani

NIM. 20 402 00196

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	šad	š	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḏad	ḏ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge

ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
... ..	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
... ..	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk tamar butah ada dua.

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ل. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara

kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf

capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
BERITA ACARA MUNAQASYAH	
LEMBAR PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Batasan Istilah	7
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian	9
F. Kegunaan penelitian.....	9
G. Sistematika Pembahasan	10
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Landasan Teori	12
1. Efektivitas	12
a. Pengertian Efektivitas	12
b. Indikator Efektivitas.....	14
c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas	15
d. Tingkatan Efektivitas	16
2. Pengelolaan	17
3. Home Industri.....	19
a. Manfaat Home Industri	20
b. Fungsi Home Industri.....	21
4. Home Industri Menurut Perspektif Islam.....	21
5. Produksi dalam islam	23
6. Peluang Usaha.....	27
7. SWOT	32
a. Pengertian analisis SWOT	32
B. Penelitian Terdahulu.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
1. Waktu dan Lokasi Penelitian	42
2. Jenis Penelitian.....	42
3. Subjek Penelitian.....	43
4. Sumber Data.....	43

5. Teknik Pengumpulan Data.....	43
6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	46
7. Teknik Pengecekan Keabsahan.....	50
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	52
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	52
1. Sejarah Pabrik tahu Kelurahan Sabungan Jae	52
2. Struktur Organisasi.....	52
3. Pengolahan Tahu	54
B. Hasil penelitian.....	55
1. Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha Di Kota Padangsidempuan.....	55
2. Pengelolaan Produksi Pada Home Industri Tahu Putih	57
3. Implementasi Analisis Swot Pada Home Industri Tahu.....	64
a. Matriks Faktor Strategi Internal	67
b. Matriks Faktor Eksternal	69
c. Matriks IE.....	70
d. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Pabrik Tahu	71
e. Matriks SWOT	80
C. Pembahasan Hasil Penelitian	83
1. Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu	83
D. Keterbatasan Penelitian.....	90
BAB V PENUTUP.....	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Data Produksi dan Penjualan Pabrik Tahu	6
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu	36
Tabel IV. 1 Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Usaha Pabrik Tahu	66
Tabel IV. 2 Matriks IFAS	69
Tabel IV.3 Matriks EFAS	70
Tabel IV.4 Hasil Matriks IE.....	72
Tabel IV.5 Hasil Matriks SWOT	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Struktur Organisasi Home Industri Tahu 54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri tahu merupakan salah satu industri rumahan yang memiliki potensi besar sebagai peluang usaha di Indonesia. Tahu merupakan makanan yang sangat populer dan dikonsumsi oleh Masyarakat Indonesia secara luas. Namun, pengelolaan home industri tahu masih seringkali menghadapi berbagai tantangan, seperti masalah kualitas produk, manajemen produksi yang kurang efisien, serta kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran yang tepat. Pengembangan usaha yang baik di mulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu di butuhkan kemampuan, keberanian, dan kesempatan merupakan elemen yang lain yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha.¹

Home Industri Tahu adalah rumah usaha produk pangan yang dapat dilakukan dengan modal yang minim. Namun memiliki keuntungan yang lumayan besar. Tetapi masyarakat sekitar tidak dapat melihat peluang besar pada usaha home Industri tahu ini, Padahal secara tidak langsung home industri tahu dapat membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar. Dengan begitu, perusahaan kecil ini membantu program pemerintah dalam mengurangi

¹ Irpah Rambe, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi" (skripsi, Medan, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018), [http://repository.uinsu.ac.id/4627/.hlm. 1.](http://repository.uinsu.ac.id/4627/.hlm.1)

pengangguran, otomatis jumlah penduduk miskin pun akan berangsur menurun.²

Kondisi ketenagakerjaan di Sabungan Jae menimbulkan kekhawatiran, terutama karena masih banyak penduduk yang bekerja sebagai buruh pertanian. Buruh pertanian umumnya memiliki pendapatan yang tidak stabil dan rendah, yang menghambat peningkatan kesejahteraan ekonomi lokal. Data dari Badan Pusat Statistik Indonesia menunjukkan bahwa sektor pertanian di pedesaan memberikan kontribusi pendapatan yang kurang memadai dibandingkan dengan sektor industri atau jasa. Masalah ini semakin diperparah oleh fakta bahwa banyak lahan pertanian tradisional tidak produktif lagi karena metode pertanian yang sudah ketinggalan zaman. Seperti yang dilakukan oleh Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi, menekankan pentingnya diversifikasi pekerjaan di pedesaan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Oleh karena itu, diversifikasi ke usaha lain, seperti home industri, menjadi relevan untuk mencapai stabilitas ekonomi lokal.

Diversifikasi ekonomi melalui pengembangan home industri, seperti produksi tahu, merupakan solusi potensial untuk masalah ini. Industri tahu memiliki potensi besar sebagai peluang usaha yang menguntungkan di Indonesia, namun, tantangan seperti manajemen yang tidak efisien dan keterbatasan pemasaran menghambat kemajuan sektor ini. Seperti yang disebutkan dalam penelitian Suryani di Jurnal Manajemen Usaha Kecil dan

² Ria Harmonis, "Efektivitas Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Ditinjau Dari Produksi Islam" (Bengkulu, IAIN Bengkulu, 2021). hlm. 2.

Menengah, pengelolaan home industri tahu di Indonesia, termasuk di Sabungan Jae, masih belum optimal karena akses terhadap informasi dan pasar yang minim. Kurangnya kesadaran akan peluang ini membuat masyarakat Sabungan Jae tetap fokus pada pekerjaan pertanian yang berpenghasilan rendah. Namun, dengan strategi yang tepat, home industri tahu dapat menjadi katalis dalam meningkatkan ekonomi lokal. Dengan menerapkan strategi pengembangan industri tahu, dapat memberikan solusi yang bermanfaat bagi masyarakat untuk beralih dari pekerjaan pertanian ke sektor usaha yang lebih produktif dan menjanjikan.

Efektivitas harus dinilai atas dasar tujuan yang bisa dilaksanakan, bukan atas dasar konsep tujuan yang maksimum. Efektivitas adalah suatu kegiatan diukur dari besar kecilnya persesuaian antara tujuan yang harus dicapai dengan hasilnya. Pengembangan kewirausahaan juga akan meningkatkan jumlah orang baru di dunia usaha dan ini akan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.³ Pengelolaan adalah hal yang penting untuk diperhatikan, karena pengelolaan merupakan dasar dari pencapaian efektifitas dan efisiensi yang nantinya menentukan kinerja industri tersebut.

Menurut Sugiyono, Efektivitas merujuk pada kemampuan suatu program atau kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. efektivitas dalam penelitian kualitatif dapat dilihat dari beberapa aspek. Efektivitas penelitian kualitatif dapat diukur berdasarkan konsep input-proses-output, di mana

³ Suci Andayani, "Peran Home Industri Tahu Dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Nglongsor Kecamatan Tugu Kabupaten Trenggalek" (Skripsi, IAIN Tulungagung, 2021), <http://repo.uinsatu.ac.id/22218/>. hlm. 2.

efektivitas penelitian ditentukan oleh kemampuan penelitian untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sugiyono juga menyebutkan bahwa dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada, dan temuan ini dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas.⁴

Menurut Richard M., Efektifitas adalah sebagai kemampuan organisasi, mendapatkan, memanfaatkan sumber daya yang ada atau tersedianya untuk mencapai tujuannya⁵. Menurut Sadarmayanti, Efektivitas adalah ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai, dengan fokus pada keluaran yang dihasilkan dari tindakan-tindakan tertentu⁶.

Pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah upaya yang dilakukan oleh suatu lembaga untuk memastikan bahwa kegiatan yang dilaksanakan sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan sebelumnya, sehingga mencapai hasil yang optimal.

Rendahnya minat masyarakat Sabungan Jae dalam mendirikan suatu usaha yang mengakibatkan banyak nya masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan, Sementara setiap masyarakat akan menghadapi yang dimana pendapatan sedikit namun pengeluaran banyak yang mengakibatkan tidak stabilnya pemasukan dengan pengluaran. Maka dengan adanya home industri tahu dapat meningkat kan pendapatan. Bapak Kiki Hariyanto selaku pemilik home

34. ⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Alfabet, 2018), hlm.

74. ⁵ Anang Firmansyah, *Pengantar Manajemen*, Cet. I (Jakarta: CV Budi Utama, 2018). hlm.

⁶ Sedarmayanti, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Refika Aditama, n.d.). hlm. 120-122.

industri tahu di sabungan jae mengatakan bahwa omset perhari mencapai Rp500.000 dengan laba Rp.350.000 perharinya.

Permintaan akan tahu yang semakin besar sekarang ini dapat menjadi jaminan bagi para wirausahawan yang ingin bergelut di dunia industri tahu. Pada masa sekarang ini, tahu tidaklah lagi dipandang sebagai makanan murah, akan tetapi tahu sudah mengalami banyak perkembangan ide bentuk olahan dan rasa baru yang jauh lebih kreatif dan juga kekinian. Sehingga tahu termasuk menu makanan favorite di semua kalangan. Target pasarnya juga merata, mulai dari anak-anak sampai orang tua.

Kelurahan Sabungan Jae merupakan salah satu Kelurahan di Kecamatan Padangsidempuan Hutaimbaru, Padangsidempuan, Sumatra Utara, Indonesia. Pada dasarnya masyarakat kelurahan Sabungan Jae memiliki jenis mata pencarian. Masyarakat kelurahan sabungan Jae selain menjadi buruh tani, tidak sedikit pula dari masyarakat sabungan jae yang memilih berdagang dan membuka usaha sendiri, seperti pabrik tahu dan juga usaha olahan keripik, Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pengusaha home industri tahu di Kelurahan Sabungan Jae sebagaimana yang dipaparkan dalam tabel berikut

Tabel I.1 Data Produksi dan Penjualan Pabrik Tahu

No	Nama Pemilik	Tahun	Produksi Bahan /Tahun	Omset/Pertahun
1.	Bapak Kiki Hariyanto	2020	15.300 kg	Rp76.800.000
		2021	19.200 kg	Rp96.000.000
		2022	19.200 kg	Rp96.000.000
		2023	23.000 kg	Rp115.200.000
		2024	24.000 kg	Rp120.000.000

Sumber: Hasil wawancara lapangan dengan pemilik usaha tahu (2024)

Pada Tabel I.1 diatas peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Kiki bahwa ia memulai usahanya sejak tahun 2019-2025 yang berada di Kelurahan Sabungan jae dengan memproduksi sebanyak 70-125 kg Kedelai untuk perharinya.⁷ Dari tabel di atas dapat diamati bahwa jumlah penjualan tahu milik Bapak Kiki pada 5 tahun terakhir yakni pada tahun 2020-2024 mengalami peningkatan. Berdasarkan dari hasil observasi peneliti, pendapatan usaha pabrik milik Bapak Kiki mengalami kenaikan sehingga membuat penjualan mengalami peningkatan.

Banyaknya pesaing dengan produk dan persaingan yang makin variatif. Persaingan yang variatif disini bukan hanya tentang harga saja akan tetapi dari strategi pemasaran, tekstur, rasa yang membuat para pembeli dapat memilih produk tahu berdasarkan yang ingin mereka nikmati. Karena alasan tersebut, setiap tahun dapat dikatakan memiliki ciri khasnya sendiri. Oleh karena itu, setiap pemilik usaha tahu harus memahami kelebihan dan kekurangan produk

⁷ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 Desember 2023. Pukul 15.50 WIB).

yang mereka hasilkan agar dapat membandingkan produk mereka dengan pesaing untuk melihat potensi ancaman dan peluang di pasar. Dengan demikian, diperlukan strategi pengembangan yang dapat digunakan oleh usaha tahu untuk meningkatkan produksi dan penjualan di masa depan. Menghadapi tantangan dalam pengembangan bisnis dan masalah yang dihadapi oleh industri pembuatan tahu, strategi-strategi diperlukan untuk mengembangkan bisnis ini, di mana strategi-strategi tersebut akan dievaluasi dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Dari latar belakang masalah ini peneliti tertarik mengangkat masalah yang ada di kota padangsidempuan yaitu dengan judul **“EFEKTIVITAS PENGELOLAAN HOME INDUSTRI TAHU SEBAGAI PELUANG USAHA DI KOTA PADANGSIDIMPUAN”**.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang sedang dibahas, maka penulis memfokuskan penelitiannya pada industri rumah tangga tahu di Kelurahan Sabungan Jae.

C. Batasan Istilah

1. Home Industri tahu Putih

Usaha pengolahan kedelai menjadi tahu yang dilakukan di rumah dengan proses sederhana. Usaha ini umumnya dikelola oleh keluarga dan berfungsi untuk menyerap tenaga kerja serta memenuhi kebutuhan lokal. Tahu putih memiliki ketahanan yang lebih lama dibandingkan jenis tahu lainnya, sehingga banyak diproduksi. Proses pembuatannya meliputi

perendaman, pencucian, penggilingan, dan pemadatan. Keberadaan home industri ini berkontribusi pada perekonomian daerah dan menyediakan produk dengan harga terjangkau bagi konsumen.

2. Efektivitas

Efektivitas adalah istilah yang merujuk pada tingkat pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Menurut beberapa ahli, efektivitas mencakup kemampuan untuk menyelesaikan tugas dengan hasil optimal. Efektivitas sebagai tindakan yang mencapai tujuan secara maksimal. Efektivitas juga dapat diukur melalui perbandingan antara rencana dan hasil nyata yang dicapai.

3. Peluang Usaha

Peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk memanfaatkan kejadian di pasar untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Istilah ini mencakup dua unsur: "peluang" yang berarti kesempatan, dan "usaha" yang merujuk pada tindakan untuk mencapai tujuan tertentu, seperti keuntungan atau pertumbuhan bisnis.

Ciri-ciri peluang usaha yang baik meliputi nilai jual yang jelas, kemampuan bertahan di pasar, dan potensi untuk ditingkatkan. Analisis yang tepat diperlukan untuk memanfaatkan peluang ini secara efektif.

4. Pengelolaan

Pengelolaan, atau manajemen, adalah proses yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian untuk mencapai tujuan tertentu. Istilah ini berasal dari kata "kelola", yang berarti

mengatur atau menangani sesuatu. Pengelolaan mencakup pengelolaan sumber daya manusia, finansial, dan material dalam suatu organisasi, dengan tujuan mencapai efisiensi dan efektivitas. Menurut para ahli, pengelolaan juga dapat diartikan sebagai proses menggerakkan orang dan sumber daya untuk mencapai hasil yang diinginkan.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana efektivitas pengelolaan home industri tahu sebagai peluang usaha di Kelurahan Sabungan Jae?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui seberapa efektivitas home industri tahu sebagai peluang usaha di Kelurahan Sabungan Jae

F. Kegunaan Penilitin

1. Bagi Penulis Di harapkan hasil penelitian ini dapat di jadikan bahan ajaran menambah wawasan untuk mengetahui efektivitas home industri tahu sebagai peluang usaha.
2. Bagi Akademis Di harapkan hasil penelitian ini mampu memberikan referensi pemikiran bagi ilmu ekonomi pada umumnya dan strategi pengembangan bisnis serta pada peneliti seterusnya tentang efektivitas home industri tahu.
3. Bagi Masyarakat Di harapkan hasil penelitian ini mampu menjadikan pertimbangan dalam memulai berwirausaha.

4. Bagi Peneliti lain Di harapkan penelitan ini dapat menjadi indikator untuk mengembangkan kemampuan dan menjadikan bahan pertukaran data dengan peneliti lain.

G. Sistematika Pembahasan

Agar skripsi ini terarah dan memudahkan penelitian dalam menyusunnya maka sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I, menjelaskan tentang latar belakang masalah sesuai dengan fenomena yang terjadi ditempat objek penelitian, batasan masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan kegunaan penelitian, serta sistematika pembahasan

Bab II Tinjauan Pustaka yang berisi mengenai landasan teori pembahasan mengenai objek penelitian dan penelitian terdahulu yang relevan ditujukan untuk mengetahui cara perolehan dari hasil penelitian yang hampir sama dan pernah dilakukan terlebih dahulu.

Bab III Metode Penelitian yang berisi mengenai lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, dan teknik penjamin keabsahan data.

Bab IV Hasil Penelitian, yang terdiri dari deskripsi data penelitian, hasil analisis data penelitian dan pembahasan penelitian, secara umum seluruh pembahasan, sub pembahasan yang ada dalam hasil penelitian adalah membahas tentang hasil penelitian.

Bab V Penutup, yang terdiri dari kesimpulan dan saran. Secara umum seluruhsub bahasan yang ada dalam penutup adalah membahas tentang

kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini setelah menganalisa data dan memperoleh hasil dari penelitian ini

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Efektivitas

a. Pengertian Efektivitas

Asal usul istilah efektivitas berasal dari kata dasar efektif (*effective*) yang mengindikasikan adanya dampak atau hasil seperti efektif, efisien, berhasil, dan penggunaan teknik, metode, atau peralatan dalam menjalankan kegiatan untuk mencapai hasil yang optimal sementara efektivitas sendiri mengacu pada ketepatan penggunaan.⁸ Efektivitas merupakan langkah dan teknik untuk menilai pencapaian dari tujuan yang telah ditetapkan agar dapat menunjukkan nilai keberhasilan suatu proses.⁹ dan kesesuaian antara output dengan tujuan yang ditetapkan. Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk menentukan tujuan yang telah ditentukan.¹⁰ Efektivitas adalah suatu keadaan yang terjadi karena dikehendaki. Keberhasilan terjadi ketika seseorang berhasil mencapai tujuan yang diinginkan melalui tindakan yang direncanakan dengan baik. Sebuah tindakan dianggap berhasil jika hasilnya sesuai dengan yang diinginkan

⁸ Olivia Kawowode, "Efektivitas Pengelolaan Dana Di Desa Kalinaun Kecamatan Likupang Timur Kabupaten Minahasa Utara" 4, no. 55 (2018).

⁹ John M. Ivence, *Prilaku Dan Manajemen Organisasi* (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2018). Hlm. 31.

¹⁰ Anang Firmansyah, *Pengantar Manajemen*, Cet. I. (Jakarta: CV Budi Utama, 2018). Hlm. 74.

sebelumnya.¹¹ Penetapan langkah-langkah dan metode harus dievaluasi berdasarkan efisiensi waktu, biaya, dan tenaga kerja, serta harus memberikan manfaat yang nyata kepada mereka yang terlibat dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas suatu program yang dijalankan suatu organisasi atau kelompok berimplikasi pada capaian atau hasil yang diperoleh berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan.

- 1) Pencapaian tujuan, yang merupakan keseluruhan upaya pencapaian tujuan harus dipandang sebagai suatu proses yang mencakup kurun waktu dan sasaran yang merupakan target konkret
- 2) Integrasi dapat diartikan sebagai pengukuran terhadap tingkat kemampuan suatu organisasi dalam mengadakan sosialisasi atau komunikasi konsensus yang mencakup sosialisasi berkaitan dengan program atau kebijakan
- 3) Adaptasi merupakan kemampuan suatu organisasi untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan, hal ini berkaitan dengan kesesuaian pelaksanaan program atau kebijakan dengan fakta yang ada dilapangan.¹²

¹¹ Aini Mafrohah, "Efektivitas Sentra Usaha Rumahan (Home Industry) Pengolahan Ikan Asap Di Desa Wonosari Kecamatan Bonang Kabupaten Demak Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat - Walisongo Repository" (Semarang, UIN Walisongo, 2019), <http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/9669/>. hlm. 22.

¹² Salma Banna Kadang, "Efektivitas Pengelolaan Dana Desa Di Desa Meko Kecamatan Pamona Barat Kabupaten Poso" VII, no. 103 (2021). hlm. 89.

b. Indikator Efektivitas

Dalam menjalankan pekerjaan ada beberapa indikator efektivitas yang dapat dinilai untuk mengetahui tingkat efektivitas atas pencapaian sasaran yang ditetapkan yaitu sebagai berikut:

- 1) Jumlah pekerja dan pembagian tugas yang jelas merupakan faktor penting dalam menentukan produktivitas pegawai, di mana setiap individu bertanggung jawab untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan standar kualitas yang tinggi dan optimal penggunaan sumber daya.
- 2) Waktu yang digunakan merupakan lamanya pekerjaan yang dilakukan oleh pegawai. Durasi pekerjaan yang dilakukan oleh pegawai adalah aspek penting dalam mencapai target yang telah ditetapkan, menunjukkan efisiensi waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan. maksudnya waktu yang dipakai dalam melaksanakan pekerjaan dalam mencapai target yang telah ditetapkan
- 3) Jabatan yang dipegang yaitu wewenang dan tugas masing-masing bagian. Posisi yang diemban mencakup tanggung jawab dan tugas yang berbeda-beda. Posisi menunjukkan peran, kewajiban, kekuasaan, dan hak individu dalam organisasi.¹³

¹³ Abdillah Wildan, "Studi Kasus Manajemen Organisasi | Katalog Seribu Bintang," 2018, https://seribubintang.web.id/index.php?p=show_detail&id=17. hlm. 98.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas

Denison menyatakan bahwa empat aspek berikut mempengaruhi efektivitas pekerjaan:

1) Karakteristik Organisasi

Elemen organisasi mencakup hal-hal seperti teknologi dan struktur. Struktur menggambarkan hubungan yang mapan yang mengatur bagaimana sumber daya manusia diatur dalam suatu organisasi. Ini mencakup cara perusahaan menugaskan atau mengumpulkan karyawan untuk melakukan tugas. Sementara itu, teknologi mengacu pada proses yang digunakan bisnis untuk mengubah sumber daya mentah menjadi barang jadi. Pemilihan teknologi yang tepat akan membantu pencapaian tujuan perusahaan, dan sangat penting untuk menugaskan personel yang tepat untuk peran yang sesuai.

2) Karakteristik Lingkungan

Efektivitas dipengaruhi oleh kondisi lingkungan baik internal maupun eksternal. Terdapat tiga tingkat variabel yang berpengaruh, yaitu tingkat rasionalitas organisasi, tingkat prediktabilitas kondisi lingkungan, dan keakuratan persepsi kondisi lingkungan, yang memiliki dampak yang signifikan terhadap kesuksesan hubungan organisasi dengan lingkungannya. Respons organisasi terhadap perubahan lingkungan dipengaruhi oleh ketiga elemen tersebut.

3) Karakteristik Pekerja

Kepatuhan anggota dalam suatu lembaga akan mempengaruhi pencapaian tujuan lembaga tersebut, sehingga menjadi faktor yang sangat berpengaruh. Perilaku anggota lembaga memiliki dampak yang signifikan terhadap pencapaian tujuan lembaga, karena karyawan merupakan aset yang terlibat secara langsung dalam manajemen semua sumber daya yang dimiliki perusahaan saat ini.

4) Kebijakan dan Praktik Manajemen

Semakin kompleks tugas manajemen dalam mengatur hubungan antara individu dan proses dalam mencapai tujuan organisasi sejalan dengan kemajuan teknologi dan perubahan kondisi lingkungan yang semakin cepat.¹⁴

d. Tingkatan Efektivitas

Efektivitas memiliki tiga tingkatan, yaitu:

1) Efektivitas Individu

Efektivitas individu didasarkan pada pandangan dari segi individu yang menekankan pada hasil karya karyawan atau anggota dari organisasi.

2) Efektivitas Kelompok

Adanya pandangan bahwa pada kenyataannya, terdapat keyakinan bahwa individu bekerjasama dalam sebuah kelompok. Oleh karena

¹⁴ Rifdah Fitri Rahmawati, Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan (Skripsi, Purwokerto, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2024), hlm. 23.

itu, keberhasilan kelompok bergantung pada kontribusi yang diberikan oleh setiap anggota kelompoknya.

3) Efektivitas Organisasi

Keberhasilan suatu organisasi bergantung pada keberhasilan individu dan kelompok di dalamnya. Dengan adanya sinergi, organisasi dapat mencapai hasil kerja yang lebih besar daripada hasil kerja individu. Efektivitas organisasi dapat diukur dari sejauh mana tujuan organisasi tercapai.¹⁵

2. Pengelolaan

Kata Pengelolaan dapat disamakan dengan manajemen, yang berarti pula pengaturan atau pengurusan. pengelolaan, dan pengadministrasian, dan memang itulah pengertian yang populer saat ini. Pengelolaan diartikan sebagai suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu. Pengelolaan diartikan sebagai suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu.

Pengelolaan adalah hal yang penting untuk diperhatikan karena pengelolaan merupakan dasar dari pencapaian efektivitas dan efisiensi yang nantinya menentukan kinerja perusahaan. Selain itu, dengan pengelolaan yang baik maka kestabilan perusahaan dapat lebih terjaga dan lebih siap

¹⁵ Abdillah Wildan Santosa dkk, *Studi Kasus Manajemen Organisasi / Katalog Seribu Bintang*, 2018, https://seribubintang.web.id/index.php?p=show_detail&id=17. hlm. 98.

dalam menghadapi tantangan eksternal. Pengelolaan adalah bahasa yang biasa di pakai pada ilmu manajemen. Secara etimologis, istilah menegemen berasal dari kata management yang biasanya mengacu pada proses mengelola atau menangani sesuatu dalam rangka mencapai tujuan.¹⁶

a. Tujuan Pengelolaan

Tujuan pengelolaan adalah agar segenap sumber daya yang ada seperti, sumber daya manusia, peralatan atau sarana yang ada dalam suatu organisasi dapat digerakan sedemikian rupa, sehingga dapat menghindarkan dari segenap pemborosan waktu, tenaga dan materi guna mencapai tujuan yang diinginkan. Pengelolaan dibutuhkan dalam semua organisasi, karena tanpa adanya pengelolan atau manajemen semua usaha akan sia-sia dan pencapaian tujuan akan lebih sulit. Disini ada beberapa tujuan pengelolaan :

- 1) Untuk pencapaian tujuan organisasi berdasarkan visi dan misi.
- 2) Untuk menjaga keseimbangan di antara tujuan- tujuan yang saling bertentangan. Pengelolaan dibutuhkan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran-sasaran dan kegiatan-kegiatan yang saling bertentangan dari pihak yang perkepentingan dalam suatu organisasi.
- 3) Untuk mencapai efisien dan efektivitas. Suatu kerja organisasi dapat diukur dengan banyak cara yang berbeda. Salah satu cara yang umum yaitu efisien dan efektivitas.

¹⁶ Ersi Erlita, Transparansi Dan Akuntabilitas Pengelolaan Anggaran Pendapatan Dan Belanja Desa Singsingon Kecamatan Passi Timur Kabupaten Bolaang Mongondow, *Dalam Jurnal Jurusan Ilmu Pemerintahan*, Volum 1, no. 1 (2018), hlm. 4.

3. Home Industri

Home industri merupakan suatu usaha mencari manfaat atau faedah bentuk fisik dari suatu barang sehingga dapat di pergunakan untuk memenuhi kebutuhan dan dikerjakan dirumah. Dalam pengertian ini termasuk juga kegiatan kerajinan tangan. Sehingga home industri dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk memproduksi dimana di dalamnya terdapat perubahan bentuk atau sifat dari suatu barang. Home industri adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini di pusatkan dirumah. Home industri juga dapat berarti industri rumah tangga, karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga.¹⁷ Dapat disimpulkan home industri merupakan susaha rumah yang memproduksi barang maupun perusahaan kecil. Dinyatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini tempat produksinya di rumah.¹⁸

Home industri yaitu rumah usaha produksi barang atau juga usaha perusahaan kecil. Home industri juga dapat bermakna industri rumah tangga, karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluargaindustri rumah tangga yaitu usaha yang tidak berbentuk badan hukum dan dilakukan oleh seseorang atau beberapa orang anggota rumah

¹⁷ Titis Dwi Saputri, "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kopi Khol Di desa Gumiwang Kecamatan kejobong Kabupaten Purbalingga)" (Skripsi, Purwokerto, Universitas Islam Negeri PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI, 2022). hlm. 15.

¹⁸ Siska Febrianti, Peranan Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Melalui Home Industri Dilihat Dari Ekonomi Islam Studi di Desa Bukit Peninjauan II Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2017). hlm. 30.

tangga yang mempunyai tenaga kerja sebanyak empat orang ataupun kurang, dengan kegiatan mengubah dari bahan dasar menjadi barang jadi maupun setengah jadi mungkin dari yang kurang nilainya menjadi yang lebih tinggi nilainya dengan tujuan untuk dijual maupun ditukar dengan barang yang lain serta ada satu orang anggota keluarga yang menanggung resiko.

Industri kecil dalam formatnya bisa disertai dengan home industri karena kegiatan dilaksanakan secara bersahaja, serta pada umumnya masih menggunakan cara-cara yang tradisional. Dengan arti lain pengelolaan organisasi atau manajemen yang diterapkan masih bersifat sederhana serta dilakukan dengan cara kekeluargaan. Sedangkan kegiatan ini terpusat di rumah tangga maupun dalam suatu wilayah di tempat kediamannya sendiri yang dilakukan secara musiman, pesanan terbatas, dan sebagai kecil secara kontinyu terjangkau pemasarannya dan sebagian kecil di ekspor.¹⁹

a. Manfaat Home Industri

Home Industri juga memberi manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian yaitu:

- 1) Terpenuhinya kebutuhan masyarakat, baik itu sandang, pangan, dan papan.
- 2) Terciptanya lapangan pekerjaan baru, semakin banyak jumlah industri yang dibangun maka banyak pula tenaga kerja yang diserap.

¹⁹ Suratiyah, *Industri Kecil dan Rumah Tangga (Pengertian, Definisi, dan Contohnya)*, UGM, (Yogyakarta: 1991), hlm. 49.

- 3) Dapat meningkatkan pendapatan perkapita.
- 4) Dapat ikut serta mendukung pembangunan nasional dibidang ekonomi terutama sektor industri.

b. Fungsi Home Industri

- 1) Usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterikatan usaha, seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur, dan pemasaran bagi hasil produk-produk industri besar. Usaha kecil berfungsi sebagai transformator antar sektor yang mempunyai kaitan kedepan maupun kebelakang.
- 2) Usaha kecil dapat meningkatkan efensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha kecil sangat *fleksibel* karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya local serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi wirausaha yang tangguh. Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan pendapatan, karena jumlahnya tersebar diperkotaan maupun pedesaan.²⁰

4. Home Industri Menurut Perspektif Islam

Allah memerintahkan manusia untuk memastikan bahwa setiap aktivitas ekonomi yang dilakukan memberikan manfaat baik bagi dirinya maupun orang lain. Dalam dunia industri, produksi dalam konteks ekonomi dapat dijelaskan sebagai tindakan yang menghasilkan kegunaan (*utility*)

²⁰ Nurlita Yulianti, "Peran Home Industri Sapu Lidi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Perspektif Ekonomi Islam" (Lampung, IAIN Metro, 2023). hlm. 18.

yang bermanfaat baik untuk saat ini maupun masa depan. Sementara itu, tujuan utama dari proses produksi adalah untuk menyediakan barang dan layanan yang memberikan manfaat maksimal bagi para konsumen. Tujuan tersebut dapat diwujudkan dengan berbagai bentuk diantaranya:

- a. Pemenuhahi kebutuhan manusia pada tingkat moderat.
- b. Menemukan kebutuhan Masyarakat dan pemenuhannya.
- c. Menyediakan persediaan barang dan jasa dimasa depan.
- d. Pemenuhan sarana bagi kegiatan social dan badah kepada Allah.

Dari beberapa teori home industri dalam perspektif ekonomi Islam diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan home industri dalam perspektif ekonomi Islam adalah sebuah usaha yang mampu mensejahterakan umatnya lalu meningkatkan perekonomian umatnya dengan berlandaskan ekonomi Islam.²¹

Surah yang berkaitan tentang Home Industri Q.S At-taubah Ayat 105

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ
 وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

*Artinya: Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan.”*²²

Maksud dari ayat diatas menjelaskan setelah ayat yang lalu menganjurkan bertaubat dan melakukan kegiatan nyata, antara lain

²¹ Puspita Sari, “Analisis Home Industry Pengolahan Kerajinan Kulit Dalam Meningkatkan Pendapatan Buruh Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (Lampung, UIN Raden Intan Lampung, 2020). hlm. 58.

²² QS. At-Taubah (9) : 105.

membayar zakat dan bersedekah, kini mereka diminta untuk melakukan aneka aktivitas lain, baik yang nyata maupun yang tersembunyi. Dapat juga dikatakan, bahwa ayat yang lalu bagaikan menyatakan: “Katakanlah, wahai Muhammad saw., bahwa Allah menerima taubat,” dan katakanlah juga: “Bekerjalah kamu, demi karena Allah semata dengan aneka amal yang saleh dan bermanfaat, baik untuk diri kamu maupun untuk masyarakat umum, maka Allah akan melihat, yakni menilai dan memberi ganjaran amal kamu itu, dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat dan menilainya juga, kemudian menyesuaikan perlakuan mereka dengan amal-amal kamu itu dan selanjutnya kamu akan dikem balikan melalui kematian kepada Allah swt. Yang Maha Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu sanksi dan ganjaran atas apa yang telah kamu kerjakan, baik yang nampak ke permukaan maupun yang kamu sembunyikan dalam hati.²³”

5. Produksi Dalam Islam

a. Kaidah-Kaidah Produksi dalam Islam

Dengan adanya kaidah dalam berproduksi akan menjadikan tuntunan bagi setiap manusia dalam menjalankan segala kegiatannya salah satunya dalam melakukan kegiatan produksi, dimana dalam menjalankan kegiatan tersebut harus sesuai dengan tuntunan Al-Qur'an dan Al-Hadist. Diantara beberapa kaidah

²³ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Pesan, Kesan Dan Keserasian Al-Qur'an*, vol. 5 (Jakarta: Lentera Hati, 2002), Hlm 703.

1) Berproduksi dalam lingkaran halal

Pada hakikatnya tidak semua barang dapat diproduksi ataupun dikonsumsi, karena produk yang dihasilkan diharapkan dapat memberi manfaat yang baik, tidak mengandung kemudharatan atau membahayakan bagi konsumen, baik dari segi kesehatan maupun moral. Dengan adanya barang halal yang diproduksi maka akan meningkatkan mutu terhadap jumlah ataupun jenis barang tersebut.

2) Menjaga sumber produksi

Kewajiban setiap muslim ialah memelihara lingkungan termasuk sumber-sumber produksi, layaknya seperti halnya pada faktor faktor alam yang telah Allah ciptakan dimuka bumi ini ialah sebagai nilai kegunaan agar dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Akan tetapi hal tersebut haruslah sesuai dengan porsi atau tidak berlebihan sehingga ketersediaan sumber daya alam yang ada tidak mengalami kepunahan atau kelangkaan.

3) Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia

Dalam melakukan kegiatan produksi tidak akan terlepas dari sikap andil manusia baik terhadap terhadap kualitas spiritual maupun mental dan fisik. Mengenai kualitas spiritual tersebut berkaitan dengan kesadaran rohaniannya, sedangkan pada kualitas mental lebih terhadap etos kerja, intelektual, kreativitas. Adapun pada kualitas fisik berkenaan dengan kesehatan, efisiensi, dan lain sebagainya.

4) Tidak menzalimi

Islam melarang adanya kegiatan adanya penimbunan ataupun penumpukan kekayaan, adanya sistem monopoli, riba serta eksploitasi ekonomi yang berlebihan, karena dengan adanya hal tersebut dapat menimbulkan inflasi dan menzalimi yang lain²⁴.

Dengan bertujuan kebahagiaan dunia dan akhirat, prinsip produksi dalam ekonomi Islam yang berkaitan dengan maqashid al-syariah.

- b. Kegiatan produksi harus dilandasi nilai-nilai Islam dan sesuai dengan maqashid al-syari'ah.

Tidak memproduksi barang/jasa yang bertentangan dengan penjagaan terhadap agama, jiwa, akal, keturunan dan harta. Produksi Tahu di Kelurahan Sabungan Jae sudah sesuai dengan maqashid syariah. Hal ini terlihat pada produk Tahu merupakan produk yang halal dan tidak bertentangan dengan agama. Tujuan produksi Tahu juga sesuai dengan menjaga harta, karena dengan kegiatan produksi tersebut dapat menjaga harta agar terus bisa berputar menghasilkan sumber-sumber perekonomian yang bisa untuk memenuhi kehidupan keluarga dan para pegawai, dapat dikatakan menjaga keturunan.

- c. Prioritas produksi harus sesuai dengan prioritas kebutuhan yaitu dharuriyyat, hajjiyat dan tahsiniyat.

- 1) Kebutuhan dharuriyyat (kebutuhan primer) merupakan kebutuhan yang harus ada dan terpenuhi karena bisa mengancam keselamatan

²⁴ Ilfi Nur Diana, *hadis-hadis ekonomi cetakan III* (Malang, UIN maliki press,2012) hlm.49

umat manusia. Pemenuhan kebutuhan dhururiyat terbagi menjadi lima yang diperlukan sebagai perlindungan keselamatan agama, keselamatan nyawa, keselamatan akal, keselamatan atau kelangsungan keturunan, terjaga dan terlindunginya harga diri dan kehormatan seorang, serta keselamatan serta perlindungan atas harta kekayaan.

- 2) Kebutuhan hajiyyat (kebutuhan sekunder) merupakan kebutuhan yang diperlukan manusia, namun tidak terpenuhinya kebutuhan sampai mengancam eksistensi kehidupan manusia menjadi rusak, melainkan hanya sekedar kesulitan dan kesukaran.
- 3) Kebutuhan tahsiniyyat (kebutuhan tersier) merupakan kebutuhan manusia yang mendukung kemudahan dan kenyamanan hidup manusia.

- d. Kegiatan produksi harus memperhatikan aspek keadilan, sosial, zakat, sedekah, infak dan wakaf. Kegiatan produksi tahu di Kelurahan Sabungan Jae sudah memperhatikan aspek tersebut, hal ini terlihat bahwa produsen selalu membayar zakat.
- e. Mengelola sumber daya alam secara optimal, tidak boros, tidak berlebihan serta tidak merusak lingkungan. Dalam mengolah produk tahu juga diperhatikan pengolahan sumber daya alam secara optimal. Hal ini mengingat bahan baku tahu berupa kacang kedelai harganya sudah mulai mahal. Oleh karena itu produsen harus pintar-pintar mengolah sumber daya alamnya.

f. Distribusi keuntungan yang adil antara pemilik dan pengelola, manajemen dan buruh²⁵.

6. Peluang Usaha

Peluang usaha merujuk pada situasi atau kondisi di mana terdapat keadaan yang memungkinkan untuk memulai atau mengembangkan suatu usaha baru dengan potensi keberhasilan yang baik. Pengertian peluang usaha mencakup identifikasi situasi atau kondisi yang menjanjikan keuntungan atau manfaat ekonomi bagi individu atau organisasi yang mampu memanfaatkannya secara efektif. Peluang usaha bisa muncul dari berbagai sumber, termasuk perubahan dalam pasar atau tren konsumen, perkembangan teknologi baru, perubahan dalam regulasi pemerintah, atau kebutuhan yang belum terpenuhi dalam masyarakat. Ini menciptakan celah atau kesempatan untuk menciptakan nilai tambah melalui pengembangan produk atau layanan baru, atau melalui pembaruan dalam model bisnis yang ada. Dalam konteks bisnis, pengusaha sering mencari peluang usaha yang memungkinkan mereka untuk memanfaatkan keahlian, sumber daya, atau jaringan mereka untuk menciptakan nilai tambah dan memperoleh keuntungan yang berkelanjutan. Identifikasi peluang usaha dan kemampuan untuk mengambil tindakan yang tepat untuk memanfaatkannya merupakan langkah kunci dalam pengembangan bisnis yang sukses. Pengertian peluang usaha mencakup pengenalan dan penilaian terhadap situasi atau kondisi

²⁵ Niken Lestari, Analisis Produksi Dalam Perspektif ekonomi Islam, *dalam Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, Volume 03 No. 02 (2019).

yang menjanjikan keuntungan atau manfaat ekonomi, serta kemampuan untuk mengubah peluang tersebut menjadi aksi nyata yang menghasilkan hasil yang diinginkan dalam bisnis²⁶.

Cara Mengidentifikasi Peluang Usaha Mengidentifikasi peluang usaha merupakan langkah kritis dalam proses pengembangan bisnis yang berhasil. Cara mengidentifikasi peluang usaha melibatkan pengamatan, analisis, dan kreativitas untuk mengenali situasi atau kondisi yang menjanjikan potensi keberhasilan dalam usaha. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat diambil untuk mengidentifikasi peluang usaha:

- a. Memahami Pasar dan Industri Langkah awal dalam mengidentifikasi peluang usaha adalah memahami pasar dan industri terkait. Ini melibatkan analisis pasar yang mendalam, termasuk ukuran pasar, tren konsumen, dan kebutuhan yang belum terpenuhi. Memahami dinamika industri, persaingan, dan perubahan tren teknologi juga penting untuk mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial.
- b. Observasi dan Analisis Lingkungan Pengamatan terhadap lingkungan sekitar, baik secara fisik maupun digital, dapat membantu mengidentifikasi peluang usaha. Hal ini meliputi memperhatikan kebutuhan atau masalah yang ada. Di masyarakat, menangkap tren baru, serta melihat perubahan regulasi atau kebijakan yang mungkin memengaruhi pasar atau industri tertentu.

²⁶ Hermawan , Pelatihan E-Commerce Untuk Mendapatkan Peluang Bisnis Bagi Mahasiswa Politeknik Lp31 Bandung, *dalam Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 8 No. 1 (2022)

- c. Mengidentifikasi Kebutuhan atau Masalah yang Belum Terpenuhi
Peluang usaha sering kali muncul dari kebutuhan atau masalah yang belum terpenuhi di masyarakat. Dengan memahami masalah atau kebutuhan tersebut, pengusaha dapat mengembangkan solusi inovatif atau menciptakan produk atau layanan yang memenuhi kebutuhan tersebut dengan lebih baik daripada yang sudah ada.
- d. Membangun Jaringan dan Kemitraan Berinteraksi dengan orang-orang dalam industri terkait, pelanggan potensial, atau mitra bisnis dapat membuka peluang untuk mendengar ide-ide baru atau menemukan celah pasar yang belum terpenuhi. Kolaborasi dengan pihak lain juga dapat memperluas wawasan dan sumber daya yang dapat membantu dalam mengidentifikasi peluang usaha.
- e. Menggunakan Teknologi dan Analisis Data Pemanfaatan teknologi dan analisis data dapat menjadi alat yang sangat berguna dalam mengidentifikasi peluang usaha. Data pasar, analisis tren konsumen, dan alat analisis prediktif dapat memberikan wawasan yang berharga tentang peluang bisnis yang mungkin terlewatkan.
- f. Mengembangkan Kreativitas dan Inovasi Kreativitas dan inovasi memainkan peran kunci dalam mengidentifikasi peluang usaha. Berpikir di luar kotak, mengeksplorasi ide-ide baru, dan menciptakan solusi yang unik dapat membuka peluang untuk mengembangkan bisnis baru atau memperluas portofolio produk atau layanan yang ada.

- g. Melakukan Penelitian Pasar dan Validasi Konsep Sebelum melangkah lebih jauh, penting untuk melakukan penelitian pasar yang menyeluruh dan memvalidasi konsep bisnis yang diusulkan. Ini melibatkan pengumpulan data tentang minat pasar, potensi permintaan, serta penilaian atas keberlanjutan dan profitabilitas ide bisnis.
- h. Mengevaluasi Risiko dan Potensi Return Setiap peluang usaha juga memiliki risiko yang terkait dengannya. Sebelum mengejar sebuah peluang, penting untuk melakukan evaluasi risiko yang cermat dan mempertimbangkan potensi return yang dapat diperoleh dari investasi waktu, uang, dan sumber daya lainnya. Dengan mengikuti langkah-langkah di atas, seorang pengusaha dapat lebih baik dalam mengidentifikasi peluang usaha yang potensial dan memanfaatkannya untuk memulai atau mengembangkan bisnis dengan kesuksesan yang berkelanjutan. Penting untuk diingat bahwa proses mengidentifikasi peluang usaha membutuhkan waktu, kesabaran, dan ketekunan untuk menemukan peluang yang tepat dan merumuskannya menjadi sebuah konsep bisnis yang sukses.

Mengenali ciri-ciri dari peluang usaha sangat penting untuk menilai potensi kesuksesan. Berikut adalah beberapa ciri khas dari peluang usaha yang potensial:

- a. Kebutuhan yang Belum Terpenuhi Peluang usaha seringkali muncul dari kebutuhan atau masalah yang belum terpenuhi di pasar. Pengusaha

yang dapat mengidentifikasi celah atau kekosongan dalam pasar dan menawarkan solusi yang relevan memiliki peluang besar untuk sukses.

- b. Tren dan Perubahan Peluang usaha bisa muncul dari tren atau perubahan dalam lingkungan bisnis, teknologi, atau masyarakat. Pengusaha yang dapat mengantisipasi tren masa depan dan menyesuaikan diri dengan perubahan tersebut memiliki peluang untuk mendominasi pasar.
- c. Inovasi dan Diferensiasi Peluang usaha seringkali melibatkan inovasi atau diferensiasi dari produk atau layanan yang sudah ada. Pengusaha yang dapat menciptakan nilai tambah atau memberikan pengalaman yang unik kepada pelanggan memiliki peluang untuk bersaing secara efektif.
- d. Permintaan yang Tinggi Peluang usaha yang menjanjikan umumnya didukung oleh permintaan yang tinggi dari pasar. Identifikasi kebutuhan yang signifikan dan permintaan yang kuat dapat menjadi indikator penting bagi peluang usaha yang sukses.
- e. Potensi Pertumbuhan Peluang usaha yang menarik biasanya memiliki potensi untuk pertumbuhan yang signifikan di masa depan. Pengusaha yang dapat melihat potensi pasar yang besar dan memperkirakan pertumbuhan yang berkelanjutan memiliki peluang untuk mencapai kesuksesan jangka panjang.
- f. Kekuatan Pasar yang Berkelanjutan Peluang usaha yang menjanjikan biasanya didukung oleh kekuatan pasar yang berkelanjutan, seperti pertumbuhan ekonomi, perubahan demografis, atau tren konsumen yang

stabil. Pengusaha yang dapat mengenali dan memanfaatkan kekuatan pasar ini memiliki peluang untuk membangun bisnis yang tangguh.

- g. Potensi Profitabilitas Peluang usaha yang menarik harus memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang signifikan. Pengusaha perlu melakukan analisis finansial yang cermat untuk menilai potensi profitabilitas dari sebuah ide bisnis sebelum mengambil langkah lebih lanjut.
- h. Tingkat Persaingan yang Terukur Meskipun persaingan dalam bisnis adalah hal yang wajar, peluang usaha yang menjanjikan biasanya memiliki tingkat persaingan yang terukur. Pengusaha yang dapat menemukan celah di pasar yang tidak terlalu jenuh dengan pesaing memiliki peluang untuk membangun posisi yang kuat di pasar.²⁷

7. SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT adalah proses mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi organisasi dengan tepat. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan ancaman (*Threats*) dan kelemahan (*Weaknesses*). Analisis SWOT merupakan

²⁷ Ernawati, Peningkatan Keahlian Identifikasi Peluang Usaha bagi calon wirausaha dikota kendari, dalam *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Volume 5 No. 1 (2020)

salah satu instrumen analisis yang ampuh jika digunakan dengan tepat. Analisis SWOT merupakan salah satu komponen penting dalam strategi manajemen.²⁸ Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa masa yang akan datang.

SWOT adalah singkatan dari strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman), dimana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui suatu keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif. Sedangkan analisis SWOT adalah identifikasi sebagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan²⁹.

IFAS (*internal strategic factory analysis summary*) dengan kata lain faktor-faktor startegis internal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal dalam kerangka *strength and weakness*. Sedangkan EFAS (*eksternal startegic factor analysis summary*) dengan kata lain faktor-faktor startegis eksternal suatu

²⁸ Valentin EK, Analisis SWOT Dari Pandangan Berbasis Sumber Daya, *dalam Jurnal Pemasaran Bisnis & Industri*, Volume 36 (2021): hlm. 458.

²⁹ Panagiotou G., "Perencanaan Strategis Dan Analisis SWOT" 42, no. 3 (2021): hlm. 42.

perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dalam kerangka *opportunities and threats*.³⁰

b. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

c. Strategi ST

Strategi ini adalah perusahaan menggunakan kekuatan yang dimiliki dalam mengatasi sebuah ancaman.

d. Strategi WO

Strategi ini adalah perusahaan memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan.

e. Strategi WT

Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan perusahaan berusaha meminimalkan kelemahan dengan cara menghindari ancaman.³¹

Faktor-faktor yang ditetapkan kemudian diterapkan dalam bentuk matriks SWOT, yang mana pengaplikasiannya adalah:

- a. Bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada.

³⁰ Fredy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002). hlm 19.

³¹ Isniati Fajriansyah, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: CV ANDI OFFEST, 2019). Hlm.62-63.

- b. Bagaimana cara mengatasi kelemahan-kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada.
- c. Bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada.
- d. Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.³²

3. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian ini, ada beberapa penelitian yang telah dilakukan dengan tema yang sama. Adapun penelitian terdahulu yang terdapat dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

TABEL II.1 PENELITIAN TERDAHULU

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Mery Ayu Lita (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Univrsitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpua n, 2022)	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Desa Palopat Pijorkoling	Hasil penelitian yang dilakukan peneliti dapat diketahui yaitu dengan total skor hasil dari matriks IFAS yaitu 2.95, sedangkan total nilai skor yang diperoleh dari matriks EFAS yaitu 2.66. Kemudian hasil dari kedua nilai total skor IFAS dan EFAS digabungkan dan diperoleh matriks IE dengan strategi penetrasi pasar

³² Fajar Nur'Aini DF, *TEKNIK ANALISIS SWOT* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020). hlm 8.

		<p>dan pengembangan produk. Maka posisi matriks IE pada sel V dibagian kedua</p> <p>yaitu memelihara dan melestarikan. Selanjutnya setelah IFAS, EFAS dan IE,</p> <p>maka didapatkan matriks SWOT yaitu dengan strategi SO dengan mempertahankan kualitas produk tahu yang dihasilkan dengan mempertahankan</p> <p>cita rasa dan kesegaran tahu, peningkatan jumlah produksi dalam rangka</p> <p>menjamin kegiatan produksi dalam mempertahankan dan memperoleh mitra usaha yang didukung ketersediaan infrastruktur. Strategi WO, meningkatkan kualitas</p> <p>produksi tahu untuk memperoleh pasar baru diluar Desa Palopat Pijorkoling,</p> <p>dengan mencari lebih banyak mitra usaha guna meningkatkan efisiensi</p> <p>pemasaran, meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial. Strategi</p> <p>ST, melakukan evaluasi dan perbaikan kinerja pada kegiatan operasional usaha</p> <p>untuk meningkatkan daya saing produk tahu. Strategi WT, memberikan bahan</p> <p>baku yang benar-benar aman untuk dikonsumsi, mempertahankan hubungan yang</p>
--	--	--

			baik dengan mitra usaha, pelanggan atau konsumen
2	Ria Harmonis (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu, 2021)	Efektivitas Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Ditinjau Dari Produksi Islam	<p>hasil penelitian bahwa Home Industri Tunas Muda sudah berperan efektif dalam meningkatkan pendapatan keluarga Pemilik Home Industri Tunas Muda, karyawan, penyedia bahan baku, dan tempat penitipan penjualan produk Home Industri Tunas Muda. Akan tetapi pengelolaan Home Industri Tunas Muda masih terkendala tenaga kerja di bagian supplier dan sistem pengorganisasi dalam usaha tersebut belum berjalan dengan baik. Berdasarkan produksi Islam pada aspek produksi Home Industri Tunas Muda belum sepenuhnya berjalan dengan baik dari segi modal dan manajemen produksi lalu Home Industri Tunas Muda juga belum memiliki label Halal.</p>

3	Labibatul Lu'lu'ul Mahbubah (Jurnal Ekonomi Syariah, Volume 1 No. 2, 2022)	Efektivitas Peran Home Industry Tas dan Kopyah Dalam Memberikan Kesempatan Kerja	Hasil penelitian menunjukkan adanya efektivitas home industry dalam memberikan kesempatan kerja, hal ini terbukti dengan respond karyawan yang merasa terbantu dengan adanya home industry tas dan kopyah yang didirikan oleh bapak sholikin selaku pelaku home industry yang ada di desa Bojoasri. Adapun strategy yang digunakan adalah strategy konsinyasi di mana pelaku home industry menitipkan barang dagangannya di toko-toko sekitar. Ada pula keberhasilan yang telah dicapai yaitu meningkatnya jumlah konsumen setiap harinya dan banyaknya masyarakat yang bekerja pada industry tas dan kopyah yang telah tersebar luas sampai di luar desa sekalipun.
4	Indra Purnama (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN SULTAN SYARIF KASIM RIAU, 2020)	Efektifitas Usaha Mie Mina Sejahtera Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah	hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa usaha ini cukup menjanjikan dikarena tidak membutuhkan modal besar dan bisa dijalankan dari rumah. Namun untuk penjualannya sangat rendah sehingga penghasilan para pekerja tidak cukup signifikan dalam meningkatkan perekonomian mereka. Adapun tinjauan ekonomi islam terhadap usaha yang dilakukan masih dalam kondisi yang dibolehkan. seperti produk yang di produksinya halal, dan pembagian hasil gaji karyawan sudah sesuai dengan syariat islam, pembagian gaji ini tidak ada merugikan kedua belah pihak baik dari pihak pengusaha dan karyawan.

5	Rifdah Fitri Rahmawati (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN PROF. K. H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO , 2024)	Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan	Hasil penelitian menunjukkan efektivitas strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam meningkatkan pendapatan terutama dipengaruhi oleh strategi kemitraan dengan ritel-ritel di Purwokerto yang berkontribusi 53,07%. Pemasaran offline menggunakan plang dan banner, serta online melalui media sosial berkontribusi 31,55%. Toko perlengkapan hidroponik berkontribusi 12,1%. Kerupuk sehat “Mas Kit” berkontribusi 0,122%. Selain itu, usaha ini menyediakan jasa pembersihan dan perbaikan instalasi hidroponik serta pelatihan hidroponik. Semua strategi dijalankan sesuai prinsip ekonomi Islam yang menekankan kejujuran, keadilan, dan etika bisnis dengan menerapkan empat sifat Nabi yaitu siddiq (kejujuran), amanah (kepercayaan), fathanah (kecerdasan), dan tabligh (komunikatif).
6	Mardiana, Ilham Rahim (Jurnal Multidisiplin Madani, Volume 1 No. 3, 2021)	Analisis Efektifitas Dan Efisiensi Pengelolaan Modal Kerja Pada Home Industri Kripik Ferikar Tolitoli	Hasil penelitian pengelolaan modal kerja yang dimiliki oleh Home Industri Kripik Ferikar dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, ini menunjukkan bahwa modal kerja telah digunakan secara efektif dan efisien serta Sedangkan variable yang digunakan dalam penelitian ini Perputaran modal kerja (Working Capital Turn Over) dan Return On Investment (ROI) kemampuan mengelolah aktiva dengan baik untuk memperoleh laba.

7	Dominikus Bobby, Indrawati Yuhertiana (Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen, Volume 2 No 7, 2024)	Efektivitas Penerapan Manajemen Strategi Pada Digital Marketing Di PT Karya Giri Palma	Penelitian ini didapatkan hasil yang menunjukkan penerapan manajemen strategi pada digital marketing yang telah berjalan secara efektif. Pada penelitian ini penerapan manajemen strategi terdapat beberapa kendala dari eksternal dan internal.
---	--	--	--

Adapun persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sebagai berikut :

1. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Mery Ayu Lita adalah sama sama membahas home industri tahu perbedaannya yang dimana penelitian ini berfokus pada efektivitas home industri tahu sedangkan penelitian terdahulu fokus pada analisis strategi pengembangan home industri tahu.
2. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Ria Harmonis adalah sama sama membahas home industri, perbedaannya terletak pada objek yang dimana penelitian ini berfokus pada home industri tahu sedangkan penelitian terdahulu berfokus pada pendapatan keluarga home Industri.
3. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Labibatul Lu'lu'ul Mahbubah adalah sama sama membahas home industri, perbedaannya terletak pada objek yang dimana penelitian ini berfokus pada efektivitas home industri tahu sedangkan penelitian terdahulu berfokus pada peran home industri tas dan kopyah .
4. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Indra Purnama adalah sama sama membahas efektivitas home industri, penelitian terdahulu berfokus

meningkatkan ekonomi masyarakat sedangkan penelitian ini berfokus pada peluang usaha home industri tahu.

5. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Rifdah Fitri Rahmawati adalah sama sama membahas mengenai efektivitas home industri, Penelitian terdahulu membahas strategi home industri dalam meningkatkan pendapatan sedangkan penelitian ini membahas tentang pengelolaan home industri tahu sebagai peluang.
6. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Mardiana adalah sama sama membahas mengenai efektivitas home industri, Penelitian terdahulu membahas analisis efektifitas dan efisiensi pengelolaan modal kerja home industri keripik ferikar sedangkan penelitian ini membahas tentang pengelolaan home industri tahu sebagai peluang.
7. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Dominikus adalah sama sama membahas mengenai efektivitas, bedanya penelitian terdahulu membahas efektivitas penerapan manajemen strategi pada digital marketing di PT Karya Giri sedangkan penelitian ini membahas tentang efektivitas pengelolaan home industri tahu sebagai peluang usaha di pabrik tahu Sabungan Jae.

BAB III METODE PENELITIAN

1. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Kelurahan Sabungan Jae Kecamatan Padangsidimpuan Hutaimbaru. Penelitian ini mulai pada bulan Mei 2024 - Januari 2025.

2. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif yaitu metode penelitian yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah dari pada melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi.³³ Penelitian kualitatif merupakan penelitian lapangan untuk menemukan fakta-fakta yang terjadi. Jadi, penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti data secara langsung dari tempat penelitian lapangan atau tempat penelitian. Dalam hal ini, data yang diperlukan adalah data yang diperoleh dari sumber yang terpercaya yaitu orang atau pihak yang terkait secara langsung dengan home industri tahu.

Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang dilakukan terhadap penggalan data lapangan atau data yang diperoleh dari daerah tempat penelitian dilakukan. Dengan demikian peneliti penelitian ini bermaksud untuk mendeskripsikan kondisi pertumbuhan ekonomi industri

³³ Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, Sandu Siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 28, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hal. 28.

tahu dalam negeri terhadap kesejahteraan masyarakat Desa Sabungan Jae Padangsidimpuan Hutaimbaru Kota Padangsidimpuan.³⁴

3. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini, Informan penelitian ini dipilih melalui metode purposive sampling, di mana partisipan dipilih secara sengaja dengan tujuan untuk menyelidiki masalah yang sedang diteliti. Partisipan yang terlibat dalam penelitian ini adalah Bapak Kiki Harianto pemilik usaha Home Industri Tahu.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber asli dalam penelitian ini, yang didapatkan melalui catatan hasil wawancara terstruktur dan non-struktur dengan narasumber secara langsung.³⁵ dengan *face to face* (langsung bertatap muka).³⁶

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara mengumpulkan data yang di butuhkan dari lapangan dengan menggunakan teknik-teknik yang diperlukan dalam penelitian. pengumpulan data dengan menggunakan

³⁴ Irlan Maulana Malik Hasibuan, "Pengaruh home industry pengolahan tahu dan tempe dalam menyejahterakan masyarakat menurut perspektif ekonomi islam di Kelurahan Hutasuhut Kecamatan Sipirok" (undergraduate, IAIN Padangsidimpuan, 2021), <https://etd.uinsyahada.ac.id/7822/>.

³⁵ Salsabila, "Mitigasi Risiko Produksi Tahu Pada Umkm H. Sain, Jakarta Timur" (Jakarta, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2023).

³⁶ Zuriatun Toyyibah, "Analisis strategi pemasaran usaha tahu dalam meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat di Desa Puyung Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah" (other, UIN Mataram, 2019), <https://etheses.uinmataram.ac.id/167/>.

wawancara, dan observasi jenis penelitian deskriptif. Hasil penelitian bahwa Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu menunjukkan adanya peningkatan total penjualan dari tahun ke tahun dan dijadikan sebagai acuan efektivitas strategi pemasaran dalam persaingan antar Home Industri Tahu, Dari segi bauran pemasaran, Pengelolaan Home Industri Tahu adalah membuat produk sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen³⁷.

Dalam penelitian ini menggunakan dua teknik yang sudah sering digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif, yaitu:

a. Observasi

Observasi (pengamatan) merupakan metode pengumpulan informasi yang digunakan untuk mengamati secara langsung obyek penelitian dan mencatat kejadian serta perilaku secara alami, tidak dipaksakan, dan spontan dalam rentang waktu tertentu, sehingga data yang diperoleh menjadi akurat, mendalam, dan terperinci. Peneliti menggunakan teknik ini untuk mendapatkan pengalaman langsung dan sebagai alat untuk memverifikasi kebenaran. Melalui pengamatan, peneliti dapat melihat dan mencatat kejadian secara langsung untuk digunakan sebagai sumber informasi yang berharga ketika teknik komunikasi lain tidak memungkinkan. Metode pengamatan yang digunakan adalah pengamatan partisipatif. Meskipun pengamatan partisipatif menjadi yang utama, namun pengamatan biasa juga diperlukan. Perhatian dalam

³⁷ Qina Qistina, "Persaingan Strategi Pemasaran Home Industri Tempe Ibu Urfatusolikha Dan Ibu Imah Perspektif Ekonomi Islam" (Semarang, UIN Walisongo Semarang, 2023).

pengamatan biasa ini adalah fenomena sosial yang menjadi fokus penelitian.

b. Wawancara

Metode wawancara (interview) adalah bentuk interaksi lisan atau dialog langsung yang bertujuan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan oleh peneliti. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan pertanyaan dan jawaban antara peneliti dan subjek penelitian (informan). Wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pendekatan wawancara terbuka, dimulai dengan peneliti mengajukan pertanyaan yang tidak terstruktur karena pada tahap awal peneliti belum mengetahui informasi yang belum diketahuinya. Artinya informan mendapat kebebasan dan kesempatan untuk mengeluarkan buah pikiran, pandangan, dan perasaannya tanpa diatur ketat oleh peneliti. Setelah peneliti memperoleh informasi, maka peneliti dapat mengadakan wawancara yang lebih terstruktur berdasarkan apa yang telah disampaikan informan tersebut.³⁸ Untuk dokumentasi yang akan peneliti lakukan adalah mengumpulkan data berupa catatan, audio, dan gambar tentang: proses produksi home Industri tahu dan pihak pihak yang bersangkutan dengan home Industri.³⁹

³⁸ Sirajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif* (Bandung: Pustaka Ramadhan, 2017).

³⁹ Dedi Saputra, "Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Peningkatan Pendapatan Keluarga Pada Home Industri Terasi Udang Di Desa Jerowaru)" (Skripsi, Mataram, UIN Mataram, 2022). hlm. 37.

6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat simpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁴⁰

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisis secara deskriptif Kualitatif yaitu⁴¹ :

a. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Setelah faktor-faktor strategi internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka (*strength*) dan (*weakness*) perusahaan. Tahapannya adalah :

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.

⁴⁰ Hardani Ahyar, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020), hlm. 160.

⁴¹ Marison, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: Kencana, 2012). hlm. 214.

(semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).

- 3) Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating = 1), kelemahan yang kecil (rating = 2), kekuatan yang kecil (rating = 3), dan kekuatan yang besar (rating = 4). Jadi sebenarnya, rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
- 4) Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan total skor masing-masing variabel.

Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam faktor IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5 jika rata-rata dibawah 2,5 menandakan secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.

f. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Terdapat lima tahap penyusunan matriks faktor strategi eksternal yaitu:

- 1) Tentukan faktor-faktor peluang dan ancaman.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut

kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.

Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.

- 3) Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 1 sampai 4, dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon di atas rata-rata), 2 (respon rata-rata), 1 (respon di bawah rata-rata). Rating ini berdasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, dengan berdasarkan pada kondisi perusahaan.
- 4) Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan semua skor untuk mendapatkan nilai total score perusahaan.

Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Sudah tentu bahwa dalam EFAS Matriks, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total score 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total score sebesar 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

g. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat-alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki.

1) Strengths (S)

Tentukan faktor kekuatan internal

2) Weakness (W)

Tentukan faktor kelemahan internal

3) Opportunity (O)

Tentukan faktor peluang eksternal

4) Threats (T)

Tentukan faktor ancaman eksternal

5) Strategi SO (*Strenght-Opportunity*) Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strenght*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini di buat berdasarkan pemikiran para eksekutui perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

6) Strategi ST (*Strenght-Threat*) Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strenght*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini memberikan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala ancaman dari luar.

7) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*) Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*weakness*) dan faktor eksternal

(*Opportunity*), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan.

8) Strategi WT (*Weakness-Threat*) Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya defensif dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan perusahaan.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian agar data yang dihasilkan dari lapangan dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan secara ilmiah maka diperlukan pengecekan keabsahan data. Dalam proses pengecekan keabsahan data penelitian ini digunakan beberapa teknik pengecekan keabsahan data, yaitu:

a. Triangulasi

Triangulasi merupakan pengecekan data dari berbagai sumber dengan cara dan berbagai waktu. Teknik ini merupakan kegiatan pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yaitu triangulasi penggunaan sumber, metode, penyidik, dan teori. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk pengecekan data tentang keabsahan data

membandingkan hasil wawancara dengan berbagai dokumen yang memanfaatkan berbagai sumber data sebagai bahan pertimbangan. Peneliti melakukan perbandingan data hasil observasi dengan data wawancara dan membandingkan hasil wawancara dengan wawancara lainnya.

b. Menggunakan bahan Referensi

Triangulasi merupakan pengecekan data dari berbagai sumber dengan cara dan berbagai waktu. Teknik ini merupakan kegiatan pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yaitu triangulasi penggunaan sumber, metode, penyidik, dan teori.

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Pabrik Tahu Kelurahan Sabungan Jae

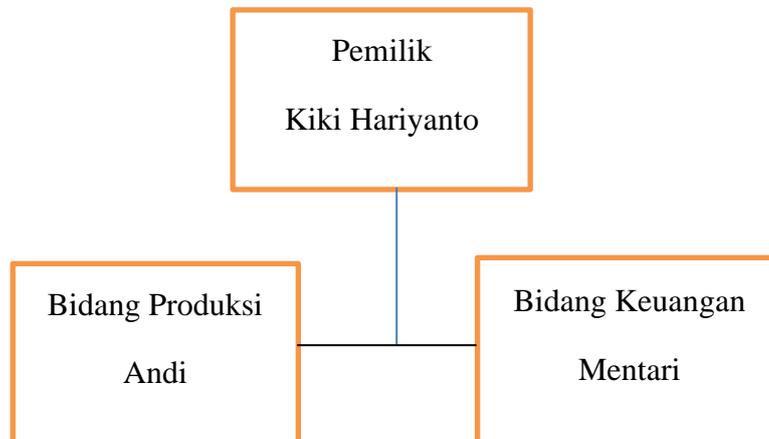
Pabrik tahu di Kelurahan Sabungan Jae merupakan salah satu perusahaan kecil menengah yang sedang berkembang di daerah tersebut. Berdiri pada tahun 2019 oleh Kiki Hariyanto dan pasangannya, pabrik ini fokus pada produksi tahu dan berlokasi di Padangsidimpuan Hutaimbaru, Sumatera Utara. Usaha ini telah berjalan selama sekitar 6 tahun dan saat ini memiliki 2 karyawan yang membantu dalam proses produksi tahu.

Alasan dibangunnya pabrik tahu ini adalah karena melihat adanya kebutuhan yang besar akan tahu di sekitar wilayah tersebut. Dengan modal sebesar Rp.25.000.000, pabrik ini memproduksi tahu mentah berwarna putih yang kemudian dipasarkan melalui kerjasama dengan beberapa mitra usaha. Untuk persediaan bahan baku kedelai, Bapak Kiki membelinya langsung dari toko penyedia kedelai di Kota Padangsidimpuan yang dikirim langsung dari Medan.

2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi bertindak dalam memastikan dan menetapkan pembagian tanggung jawab dan menetapkan tugas masing-masing bagian. Struktur organisasi dibuat dengan berbagai pertimbangan dalam mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya. Berikut ini adalah struktur organisasi usaha pabrik tahu Bapak Kiki.

Gambar IV.1 Struktur Organisasi Home Industri Tahu



a. Pemilik

Pemilik dari usaha pabrik tahu bapak Kiki memiliki tingkatan dan kedudukan tertinggi. Pemilik usaha ini adalah orang yang mempunyai inisiatif dan ide dalam memulai usaha dengan menyusun, mengoperasikan dan menanggung segala resiko yang akan dialami. Secara umum pemilik mempunyai kemampuan yang baik dalam mengambil keputusan sehingga dapat memperoleh berbagai keuntungan. Pemilik usaha tahu mempunyai tugas untuk memastikan semua kegiatan berjalan dengan semestinya.

b. Bidang Produksi

- 1) Bertugas dalam melakukan kegiatan produksi tahu.
- 2) Bertugas dalam memastikan produk yang dihasilkan berkualitas.
- 3) Bertugas dalam memastikan bahan baku yang digunakan layak dan sesuai standar.

c. Bidang Keuangan

- 1) Mengelola keuangan usaha

2) Mencatat seluruh pengeluaran dan pemasukan usaha

3) Mencatat gaji karyawan

3. Pengolahan Tahu

Cara pengolahan kacang kedelai menjadi tahu sebagai berikut :

- a. Kacang kedelai dibersihkan dan direndam selama 4 jam hingga mengembang. Tujuan dari perendaman adalah untuk mempermudah pengelupasan kulit dan membersihkan kotoran yang menempel pada kacang kedelai, kemudian diolah menjadi bubur kental.
- b. Setelah kacang kedelai mengembang, dilakukan proses penggilingan dengan mesin penggiling hingga menjadi bubur halus pada saat proses pengilingan sebaiknya dialiri air agar bubur kedelai yang dihasilkan kental.
- c. Bubur kedelai kemudian dimasak dalam tungku dengan menggunakan uap panas dari ketel uap. Bahan bakar yang digunakan adalah kayu bakar, proses pembuatan tahu yang dialirkan melalui pipa besi. Terakhir perebusan ditandai dengan timbulnya gelembung-gelembung panas yang mengental
- d. Setelah dilakukan pemasakan kemudian saring hingga yang tersisa hanya ampas tahu yang ada pada penyaring tersebut. Tujuan dari penyaringan adalah memisahkan antara ampas tahu dari air tahunya.

e. Pengendapan/pemberian asam cuka

pemberian asam cuka untuk mendapatkan endapan tahu. Tujuan dari pemberian asam cuka yaitu memisahkan antara 2 lapisan yaitu lapisan atas dan lapisan bawah atau hasil endapan yang akan di cetak nantinya.

f. Pencetakan dan pengempresan

Sebelum endapan tahu dicetak sediakanlah kain saring tipis di permukaan cetakan kemudian endapan yang telah jadi itu dicetak kedalam pencetakan yang terbuat dari kayu berukuran 70x70 dan setelah cetakan telah penuh kemudian dipres hingga air yang terdapat pada endapan tahu terkuras. Pengempresan dilakukan sebanyak 2 kali agar air dari endapan tahu terkuras habis.

g. Setelah itu barulah tahu siap dipotong sesuai dengan ukuran yang telah dibuat masing-masing pabrik tahu seperti potongan segi empat.

h. Setelah dipotong , tahu dimasukkan kedalam wadah.

i. Tahu siap untuk dipasarkan

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian selama di lapangan, maka peneliti akan menjabarkan beberapa hasil penelitian tersebut untuk menjawab permasalahan yang diambil, hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha Di Kota Padangsidempuan

Penulis akan melakukan analisis efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu meliputi:

- a. Pendekatan sumber (*resource approach*) adalah cara untuk mengevaluasi efisiensi dari input yang digunakan. Pendekatan ini menekankan pentingnya keberhasilan dalam mendapatkan sumber daya, baik yang bersifat fisik maupun non-fisik sesuai dengan kebutuhan organisasi. Pemilik Home Industri Tahu telah mengikuti berbagai pelatihan seperti seminar kewirausahaan dan pelatihan UMKM, sehingga memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam mengelola Home Industri mereka. Sumber daya fisik dan non-fisik Home Industri masih dapat dipenuhi tanpa kendala.
- b. Pendekatan proses (*process approach*) adalah Metode pendekatan proses yang bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana efisiensi pelaksanaan program dari semua aktivitas internal atau mekanisme organisasi. Dalam proses pembuatan Tahu di Home Industri Sabungan Jae, masih terlihat penggunaan peralatan tradisional seperti tungku api, dan alat cetak masih menggunakan kayu. Meski demikian alat alat yang digunakan terlihat bersih.
- c. Pendekatan sasaran (*goals approach*) dimana pusat perhatian pada *output*, mengukur keberhasilan organisasi untuk mencapai hasil (*output*) yang sesuai dengan rencana. Pada Home Industri Tahu Sabungan Jae pencapaian output sudah sesuai dengan rencana ini di buktikan dengan pesanan konsumen dengan hasil yang di produksi sesuai banyak pesanan konsumen yang di penuhi oleh Home Industri Tahu Sabungan jae.

d. Pendapatan.

Home Industri Tahu Bapak Kiki dapat memberikan pendapatan bagi pemilik Home Industri, karyawan, penyedia bahan baku, dan tempat penitipan penjualan produk terutama bagi pemilik Home Industri.

e. Menyediakan lapangan pekerjaan.

Home Industri Tahu Bapak Kiki sudah dapat menyerap tenaga kerja disekitarnya walaupun hanya beberapa orang. Diharapkan kedepannya Home Industri Tahu Bapak Kiki dapat lebih banyak menyerap tenaga kerja masyarakat sekitarnya sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran dan dapat membantu perekonomian Masyarakat Kelurahan Sabungan Jae.

2. Pengelolaan Produksi Pada Home Industri Tahu Putih Bapak Kiki

Pada bagian hasil ini, penulis menguraikan tentang manajemen produksi pada usaha Usaha Produksi Tahu Bapak Kiki secara garis besar tentang penerapan fungsi manajemen produksi, proses produksi dan hasil produksi pada Usaha Produksi Tahu Bapak Kiki.

Dalam proses pengelolaan usaha sampai mampu memproduksi beragam jenis tahu dan dengan produksi yang ada, bapak kiki menjalankan fungsi manajemen produksi dari mulai perencanaan, pengorganisasian, aktualisasi dan kontroling. Tahapan- tahapan manajemen tersebut diterapkan dalam setiap proses produksi dari mulai pengelolaan usaha, permodalan, proses produksi, karyawan hingga jumlah produksi yang dihasilkan.

Perencanaan Produksi. Tahap perencanaan merupakan tahap awal yang cukup krusial untuk perjalanan bisnis. Pada tahap ini, pemilik usaha harus menentukan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang yang ingin dicapai oleh perusahaan. Tujuan perusahaan dapat dalam bentuk kuantitatif maupun kualitatif. Apabila tujuan sudah ditetapkan, maka tahap selanjutnya adalah menentukan bagaimana strategi yang tepat untuk mencapai tujuan tersebut. Setelah strategi dirumuskan, selanjutnya adalah mengalokasikan sumber daya yang dimiliki untuk menjalankan strategi tersebut.

Sejak berdiri dari 2019 sampai sekarang Produksi yang dihasilkan oleh Usaha Produksi Tahu bapak kiki adalah Tahu putih. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa ia memproduksi jenis tahu putih yang dibuat setiap hari dan dibantu dengan karyawan. Harga tahu tersebut dibandrol dengan harga 800 rupiah per pcs nya. Sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Produksi tahu yang saya produksi selama ini adalah tahu putih, tahu ini dibuat dalam sehari jadi dek, misalnya hari ini dibuat, maka untuk besok tahu ini siap dijual dan dipasarkan dek. Karena saya dibantu oleh karyawan. sehingga bisa mempercepat proses produksinya dek. Masalah harga itu juga 800 rupiah dek, itu merupakan harga yang saya jual, dan mereka nantinya menjual dengan harga yang mereka tetapkan sendiri dek".⁴²

⁴² Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

Tahap perencanaan usaha dimulai dengan perencanaan dalam merumuskan tujuan dari usaha produksi tahu tersebut, yaitu merumuskan tujuan usaha dari usaha tahu itu sendiri yakni memeberikan layanan ketersediaan tahu bagi konsumen dan memberikan kepuasan bagi pelanggan. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Dalam hal perencanaan yang menjadi tujuan bagi saya dalam menjalankan usaha ini adalah mencari pelanggan, dalam melakukan proses penjualan sikap ramah tamahlah yang harus ada dalam jiwa pedagang dek, karena sikap ini yang akan menentukan kedepannya bagaimana tahu tersebut bisa dijual dan kitapun bisa mendapatkan pelanggan tetap dek, alhamdulillah saya juga sudah banyak memiliki pelanggan tetap hingga saat ini dek".⁴³

Selanjutnya dalam tahap perencanaan usaha ini, bapak kiki menjelaskan bahwa ia memilih usaha prosuksi tahu ini didasarkan pada tujuan untuk pelayanan konsumen. dan penyediaan kebutuhan pokok masyarakat berupa tahu. Perencanaan memilih usaha ini direncanakan dari mulai proses pembuatan, jenis tahu, kualitas tahu yang dihasilkan dan ketersediaan bahan baku di lingkungan sekitar. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Dalam hal produk yang saya hasilkan saya memilih untuk memproduksi tahu karena seperti tujuan awal saya membuka usaha ini yaitu untuk membantu masyarakat dalam menghasilkan bahan makanan yang merupakan bahan pokok kehidupan sehari-hari yang sangat mereka butuhkan, selain itu alasan saya untuk memproduksi tahu adalah karena saya bisa menghasilkan produk tersebut. Untuk rencana pengembangan usaha saya kedepannya adalah untuk tetap menjaga kualitas dari produk yang saya hasilkan dek, baik mulai memperbaiki proses pembuatan jika dirasa selama ini ada proses

⁴³ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

yang kurang sempurna, jadi itu yang kami perbaiki untuk kedepannya dek, dan yang paling utama tadi dalam proses pengembangannya adalah tetap menjadikan kualitas produk menjadi hal yang nomor satu dek".⁴⁴

Permodalan juga merupakan bagian dari perencanaan usaha yang dijalankan oleh bapak kiki, hal ini dilakukan dengan merencanakan modal yang dibutuhkan, alokasi modal yang ada dan sumber permodalan itu berasal. Dalam proses perencanaan. Permodalan juga merupakan bagian dari perencanaan usaha yang dijalankan oleh bapak kiki, hal ini dilakukan dengan merencanakan modal yang dibutuhkan, alokasi modal yang ada dan sumber permodalan itu berasal. Dalam proses perencanaan permodalan ini, bapak kiki menetapkan bahwa modal yang dibutuhkan itu sekitar 20 juta-an yang bersumber dari modal pribadi, dengan alokasi modal akan digunakan untuk membeli bahan-bahan pembuatan tahu dan alat-alat yang dibutuhkan dalam pembuatan tahu tersebut. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Dalam segi permodalan yang saya gunakan dalam perencanaan awal itu lumayan banyak dek, seperti yang om sebutkan tadi bahwa modal awal mencapai 20 juta modal ini bersumber dari modal pribadi yang saya miliki dek. Dalam pengelolaannya modal ini saya gunakan untuk membeli bahan pokok yang dibutuhkan dalam proses pembuatan tahunya dek, dimana bahan pokok dari tahu yang om gunakan adalah kacang kedelai, minyak sayur dan cuka makan dek. Semua modal awal yang om gunakan memang digunakan untuk mempersiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan dalam proses pembuatan tahunya dek. Sementara untuk modal perhari om bisa

⁴⁴ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

mengeluarkan hingga 150 - 200 Ribu lebih untuk modal pembuatan tahu dalam perharinya dek".⁴⁵

Setelah perencanaan pemodalan, maka tahap selanjutnya menurut bapak kiki adalah perencanaan nama usaha. Pada perencanaan nama usaha ini, Bapak kiki merencanakan nama usaha produksi tahunya dengan nama TAHU KIKI. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Perencanaan usaha dalam menentukan nama usaha om tidak mau ambil pusing ya dulu tu, akhirnya saya menetapkan nama usaha yang saya mulai ini dengan nama saya sendiri yaitu "TAHU KIKI". Alasan saya memilih nama ini adalah karena itu merupakan nama saya sendiri".

Jumlah karyawan dan alat-alat produksi juga merupakan bagian penting dalam manajemen produksi tahu bapak kiki. Menurutnya, pada usaha tersebut, bapak kiki merencanakan jumlah karyawan sebanyak 2 orang karena kapasitas usahanya masih kecil. Begitupun dalam hal alat-alat yang digunakan, pada tahap awal merintis usaha, bapak kiki merencanakan bahwa mesin yang digunakan adalah 2 jenis, yaitu mesin penggiling dan mesin diesel. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Dalam perencanaan jumlah karyawan saya tidak menetapkan jumlahnya dek, namun karena usaha ini usaha kecil saya menetapkan dua orang karyawan yang membantu saya dalam proses pembuatannya".

⁴⁵ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

Dalam hal perencanaan alat dan mesin yang digunakan dalam proses pembuatan tahu tersebut, bapak kiki menjelaskan bahwa:

"Pada awal mula usaha ini dimulai, mesin yang saya rencanakan adalah mesin yang diperlukan dalam proses pembuatan tahunya dek, antara lain mesin yang saya rencanakan adalah mesin penggiling heler dan mesin diselnya dek. Fungsi dari mesin disel adalah untuk menggiling kacang kedelainya dan mesin disel digunakan untuk menghidupkan mesin penggiling tersebut dek"⁴⁶

Pada tahapan produksi, perencanaan dilakukan oleh bapak kiki saat mulai merintis usahanya. Ia menjelaskan bahwa pada tahapan produksi ini bapak tidak menetapkan jumlah produksi yang akan dihasilkan. Namun ia menjelaskan bahwa rencana produksi ini diorientasikan pada peningkatan produksi tahu setiap tahunnya. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Perencanaan dalam jumlah produksi setiap tahunnya mengalami peningkatan dek, hal ini terjadi karena jumlah pelanggan tetap meningkat dan tentunya. jumlah produksi tahu yang diinginkan atau yang mereka butuhkan juga mengalami peningkatan dek".

Pada perencanaan tahap pemasaran, bapak kiki menjelaskan bahwa perencanaan pemasaran dilakukan dengan merumuskan metode pemasaran, tempat berjualan dan target konsumen yang ingin dicapai. menurut bapak kiki pada tahap ini ia merencanakan target pasarnya adalah warga sekitar dengan metode pemasaran direncanakan dari berjualan dipasar terlebih dahulu hingga pelanggan bisa mengenal produk tahu

⁴⁶ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

bapak kiki tersebut. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Dalam perencanaan pemasaran awal saya buka usaha ini dirumah, dan para warga disekitar tempat saya tinggal mereka yang datang kerumah untuk membeli tahu. Selain itu saya juga berjualan di pasar, jadi untuk penjualan dipasar, mereka para konsumen yang datang ke tempat saya berjualan dek".

Dua perencanaan terakhir dalam manajemen produksi adalah perencanaan proses pembuatan tahu dan perencanaan pendapatan yang hendak diperoleh. Pada tahapan perencanaan proses pembuatan adalah dengan menyiapkan alat-alat yang sudah ada, kemudian melakukan proses pembuatan dan kemudian proses pengemasan dengan menggunakan media plastik. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Kiki yang menjelaskan bahwa:

"Dalam proses pembuatan tahu, yang perlu direncanakan adalah tentang jumlah tahu yang akan diproduksi, kemudian kita siapkan alat dan bahan yang digunakan dalam proses pembuatan tahunya, kemudian untuk pengemasannya itu kita sendiri yang mengemasnya dek, paling untuk pengemasannya kita beli plastik dan tenaga yang digunakan adalah tenaga karyawan dan saya juga membantu dek".⁴⁷

Sedangkan perencanaan pendapatan yang hendak diperoleh, bapak kiki menjelaskan bahwa ia tidak menentukan jumlah pendapatan yang direncanakan, namun targetnya adalah peningkatan pendapatan secara terus menerus tiap tahunnya. Sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa:

"Dalam hal pendapatan itu sebenarnya saya ngga ada mematok untuk berapa nominal yang harus saya dapatkan. Tapi yang jelas

⁴⁷ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

pendapatan yang saya peroleh dalam setiap tahunnya alhamdulillah selalu meningkat dek. Dalam pendapatan ini bagi saya pribadi yang saya tananmkan dan om syukuri adalah bisa menghidupi keluarga saya dan cukup untuk membayarkan gaji karyawan itu. sudah lebih dari cukup".⁴⁸

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahap penerapan perencanaan dalam manajemen produksi pada usaha Produksi Tahu bapak kiki ada sejumlah perencanaan produksi yang dilakukan oleh bapak kiki selaku pemilik usaha prosuksi tahu di kelurahan sabungan jae diantaranya yaitu:

- a. Perencanaan jenis usaha
- b. Perencanaan nama usaha
- c. Perencanaan permodalan
- d. Perencanaan karyawan yang dibutuhkan
- e. Perencanaan alat produksi yang akan digunakan
- f. Perencanaan pemasaran produk
- g. Perencanaan proses pembuatan
- h. Perencanaan pendapatan yang hendak diperoleh

3. Implementasi Analisis SWOT pada Home Industri Tahu Putih

Dari faktor internal diketahui kekuatan dan kelemahan yang dihadapi begitu pula faktor eksternal diketahui peluang dan ancaman apa yang harus dihadapi pengusaha tahu. Hasil identifikasi faktor-faktor internal yang diperoleh dari pengusaha tahu yang berada di daerah penelitian, maka

⁴⁸ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

dapat diketahui faktor-faktor internal diperoleh 6 faktor kekuatan dan 4 faktor kelemahan. Adapun hasil identifikasi faktor-faktor eksternal yang diperoleh dari pengusaha tahu yang berada di daerah penelitian, maka dapat diketahui faktor-faktor eksternal diperoleh 5 faktor peluang dan 4 faktor ancaman.

Tabel IV.1 Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha pabrik tahu

Kekuatan (<i>Strenght</i>)		Kelemahan (<i>Weakness</i>)	
1.	Bahan baku berkualitas	1.	Terjadi penurunan jumlah produksi tahu
2.	Menggunakan cara tradisional dalam pemasakan kedelai	2.	Limbah Industri belum diolah secara baik
3.	Produksi tahu dilakukan setiap hari	3.	Pendapatan usaha menurun
4.	Lokasi industri tahu strategis	4.	Kurang dalam pemanfaatan media sosial
5.	Pelayanan yang baik kepada konsumen dan mitra usaha		
6.	Mengutamakan kualitas produk daripada kuantitas produk		
Peluang (<i>Opportunities</i>)		Ancaman (<i>Threat</i>)	
1.	Harga tahu terjangkau	1.	Harga kedelai mahal
2.	Mempunyai mitra usaha	2.	Terjadi kelangkaan tenaga kerja ahli
3.	Infrastruktur memadai	3.	Adanya persaingan industri tahu
4.	Produk tahu masih diminati masyarakat	4.	Persaingan yang memberikan harga miring
5.	Adanya kontrak kerja sama antara mitra usaha		

Setelah faktor-faktor internal dan eksternal usaha pabrik tahu, selanjutnya mengklasifikasikan data yang terdiri atas pengumpulan data

serta pra analisis. Pada tahap ini akan dibedakan menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal dengan menggunakan model matriks faktor strategi internal (IFAS) dan matriks faktor strategi eksternal (EFAS). Setelah diketahui faktor internal dan eksternal dari hasil wawancara. Selanjutnya dilakukan pembobotan dan rating berdasarkan tingkat prioritas tiap variabel yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha pabrik tahu.

Berdasarkan strategi yang digunakan Home Industri Tahu Putih tersebut di atas, untuk mengetahui implementasi analisis SWOT pada usaha Home Industri Tahu peneliti akan membuat Matriks Evaluasi Faktor Internal (Internal Factor Evaluation - IFE matrix) dan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (External Factor Evaluation–EFE Matrix) dalam bentuk tabel. Namun sebelum peneliti membuat format tabel untuk menyusun suatu formula SWOT yang representatif terlebih dahulu dengan menempatkan tahapan tahapan sebagai berikut:

1. Menyusun dan menentukan faktor-faktor strategis eksternal dan internal suatu perusahaan. Menyusun dan menghitung nilai bobot, rating, dan skor untuk tabel eksternal dan internal dibuat dengan teknik skala sebagai berikut:

a. Bobot Nilai

- 1.00 = Sangat Penting
- 0.75= Penting
- 0.50= Standar
- 0.25= Tidak Penting

•0.10= Sangat Tidak Penting

b. Rating Nilai

•5= Sangat Penting

•4= Penting

•3= Netral

•2= Tidak Baik

•1= Sangat Tidak Baik

c. Skor Nilai Untuk menentukan skor nilai akan dihitung dengan mempergunakan formula sebagai berikut: $(SN=BN.RN)$.

Keterangan:

SN= Skor Nilai

BN= Bobot Nilai

RN= Rating Nilai

a. Matriks Faktor Strategi Internal

Hasil pengidentifikasian faktor-faktor internal usaha pabrik tahu dan pemberian bobot dan rating diperoleh hasil analisis yang terdapat pada tabel berikut ini:

Tabel IV.2 Matriks IFAS

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating (Skor)
Kekuatan (Strength)				
1.	Bahan baku berkualitas	0.14	4	0.56
2.	Menggunakan cara tradisional dalam memproduksi kedelai	0.10	3	0.30
3.	Produksi tahu dilakukan setiap hari	0.10	4	0.40

4.	Lokasi Industri tahu strategis	0.10	3	0.30
5.	Pelayan yang baik kepada konsumen dan mitra usaha	0.12	3.5	0.42
6.	Mengutamakan kualitas produksi daripada kuantitas produk	0.14	3	0.42
Sub. Total		0.70		2.40
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1.	Terjadi penurunan jumlah produksi tahu	0.07	2	0.14
2.	Limbah industri belum diolah secara baik	0.06	2	0.12
3.	Pendapatan usaha menurun	0.07	2	0.14
4.	Kurang dalam pemanfaatan media social	0.10	3	0.30
Sub. Total		0.30		0.70
Total Kekuatan dan Kelemahan		1		3.10

Dari hasil analisis pada tabel IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,10. Karena total skor di atas 3,10 berarti ini mengidentifikasi posisi internal pada perusahaan begitu kuat. Tabel IFAS menunjukkan bahwa kekuatan utama pada Usaha Pabrik Tahu Di Sabungan Jae adalah bahan baku berkualitas dengan skor 0,56. Kekuatan selanjutnya ialah Pelayanan yang baik kepada konsumen dan mitra usaha serta Mengutamakan kualitas dengan skor 0,42.

Faktor kelemahan paling utama pada pabrik tahu di Sabungan Jae adalah Kurangnya pemanfaatan media sosial dengan skor 0,30 yang dimana pemilik pabrik tahu di Sabungan Jae memasarkan tahunya tanpa

memanfaatkan media sosial sehingga membuat konsumen kurang mengenali pabrik tahu yang ada di Sabungan Jae.

b. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Hasil pengidentifikasian faktor-faktor usaha pabrik tahu diperoleh dari hasil analisis yang disajikan pada tabel, sebagai berikut:

Tabel IV.3 Matriks EFAS

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1.	Harga tahu terjangkau	0.12	3	0.36
2.	Mempunyai mitra usaha	0.12	3	0.36
3.	Infrastruktur memadai	0.12	3	0.36
4.	Produk tahu masih diminati masyarakat	0.12	3	0.36
5.	Adanya kontrak kerja sama antara mitra usaha	0.10	2	0.20
Sub. Total		0.58		1.64
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1.	Harga kedelai mahal	0.12	3	0.36
2.	Terjadi kelangkaan tenaga kerja ahli	0.10	2	0.20
3.	Adanya persaingan industri tahu	0.12	3	0.36
4.	Pesaing yang memberikan harga miring	0.08	2	0,16
Sub. Total		0.42		1,08
Total peluang dan ancaman		1		2.72

Dari hasil analisis pada tabel EFAS, faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 2,72. Tabel EFAS menunjukkan bahwa ada beberapa peluang pada Usaha Pabrik Tahu Di Sabungan Jae salah satunya adalah harga tahu terjangkau memiliki skor 0,36.

Faktor ancaman paling utama pada pabrik tahu di Sabungan Jae adalah Adanya persaingan industri tahu dengan skor 0,36. Kemudian Harga Kedelai mahal dengan skor 0,36. Adanya persaingan industri tahu merupakan ancaman dalam pengembangan usaha pabrik tahu untuk mengembangkan usaha tahu.

Kedua matriks tersebut di atas, merupakan kondisi relatif yang dihadapi oleh pengusaha Home Industri Tahu Putih di lokasi penelitian. kondisi-kondisi inilah yang mereka hadapi dalam menjalankan usahanya. Berikut adalah tabel yang akan peneliti gunakan untuk menganalisis dan menentukan keputusan strategis dengan menggunakan pendekatan matriks SWOT.

c. Matriks IE

Matriks IE (dapat ditentukan setelah kedua nilai pada matriks IFE dan EFE didapatkan. Hasil dari matriks IFE diperoleh 3.10 yang berada pada posisi internal sedangkan skor untuk matriks EFE diperoleh sebesar 2.72 yang berarti perusahaan merespon sedang terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi. Posisi usaha pabrik tahu di Kelurahan Sabungan Jae dalam matriks IE berada dalam sel IV, matriks IE di tentukan sebagai berikut :

Tabel IV.4 Hasil Matriks IE (Internal Eksternal)

		KUAT	RATA-RATA	RENDA
4.		3,10	3.0	2.0
TINGGI	3.0	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan
MENENGAH	2,72	IV Pertumbuhan/Stabilitas	V Stabilitas	VI Penciutan
RENDAH	1.0	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuidasi

Sumber : Freddy Rangkuti (Berdasarkan gabungan dari hasil Matriks IFAS dan Matriks EFAS)

Berdasarkan pencocokan matriks internal dan eksternal strategi yang dapat dilakukan berada pada sel IV Pertumbuhan/Stabilitas. Digambarkan sebagai bertumbuh dan membangun (*grow and build*). Strategi – strategi yang cocok bagi divisi ini adalah strategi intensif seperti penetrasi Pasar, Pengembangan Pasar, dan Pengembangan Produk atau Strategi Terintegrasi.

d. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha pabrik Tahu.

1) Faktor Strategi Internal

Analisis lingkungan internal sangat penting bagi sebuah organisasi guna mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dapat digunakan untuk menghadapi peluang dan ancaman dari luar perusahaan.

Pada analisis lingkungan internal, kekuatan dan kelemahan dari pabrik tahu dikelompokkan dan diuji untuk merumuskan strategi dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internal usaha tersebut. Hasil wawancara menunjukkan beberapa faktor internal yang

menjadi kekuatan dan kelemahan dari usaha pabrik tahu milik Bapak Kiki. Berikut adalah analisis kekuatan dan kelemahan dari usaha pabrik tahu Bapak Kiki:

a) Kekuatan

(1) Bahan Baku Berkualitas

Penggunaan kedelai kuning asal Kota Medan dalam produksi tahu dilakukan dengan mengirim langsung kedelai tersebut dari Kota Medan ke lokasi tujuan. Menurut penelitian Balitkabi, kedelai lokal memiliki kandungan protein yang lebih baik daripada kedelai impor, dengan rata-rata kandungan protein kedelai lokal sebesar 41.25% sedangkan kedelai impor hanya memiliki 43.43% protein. Meskipun tekstur dan bentuk tahu yang dihasilkan dari kedelai impor dan lokal sama, perbedaannya terletak pada kandungan protein di dalamnya.

(2) Menggunakan cara tradisional dalam pemasakan bubur kedelai

Umumnya, proses pembuatan tahu masih dilakukan secara tradisional dengan cara memasak bubur kedelai. Begitu juga dengan pabrik tahu milik Bapak Kiki, yang masih menggunakan metode tradisional dengan tungku tanah liat, panci besar, dan kayu sebagai bahan bakar.

(3) Produksi tahu dilakukan setiap hari

Setiap hari, pabrik tahu milik Bapak Kiki bekerja keras dalam mengolah kedelai menjadi tahu. Mitra usahanya berasal

dari berbagai tempat seperti rumah makan, warung kelontong, dan pedagang tahu di pasar-pasar pagi. Mereka membutuhkan tahu segar untuk usaha mereka, sehingga Bapak Kiki selalu berusaha menjaga kesegaran dan cita rasa tahu yang dihasilkan. Menurut Bapak Kiki, tahu adalah makanan yang mudah rusak jika disimpan terlalu lama. Oleh karena itu, kebersihan dalam proses produksi sangat penting untuk menjaga kualitas produk yang sampai ke konsumen. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Kiki diketahui bahwa tahu merupakan salah satu makanan yang kurang awet, jika disimpan terlalu lama maka tahu akan menimbulkan bau tengik, rasanya berubah jadi asam serta berlendir, dan perlu memperhatikan kebersihan mulai dari bahan, alat serta lokasi agar tetap bersih dan higienis ini juga yang menjadi alasan usaha pabrik tahu Bapak Kiki melakukan kegiatan produksi setiap hari.⁴⁹

(4) Lokasi industri yang strategis

Lokasi merupakan segala sesuatu yang menunjukkan berbagai kegiatan usaha untuk membuat produk mudah diperoleh dan selalu tersedia untuk konsumen. Apabila berada dalam situasi persaingan ketat, faktor pemilihan lokasi menjadi sangat penting

⁴⁹ Kiki Hariyanto, Pemilik Usaha Tahu, *Wawancara* (Sabungan Jae, 28 November 2024. Pukul 13.20 WIB)

agar usaha yang dijalankan dapat bersaing secara efektif dan sukses.

Pabrik tahu milik Bapak Kiki terletak di Lingkungan Kelurahan Sabungan Jae, posisinya sangat strategis bagi pengusaha untuk mendistribusikan produk tahu dan juga mendapatkan bahan baku kedelai dari produsen dengan dukungan infrastruktur daerah yang memadai. Penjualan tahu dilakukan di Pasar Pagi yang berjarak 3 km dari pabrik tahu dengan waktu tempuh sekitar 15 menit. Sebagian pembeli memilih untuk membeli tahu langsung dari pabrik, mayoritas dari mereka adalah pedagang yang akan menjual kembali tahu kepada konsumen rumah tangga.

(5) Pelayanan yang baik kepada konsumen dan mitra usaha

Pemilik usaha pabrik tahu memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen yang berbelanja pada industri yakni dengan membantu memilih produk tahu yang masih segar, melakukan komunikasi yang baik dengan bertutur kata yang sopan dan santun kepada konsumen.

b) Kelemahan

(1) Limbah Industri yang Belum Diolah dengan Baik

Limbah industri merupakan hasil buangan yang dihasilkan setiap macam kegiatan industri. Jenis limbah industri sangat beragam tergantung kegiatan yang dilakukan, untuk

industri tahu sendiri limbah yang dihasilkan yakni berupa limbah padat dan cair. Limbah hasil kegiatan usaha pabrik tahu Bapak Kiki berupa ampas tahu dan air sisa pembuatan tahu dan pencucian kedelai belum diolah secara baik, air dari sisa pembuatan tahu dan pencucian kacang kedelai langsung dialirkan ke saluran pembuangan melalui penyaringan akan tetapi suatu saat apabila pembuangan limbah penuh maka akan menimbulkan bau tidak sedap, sedangkan ampas tahu dijadikan pakan ternak.

(2) Pendapatan Usaha Menurun

Pedapatan usaha merupakan penghasilan dari kegiatan bisnis perusahaan terdiri atas pendapatan operasi serta pendapatan lainnya. penurunan pendapatan akibat naiknya harga kedelai .

(3) Kurang Dalam Pemanfaatan Media Sosial

Di era Teknologi dan komunikasi yang sekarang ini perusahaan tidak memiliki website untuk melakukan promosi maupun menggunakan media sosial lainnya.

2) Faktor Strategi Eksternal

Analisis lingkungan eksternal merupakan faktor-faktor yang bersumber dari luar usaha yaitu peluang dan ancaman yang dihadapi agar dapat dirumuskan suatu strategi yang memanfaatkan peluang secara maksimal serta usahanya agar terhindar dari ancaman yang merugikan

kegiatan usaha. Berikut merupakan analisis peluang dan ancaman usaha pabrik tahu bapak Kiki :

a) Peluang

(1) Mempunyai Mitra Usaha

Menjalin hubungan dengan mitra usaha skala kecil dan besar memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak salah satu keuntungan yang didapat industri yaitu pengembangan bagi usahanya dan keuntungan yang diperoleh mitra usaha yakni mendapat produk dengan kualitas baik. Seperti yang dilakukan oleh pabrik tahu milik Bapak Kiki, bekerja sama dengan beberapa mitra usaha kecil. Kolaborasi ini diharapkan dapat meningkatkan perkembangan industri tahu dan membantu dalam memperluas jangkauan pemasaran tahu di luar wilayah Kelurahan Sabungan Jae. Seperti yang dilakukan oleh pabrik tahu milik Bapak Kiki, bekerja sama dengan beberapa mitra usaha kecil. Kolaborasi ini diharapkan dapat meningkatkan perkembangan industri tahu dan membantu dalam memperluas jangkauan pemasaran tahu di luar wilayah Kelurahan Sabungan Jae.

(2) Produk Tahu Masih Diminati Masyarakat Khususnya Kelurahan Sabungan Jae.

Tahu masih menjadi salah satu makanan favorit di kalangan masyarakat karena harganya yang terjangkau dan nutrisi yang bermanfaat bagi kesehatan manusia.

(3) Harga Tahu Terjangkau

Tahu merupakan salah satu makanan yang populer di masyarakat dan sangat mudah didapatkan di pasar, supermarket dan juga tempat-tempat makan dengan harga terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh semua kalangan. Tahu bisa diolah menjadi berbagai jenis makanan. Tahu juga cocok ditambahkan ke dalam berbagai masakan lainnya. Selain lezat, makanan yang berasal dari kedelai ini juga mengandung banyak nutrisi. Beberapa nutrisi yang terkandung di dalamnya antara lain protein, zat besi, kalsium dan rendah sodium, kolesterol, dan kalori. Harga tahu pada usaha pabrik tahu Bapak Kiki yakni Rp800/potong bila pelanggan membeli dalam jumlah banyak maka akan mendapat potongan harga.

(4) Infrastruktur Memadai

Infrastruktur yang dimiliki oleh Kelurahan Sabungan Jae yang membantu dalam kegiatan operasional usaha pabrik tahu ini adalah jalan raya, pasar-pasar tradisional, transportasi/angkutan umum, gedung dan fasilitas publik lainnya. Dengan adanya infrastruktur sangat membantu dalam kegiatan operasional.

(5) Adanya Kontrak Kerjasama Antara Mitra Usaha

Kontrak kerjasama adalah perjanjian antara mitra usaha dan usaha pabrik tahu bapak Kiki dalam hal kegiatan jual-beli tahu dengan jangka waktu yang telah ditentukan, dalam pengembangan usaha pabrik tahu bapak Kiki diperlukan kerjasama dalam hal penjualan tahu terhadap pihak-pihak terkait. Setiap hubungan kerjasama tersebut memerlukan kontrak kerja atau perjanjian untuk memastikan apa yang telah disepakati dapat berjalan dengan lancar.

b) Ancaman

(1) Adanya Pesaing Industri Tahu

Keberadaan pesaing industri tahu dari luar daerah dapat mempengaruhi jumlah pendapatan yang akan diperoleh usaha pabrik tahu Bapak Kiki, terlebih lagi jika kompetitor tersebut menawarkan harga yang lebih rendah daripada harga yang ditetapkan di pasar tahu milik bapak Kiki, hal ini menjadi perhatian bagi pengusaha untuk menjaga kualitas dengan harga yang terjangkau agar pelanggan tetap loyal membeli produknya sehingga konsumen tidak pindah ke produk tahu lain.

(2) Harga Kedelai Mahal

Kebutuhan kedelai di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya karena banyak produk olahan seperti tahu, tempe, dan kecap yang dibuat dari kedelai. Menurut Asosiasi Kedelai

Indonesia (Akindo), harga kedelai yang mahal disebabkan oleh berkurangnya pasokan dari Amerika Serikat. Negara China sebagai Negara importir kedelai juga tidak dapat memenuhi permintaan kedelai di Indonesia akibat meningkatnya permintaan kedelai di negaranya. Banyak pengusaha tahu dan tempe mengeluhkan mahalnya harga kedelai yang mengakibatkan pengurangan jumlah produksi tahu bahkan akan menaikkan sedikit harga tahu dan Tempe.

(3) Terjadi Kelangkaan Tenaga Kerja Ahli

Tenaga kerja adalah individu yang bekerja di suatu perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan pribadi maupun masyarakat. Kelangkaan tenaga kerja disebabkan oleh berbagai faktor seperti penurunan usia produktif, tingkat kelahiran yang menurun, upah yang tidak sesuai, kekurangan tenaga kerja terampil, dan rendahnya kualitas sumber daya manusia. Pabrik tahu milik Bapak Kiki mengalami kesulitan dalam mencari tenaga kerja terampil karena banyak individu usia produktif yang tidak tertarik bekerja di industri tahu karena kurangnya keahlian dalam proses produksi tahu. Masyarakat di sekitar pabrik lebih memilih bekerja di tempat usaha yang lebih modern dan efisien. Kelangkaan tenaga kerja terampil disebabkan oleh kurangnya pengetahuan masyarakat tentang proses produksi tahu.

(4) Pesaing Yang Memberikan Harga Yang Lebih Murah

Dalam dunia bisnis persaingan harga merupakan hal yang wajar di dunia pebisnis. Banyak cara yang dilakukan pemilik usaha agar bisnis yang di jalani diminati oleh konsumen. Salah satu cara yang dilakukan yaitu memberi harga murah agar konsumen tertarik untuk membeli produk kita. Hal ini membuat Bapak Kiki selain memperhatikan harga juga memperhatikan kualitas yang baik juga, untuk dapat menarik minat konsumen untuk tetap membeli produknya.

e. Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan sebagai alat untuk membandingkan berbagai faktor secara terstruktur guna merumuskan strategi bagi suatu bisnis. Melalui identifikasi yang sistematis terhadap kekuatan dan kelemahan internal bisnis serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi, matriks SWOT bertujuan untuk menyusun strategi yang dapat diterapkan pada usaha pabrik tahu milik Bapak Kiki. Hasil analisis faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi pada usaha pabrik tahu Bapak Kiki dievaluasi menggunakan matriks SWOT. Hasil analisis dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel IV.5 Matriks SWOT usaha pabrik tahu Bapak Kiki

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan Baku Berkualitas. 2. Menggunakan cara tradisional dalam produksi tahu. 3. Produksi Tahu dilakukan setiap hari. 4. Lokasi Industri tahu strategis. 5. Pelayanan yang baik kepada konsumen dan mitra usaha. 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terjadi penurunan jumlah produksi tahu. 2. Limbah insudtri belum diolah secara baik. 3. Pendapatan usaha menurun. 4. Kurang dalam pemanfaatan media sosial.
<p>OPPORTUNITY (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga tahu terjangkau. 2. Mempunyai mitra usaha. 3. Infrastruktur memadai. 4. Produk tahu masih diminati masyarakat. 5. Adanya kontrak kerja sama antara mitra usaha. 	<p>STRATEGI (SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk tahu yang dihasilkan dengan mempertahankan cita rasa dan kesegaran tahu. 2. Peningkatan jumlah produksi dalam rangka menjamin kegiatan produksi dalam mempertahankan dan memperoleh mitra usaha yang didukung ketersediaan infrastruktur. 	<p>STRATEGI (WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produksi tahu untuk memperoleh pasar baru diluar Kelurahan sabungan Jae, dengan mencari lebih banyak mitra usaha guna meningkatkan efisiensi pemasaran. 2. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial.
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga kedelai mahal. 2. Terjadi kelangkaan tenaga kerja ahli. 3. Adanya persaingan industri tahu. 4. Pesaing yang memberikan harga miring. 	<p>STRATEGI (ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan evaluasi dan perbaikan kinerja pada kegiatan operasional usaha pabrik tahu bapak Kiki untuk meningkatkan daya saing produk tahu di Kelurahan Sabungan jae. 	<p>STRATEGI (WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan bahan baku yang benar benar aman untuk dikonsumsi. 2. Mempertahankan hubungan yang baik dengan mitra usaha, pelanggan atau konsumen.

Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kombinasi kedua faktor tersebut di tunjukan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1) Strategi SO (*Strenght-Opportunity*).

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strenght*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini dibuat berdasarkan pemikiran dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang di tempuh usaha pabrik tahu yaitu:

- a) Mempertahankan kualitas produk tahu yang dihasilkan dengan mempertahankan cita rasa dan kesegaran tahu
- b) Peningkatan jumlah produksi dalam rangka menjamin kegiatan produksi dalam mempertahankan dan memperoleh mitra usaha yang didukung ketersediaan infrastruktur.

2) Strategi ST (*Strenght-Threat*).

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strenght*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala ancaman dari luar. Strategi ST yang ditempuh usaha pabrik tahu yaitu: Melakukan evaluasi dan perbaikan kinerja pada kegiatan operasional usaha pabrik tahu bapak Kiki untuk meningkatkan daya saing produk tahu di Kelurahan Sabungan Jae.

3) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan Faktor eksternal (*opportunity*), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan strategi WO yang diterapkan oleh usaha pabrik tahu yaitu:

- a) Meningkatkan kualitas produksi tahu untuk memperoleh pasar baru diluar Kelurahan Sabungan Jae, dengan mencari lebih banyak mitra usaha guna meningkatkan efisiensi pemasaran
- b) Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media social.

4) Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya defensif dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk untuk mengurangi kelemahan perusahaan. Strategi WT yang ditempuh oleh usaha pabrik tahu yaitu:

- a) Menggunakan bahan baku yang benar-benar aman untuk dikonsumsi.
- b) Mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan atau konsumen.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha Di Kota Padangsidimpuan

Pada bagian hasil ini, penulis menguraikan tentang manajemen produksi pada usaha Usaha Produksi Tahu Bapak Kiki secara garis besar tentang

penerapan fungsi manajemen produksi, proses produksi dan hasil produksi pada Usaha Produksi Tahu Bapak Kiki. Dalam proses pengelolaan usaha sampai mampu memproduksi beragam jenis tahu dan dengan produksi yang ada, bapak kiki menjalankan fungsi manajemen produksi dari mulai perencanaan, pengorganisasian, aktualisasi dan kontroling. Tahapan- tahapan manajemen tersebut diterapkan dalam setiap proses produksi dari mulai pengelolaan usaha, permodalan, proses produksi, karyawan hingga jumlah produksi yang dihasilkan.

Tahap perencanaan merupakan tahap awal yang cukup krusial untuk perjalanan bisnis. Pada tahap ini, pemilik usaha harus menentukan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang yang ingin dicapai oleh perusahaan. Tujuan perusahaan dapat dalam bentuk kuantitatif maupun kualitatif. Apabila tujuan sudah ditetapkan, maka tahap selanjutnya adalah menentukan bagaimana strategi yang tepat untuk mencapai tujuan tersebut. Setelah strategi dirumuskan,

Selanjutnya adalah mengalokasikan sumber daya yang dimiliki untuk menjalankan strategi tersebut. Sejak berdiri dari 2019 sampai sekarang Produksi yang dihasilkan oleh Usaha Produksi Tahu bapak kiki adalah Tahu putih. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan bapak kiki yang menjelaskan bahwa ia memproduksi jenis tahu putih yang dibuat setiap hari dan dibantu dengan karyawan. Harga tahu tersebut dibandrol dengan harga 800 rupiah per pcs nya.

Tahap perencanaan usaha dimulai dengan perencanaan dalam merumuskan tujuan dari usaha produksi tahu tersebut, yaitu merumuskan tujuan usaha dari usaha tahu itu sendiri yakni memeberikan layanan ketersediaan tahu bagi

konsumen dan memberikan kepuasan bagi pelanggan. Selanjutnya dalam tahap perencanaan usaha ini, bapak kiki menjelaskan bahwa ia memilih usaha produksi tahu ini didasarkan pada tujuan untuk pelayanan konsumen. dan penyediaan kebutuhan pokok masyarakat berupa tahu. Perencanaan memilih usaha ini direncanakan dari mulai proses pembuatan, jenis tahu, kualitas tahu yang dihasilkan dan ketersediaan bahan baku di lingkungan sekitar.

Permodalan juga merupakan bagian dari perencanaan usaha yang dijalankan oleh bapak kiki, hal ini dilakukan dengan merencanakan modal yang dibutuhkan, alokasi modal yang ada dan sumber permodalan itu berasal. Dalam proses perencanaan. Permodalan juga merupakan bagian dari perencanaan usaha yang dijalankan oleh bapak kiki, hal ini dilakukan dengan merencanakan modal yang dibutuhkan, alokasi modal yang ada dan sumber permodalan itu berasal. Dalam proses perencanaan permodalan ini, bapak kiki menetapkan bahwa modal yang dibutuhkan itu sekitar 20 juta-an yang bersumber dari modal pribadi, dengan alokasi modal akan digunakan untuk membeli bahan-bahan pembuatan tahu dan alat-alat yang dibutuhkan dalam pembuatan tahu tersebut. Setelah perencanaan permodalan, maka tahap selanjutnya menurut bapak kiki adalah perencanaan nama usaha. Pada perencanaan nama usaha ini, Bapak kiki merencanakan nama usaha produksi tahunya dengan nama TAHU KIKI.

Jumlah karyawan dan alat-alat produksi juga merupakan bagian penting dalam manajemen produksi tahu bapak kiki. Menurutnya, pada usaha tersebut, bapak kiki merencanakan jumlah karyawan sebanyak 2 orang karena kapasitas usahanya masih kecil. Begitupun dalam hal alat-alat yang digunakan, pada tahap

awal merintis usaha, bapak kiki merencanakan bahwa mesin yang digunakan adalah 2 jenis, yaitu mesin penggiling dan mesin diesel. Pada tahapan produksi, perencanaan dilakukan oleh bapak kiki saat mulai merintis usahanya. Ia menjelaskan bahwa pada tahapan produksi ini bapak tidak menetapkan jumlah produksi yang akan dihasilkan. Namun ia menjelaskan bahwa rencana produksi ini diorientasikan pada peningkatan produksi tahu setiap tahunnya. Pada perencanaan tahap pemasaran, bapak kiki menjelaskan bahwa perencanaan pemasaran dilakukan dengan merumuskan metode pemasaran, tempat berjualan dan target konsumen yang ingin dicapai. menurut bapak kiki pada tahap ini ia merencanakan target pasarnya adalah warga sekitar dengan metode pemasaran direncanakan dari berjualan dipasar terlebih dahulu hingga pelanggan bisa mengenal produk tahu bapak kiki tersebut.

Dua perencanaan terakhir dalam manajemen produksi adalah perencanaan proses pembuatan tahu dan perencanaan pendapatan yang hendak diperoleh. Pada tahapan perencanaan proses pembuatan adalah dengan menyiapkan alat-alat yang sudah ada, kemudian melakukan proses pembuatan dan kemudian proses pengemasan dengan menggunakan media plastik. Sedangkan perencanaan pendapatan yang hendak diperoleh, bapak kiki menjelaskan bahwa ia tidak menentukan jumlah pendapatan yang direncanakan, namun targetnya adalah peningkatan pendapatan secara terus menerus tiap tahunnya. dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahap penerapan perencanaan dalam manajemen produksi pada usaha Produksi Tahu bapak kiki ada sejumlah

perencanaan produksi yang dilakukan oleh bapak kiki selaku pemilik usaha produksi tahu di kelurahan sabungan jae diantaranya yaitu:

- a. Perencanaan jenis usaha
- b. Perencanaan nama usaha
- c. Perencanaan permodalan
- d. Perencanaan karyawan yang dibutuhkan
- e. Perencanaan alat produksi yang akan digunakan
- f. Perencanaan pemasaran produk
- g. Perencanaan proses pembuatan
- h. Perencanaan pendapatan yang hendak diperoleh

2. Analisis SWOT pada Home Industri Tahu Putih

a. hasil analisis pada tabel IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,10. Karena total skor di atas 3,10 berarti ini mengidentifikasi posisi internal pada perusahaan begitu kuat.

Tabel IFAS menunjukkan bahwa kekuatan utama pada Usaha Pabrik Tahu Di Sabungan Jae adalah bahan baku berkualitas dengan skor 0,56. Kekuatan selanjutnya ialah Pelayanan yang baik kepada konsumen dan mitra usaha serta Mengutamakan kualitas dengan skor 0,42. Faktor kelemahan paling utama pada pabrik tahu di Sabungan Jae adalah Kurangnya pemanfaatan media sosial dengan skor 0,30 yang dimana pemilik pabrik tahu di Sabungan Jae memasarkan tahunya tanpa memanfaatkan media sosial sehingga membuat konsumen kurang mengenali pabrik tahu yang ada di Sabungan Jae.

b. hasil analisis pada tabel EFAS, faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 2,72. Tabel EFAS menunjukkan bahwa ada beberapa peluang pada Usaha Pabrik Tahu Di Sabungan Jae salah satunya adalah harga tahu terjangkau memiliki skor 0,36. Faktor ancaman paling utama pada pabrik tahu di Sabungan Jae adalah Adanya persaingan industri tahu dengan skor 0,36. Kemudian Harga Kedelai mahal dengan skor 0,36. Adanya persaingan industri tahu merupakan ancaman dalam pengembangan usaha pabrik tahu untuk mengembangkan usaha tahu.

c. Hasil Matriks IE adalah Kedua matriks tersebut di atas, merupakan kondisi relatif yang dihadapi oleh pengusaha Home Industri Tahu Putih di lokasi penelitian. kondisi-kondisi inilah yang mereka hadapi dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan pencocokan matriks internal dan eksternal strategi yang dapat dilakukan berada pada sel IV Pertumbuhan/Stabilitas. Digambarkan sebagai bertumbuh dan membangun (grow and build). Strategi – strategi yang cocok bagi divisi ini adalah strategi intensif seperti penetrasi Pasar, Pengembangan Pasar, dan Pengembangan Produk atau Strategi Terintegrasi.

d. Hasil analisis SWOT

1) Strategi SO (Strenght-Opportunity). Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (Strenght) dan faktor eksternal (Opportunity), strategi ini dibuat berdasarkan pemikiran dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang di tempuh usaha pabrik tahu yaitu: a) Mempertahankan kualitas produk tahu yang dihasilkan dengan mempertahankan cita rasa dan kesegaran tahu, b) Peningkatan jumlah

produksi dalam rangka menjamin kegiatan produksi dalam mempertahankan dan memperoleh mitra usaha yang didukung ketersediaan infrastruktur.

2) Strategi ST (Strenght-Threat). Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (Strenght) dan faktor eksternal (Threat), strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala ancaman dari luar. Strategi ST yang ditempuh usaha pabrik tahu yaitu: Melakukan evaluasi dan perbaikan kinerja pada kegiatan operasional usaha pabrik tahu bapak Kiki untuk meningkatkan daya saing produk tahu di Kelurahan Sabungan Jae.

3) Strategi WO (Weakness-Opportunity) Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (Weakness) dan Faktor eksternal (opportunity), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan strategi WO yang diterapkan oleh usaha pabrik tahu yaitu: a) Meningkatkan kualitas produksi tahu untuk memperoleh pasar baru diluar Kelurahan Sabungan Jae, dengan mencari lebih banyak mitra usaha guna meningkatkan efisiensi pemasaran, b) Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media social.

4) Strategi WT (Weakness-Threat) Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (Weakness) dan faktor eksternal (Threat), strategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya defensif dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk untuk mengurangi kelemahan perusahaan. Strategi WT yang ditempuh oleh usaha pabrik tahu yaitu: a) Menggunakan bahan baku yang benar-benar aman untuk dikonsumsi, b) Mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan atau konsumen.

D. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada pengalaman langsung peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor yang agar dapat untuk lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dalam lebih menyempurnakan penelitiannya karna penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian kedepannya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian tersebut, antara lain :

1. Keterbatasan literatur hasil penelitian sebelumnya yang masih kurang peneliti dapatkan. Sehingga mengakibatkan penelitian ini memiliki banyak kelemahan, baik dari segi hasil penelitian maupun analisisnya.
2. Keterbatasan pengetahuan penulis dalam membuat dan menyusun tulisan ini, sehingga perlu diuji Kembali keandalannya di masa depan.
3. Penelitian ini jauh dari sempurna, maka untuk penelitian berikutnya diharapkan lebih baik dari sebelumnya.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Usaha Home Industri Tahu ini cukup efektif dijadikan Sebagai Peluang Usaha masyarakat. hal ini dapat dilihat dari peran Home Industri sebagai mata pencaharian utama bagi pemilik Home Industri Tahu.
 - a. Pendekatan sumber (*resource approach*) adalah cara untuk mengevaluasi efisiensi dari input yang digunakan. Pendekatan ini menekankan pentingnya keberhasilan dalam mendapatkan sumber daya, baik yang bersifat fisik maupun non-fisik sesuai dengan kebutuhan organisasi. Pemilik Home Industri Tahu telah mengikuti berbagai pelatihan seperti seminar kewirausahaan dan pelatihan UMKM, sehingga memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam mengelola Home Industri mereka. Sumber daya fisik dan non-fisik Home Industri masih dapat dipenuhi tanpa kendala.
 - b. Pendekatan proses (*process approach*) adalah Metode pendekatan proses yang bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana efisiensi pelaksanaan program dari semua aktivitas internal atau mekanisme organisasi. Dalam proses pembuatan Tahu di Home Industri Sabungan Jae, masih terlihat penggunaan peralatan tradisional seperti tungku api, dan alat cetak masih menggunakan kayu. Meski demikian alat alat yang digunakan terlihat bersih.

- c. Pendekatan sasaran (*goals approach*) dimana pusat perhatian pada *output*, mengukur keberhasilan organisasi untuk mencapai hasil (*output*) yang sesuai dengan rencana. Pada Home Industri Tahu Sabungan Jae pencapaian output sudah sesuai dengan rencana ini di buktikan dengan pesanan konsumen dengan hasil yang di produksi sesuai banyak pesanan konsumen yang dienuhi oleh Home Industri Tahu Sabungan jae.
2. Matriks IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan mempunyai total skor 3,10, hal ini menunjukkan bahwa usaha pabrik tahu di Kelurahan Sabungan Jae berada pada posisi internal yang sedang, dimana usaha ini mempunyai kekuatan internal yang baik dari segi produk. Matriks EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman mempunyai total skor 2,72, hal ini menunjukkan bahwa usaha pabrik tahu di Kelurahan Sabungan Jae dapat mengambil peluang yang ada dengan baik dan menghindari berbagai ancaman pada pasar industrinya. Kemudian hasil dari kedua nilai total skor IFAS dan EFAS digabungkan dan diperoleh matriks IE dengan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Maka posisi matriks IE pada sel IV dibagian kedua yaitu Stabilitas.

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka diperoleh bebarapa strategi pengembangan usaha yang harus diterapkan pabrik tahu Kelurahan sabungan Jae pada masa yang akan datang, yaitu : strategi SO, mempertahankan kualitas produk tahu

yang dihasilkan dengan mempertahankan cita rasa dan kesegaran tahu, peningkatan jumlah produksi dalam rangka menjamin kegiatan produksi dalam mempertahankan dan memperoleh mitra usaha yang didukung ketersediaan infrastruktur. Untuk strategi WO, meningkatkan kualitas produksi tahu untuk memperoleh pasar baru diluar Kota Padangsidimpuan, dengan mencari lebih banyak mitra usaha guna meningkatkan efisiensi pemasaran, meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial. Strategi ST, melakukan evaluasi dan perbaikan kinerja pada kegiatan operasional usaha pabrik tahu Bapak Kiki untuk meningkatkan daya saing produk tahu Di Kelurahan Sabungan Jae. Strategi WT, memberikan bahan baku yang benar-benar aman untuk dikonsumsi, mempertahankan hubungan yang baik dengan mitra usaha, pelanggan atau konsumen.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, adapun saran yang bisa peneliti berikan setelah melakukan penelitian ini ialah :

1. Kepada usaha pabrik tahu di Kelurahan Sabungan Jae

Meningkatan promosi pabrik tahu sebaiknya dilakukan melalui berbagai media seperti periklanan, publikasi di koran, majalah, dan platform media sosial lainnya. Dengan cara ini, promosi akan mencapai lebih banyak orang dan menarik minat calon pelanggan baru untuk mengenal produk tahu tersebut. Tujuannya adalah untuk mempertahankan konsumen yang sudah mengenal perusahaan dan juga untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Usaha pabrik tahu di Kelurahan Sabungan Jae hendaknya menambah lebih

banyak lagi mitra kerja dan karyawan karena hal ini mampu meningkatkan omset penjualan.

2. Untuk peneliti selanjutnya

Harapannya, temuan dari penelitian ini bisa menjadi referensi bagi para peneliti berikutnya, untuk mengembangkan penelitian ini dengan optimal. Peneliti berharap agar topik dan pembahasan yang telah disajikan dapat memicu minat dan mendorong penelitian lebih lanjut.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Ahyar, H. (2020), *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Pustaka Ilmu.
- Diana, I. N. (2012), hadis-hadis ekonomi cetakan III. UIN Maliki Press.
- Fajriansyah, Isnati. (2019), *Manajemen Strategi*. CV ANDI OFFEST.
- Firmansyah, A. (2018), *Pengantar Manajemen*. CV Budi Utama.
- Ivence, John M. (2018) *Prilaku Dan Manajemen Organisasi*. PT. Gelora Aksara Pratama.
- Marison. (2012), *Metode Penenelitian Survei*. Kencana.
- Nur'Aini DF, Fajar. (2020), *TEKNIK ANALISIS SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Kementrian Agama RI, *Qur'an Kemenag Tafsir Lengkap Kemenag*.
- Rangkuti, Fredy. (2002), *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Saleh, S. (2017), *Analisis Data Kualitatif*. Pustaka Ramadhan.
- Sedarmayanti. (2017), *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Refika Aditama.
- Shihab, M. Q. (2002), *Tafsir al-Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an* (Vol. 5). Lentera Hati.
- Siyoto, S. (2015), *Dasar Metodologi Penelitian*. Literasi Media Publishing.
- Sugiyono. (2022), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV Alfabeta.
- Suryani. (2018), *Analisis Pengelolaan Home Industri Tahu di Indonesia. Buku Kita*, 5, 45–56
- Wildan, A. (2018), *Studi Kasus Manajemen Organisasi | Katalog Seribu Bintang*.

Sumber Jurnal:

- EK, V. (2021), Analisis SWOT dari Pandangan Berbasis Sumber Daya. *Jurnal Pemasaran Bisnis & Industri*, Volume. 36.
- Erlita, E. (2018), Transparansi dan Akuntabilitas Pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa Singsingon Kecamatan Passi Timur Kabupaten Bolaang Mongondow. *Jurnal Jurusan Ilmu Pemerintahan*, Volume. 1 No. 1.

- Emawati. (2020), Peningkatan (Keahlian Identifikasi Peluang Usaha Bagi Calon Wirauaha Dikota Kendari. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Volume 5 (1)
- G., P. (2021), Perencanaan Strategis dan Analisis SWOT. *Jurnal Strategi Bisnis* Volume, 42 (3).
- Hermawan, I. (2022), Pelatihan E-Commerce Untuk Mendapatkan Peluang Bisnis Bagi Mahasiswa Politeknik Lp31 Bandung, *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 8 No. 1.
- Kadang, S. B. (2021), Efektivitas Pengelolaan Dana Desa Di Desa Meko Kecamatan Pamona Barat Kabupaten Poso. *Jurnal Administrasi Publik*, Volume. VII, (103).
- Kawowode, O. (2018), Efektivitas Pengelolaan Dana Di Desa Kalinaun Kecamatan Likupang Timur Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal Administrasi Publik*, Volume. 4, (55).
- Lestari, N. (2019) Analisis Produksi Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, Volume 03 (2).

Sumber Skripsi:

- Andayani, S. (2021), Peran Home Industri Tahu Dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Nglongsor Kecamatan Tugu Kabupaten Trenggalek, (Skripsi, IAIN Tulungagung).
- Febrianti, S. (2016). Peran Ibu Rumah Tangga dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Melalui Home Industri dilihat dari Ekonomi Islam (Studi di Desa Bukit Peninjau II Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma) (Diploma, IAIN Bengkulu)].
- Harmonis, R. (2021), Efektivitas Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Ditinjau Dari Produksi Islam. (IAIN Bengkulu).
- Hasibuan, I. M. M. (2021), Pengaruh home industry pengolahan tahu dan tempe dalam menyejahterakan masyarakat menurut perspektif ekonomi islam di Kelurahan Hutasuhut Kecamatan Sipirok. (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan).
- Mafrohah, A. (2019), Efektivitas Sentra Usaha Rumahan (Home Industry) Pengolahan Ikan Asap di Desa Wonosari Kecamatan Bonang Kabupaten Demak Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat, (Skripsi, UIN Walisongo). <http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/9669/>
- Qistina, Q. (2023), Persaingan Strategi Pemasaran Home Industri Tempe Ibu Urfatusolikha Dan Ibu Imah Perspektif Ekonomi Islam, (Skripsi, UIN Walisongo Semarang).

- Rahmawati, R. F. (2024), Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan, (Skripsi, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto).
- Rambe, I. (2018), Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Salsabila. (2023), Mitigasi Risiko Produksi Tahu Pada Umkm H. Sain, Jakarta Timur. (Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah).
- Saputra, D. (2022), Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Peningkatan Pendapatan keluarga Pada Home Industri Terasi Udang di Desa Jerowaru). (Skripsi, UIN Mataram).
- Saputri, T. D. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kopi Khol Di desa Gumiwang Kecamatan kejobong Kabupaten Purbalingga). (Skripsi, Universitas Islam Negeri PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI).
- Sari, P. (2020), Analisis Home Industry Pengolahan Kerajinan kulit Dalam Meningkatkan Pendapatan Buruh Menurut Perspektif Ekonomi Islam. (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung).
- Toyyibah, Z. (2019), Analisis strategi pemasaran usaha tahu dalam meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat di Desa Puyung Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah (Skripsi, UIN Mataram). <https://etheses.uinmataram.ac.id/167/>
- Yulianti, N. (2023), Peran Home Industri Sapu Lidi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Perspektif Ekonomi Islam. (Skripsi, IAIN Metro).

Sumber Lainnya:

- Hariyanto, K. (2023, Desember). *Pemilik Usaha Tahu (W)*.
- Hariyanto, K (2024, November). *Pemilik Usaha Tahu*.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

Nama : Astika Alfiani
NIM : 2040200196
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidempuan, 01 Agustus 2002
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak Ke : 2 dari 2 bersaudara
Alamat : Jl. Ompu Huta Tunjul Lk II
Kewarganegaraan : Indonesia

B. NAMA ORANG TUA

Nama Ayah : Alfahri
Pekerjaan : Wiraswasta
Nama Ibu : Suriyati
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jl. Ompu Huta Tunjul Lk II
Kewarganegaraan : Indonesia

C. PENDIDIKAN

Tahun 2008-2014 : SDN 200118 Padangsidempuan
Tahun 2014-2017 : SMP Negeri 4 Padangsidempuan
Tahun 2017-2020 : SMA Negeri 6 Padangsidempuan

PEDOMAN WAWANCARA

Nama: Astika Alfiani

Nim : 2040200196

Prodi : Ekonomi Syariah

A. KEKUATAN

1. Menurut bapak apakah bahan baku yang digunakan sudah berkualitas?
2. Bagaimana proses produksi tahu di usaha bapak ini?
3. Apakah produksi tahu di usaha bapak ini dilakukan setiap hari?
4. Apakah lokasi usaha bapak ini sudah cukup strategis?
5. Bagaimana bapak memasarkan usaha tahu bapak?

B. KELEMAHAN

1. Apa yang menyebabkan turunnya jumlah produksi pada usaha bapak?
2. Apakah limbah industri pada usaha tahu bapak ini sudah diolah dengan baik?
3. Apakah dalam produksi tahu bapak ini sering terjadi penurunan pendapatan?
4. Bagaimana bapak dalam memanfaatkan media sosial?

C. PELUANG

1. Apakah bapak memiliki mitra usaha dalam memasarkan tahu?
2. Apakah produk tahu yang bapak tawarkan memiliki harga yang terjangkau?
3. Bagaimana pangsa pasar produk tahu yang bapak produksi saat ini?
4. Apakah infrastruktur untuk menjalankan usaha bapak ini sudah memadai?
5. Bagaimana bapak mengenalkan produk tahu ini?

D. ANCAMAN

1. Siapa saja pesaing yang bapak hadapi, jelaskan untuk menghadapi pesaing tersebut?
2. Apakah bahan baku dan bahan lainnya untuk produksi tahu mudah diperoleh?
3. Menurut bapak apa yg menyebabkan terjadinya kelangkaan tenaga kerja?

Padangsidimpun, 11 November 2024
Diketahui

Nurhalimah, M.E
NIDN. 2014089301

LAMPIRAN

Wawancara dengan Pemilik Home Industri Tahu



Wawancara dengan Konsumen Home Industri Tahu



Bahan Pembuatan Tahu



Proses Pemasakan Menjadi Bubur



Alat Cetakan Tahu



Mesin Pengolahan Tahu



Proses Pemisahan Ampas Tahu





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022
Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 2930/Un.28/G.1/G.4c/TL.00.9/12/2024 03 Desember 2024
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Mohon Izin Riset

Yth; Lurah Kelurahan Sabungan Jae Kecamatan Padangsidempuan Hutaimbaru.
Di Tempat

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa nama yang tersebut dibawah ini:

Nama : Astika Alfiani
NIM : 2040200196
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam.

Adalah benar Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha di Kota Padangsidempuan**". Dengan ini kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberi izin riset dan data pendukung sesuai dengan judul di atas.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan



Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**PEMERINTAH KOTA PADANG SIDIMPUAN
KECAMATAN PADANG SIDIMPUAN HUTAIMBARU
KELURAHAN SABUNGAN JAE**

SURAT IZIN PENELITIAN

Nomor : 470 / 117 / 1003 / 2024

Yang bertanda tangan dibawah ini Lurah Sabungan Jae Kecamatan Padangsidimpuan Hutaimbaru Padangsidimpuan dengan ini menerangkan bahwa :

Nama lengkap : ASTIKA ALFIANI
Jenis kelamin : Perempuan
NPM : 2040200196
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Semester : -
Universitas : Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addari Padangsidimpuan
Tahun Akademi : 2024-2025
Mata Kuliah : SKRIPSI
Judul Skripsi : " Efektivitas Pengelolaan Home Industri Tahu Sebagai Peluang Usaha di Kota Padangsidimpuan "
Tempat Penelitian : Kelurahan Sabungan Jae
: Kecamatan Padangsidimpuan Hutaimbaru
: Kota Padangsidimpuan

Dengan ini memberikan izin kepada yang bersangkutan untuk Penelitian Keperluan Penyusunan Skripsi Kelurahan Sabungan Jae Kecamatan Padang Sidimpuan Hutaimbaru Kota Padang Sidimpuan.

Demikian surat izin penelitian ini diperbuat dengan sebenarnya dan untuk dapat dipergunakan perlunya.

Sabungan Jae, 11 Desember 2024

**An.Plt LURAH SABUNGAN JAE
KASI PEMBANGUNAN**



NIP. 196806111991032004

Revisi :

1. Bapak Camat PSP. Hutaimbaru (Sebagai Laporan)
2. Yang Bersangkutan
3. Peringgal