



**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PABRIK TAHU  
DI KECAMATAN BATANGTORU**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Dalam  
Bidang Manajemen Bisnis*

**Oleh :**

**TRI WAHYU NINGSIH  
NIM. 17 402 00192**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2022**



# ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PABRIK TAHU DI KECAMATAN BATANGTORU

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Dalam  
Bidang Manajemen Bisnis*

Oleh:

**TRI WAHYU NINGSIH**  
NIM. 17 402 00192

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**

**PEMBIMBING I**

Delima Sari Lubis, M.A.  
NIP. 19840512 201403 2 002

**PEMBIMBING II**

Rodame Monitorir Napitupulu, M.M.  
NIP. 19841130 201801 2 001

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2022**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUNAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **Tri Wahyu Ningsih**  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, *18 April* 2022  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Tri Wahyu Ningsih** yang berjudul "**Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru.**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikumWr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

**Delima Sari Lubis, M.A.**  
NIP. 19840512 201403 2 002

**PEMBIMBING II**

**Rodame Monitorir Napitupulu, M.M.**  
NIP. 19841130 201801 2 001

### SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 17 402 00192  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : **Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru**

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 pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

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 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 18 April 2022

Saya yang Menyatakan,



**Tri Wahyu Ningsih**  
**NIM. 17 402 00192**

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

---

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri  
Padangsidempuan.

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 17 402 00192  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru”**.

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), 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 : Padangsidempuan

Pada tanggal : 18 April 2022

Yang menyatakan,



**Tri Wahyu Ningsih  
NIM. 17 402 00192**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : TRI WAHYU NINGSIH  
NIM : 17 402 00192  
FAKULTAS/ JURUSAN : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah  
JUDUL SKRIPS : Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di  
Kecamatan Batang Toru

Ketua,

Dra. Hj. Replita, M.Si  
NIDN. 2026056902

Sekretaris,

Rini Hayati Lubis, M.P  
NIDN. 2127038601

Anggota

Dra. Hj. Replita, M.Si  
NIDN. 2026056902

Rini Hayati Lubis, M.P  
NIDN. 2127038601

Zulanka Matondang, M.Si  
NIDN. 2017058302

Aliman Syahuri Zein, M.E.I  
NIDN. 2026048201

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan  
Hari/Tanggal : Selasa, 31 Mei 2022  
Pukul : 14.00 WIB s/d Selesai  
Hasil/Nilai : lulus / 74,5 (B)  
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,46



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4.5 Sihitang Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

---

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI** : Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu  
Di Kecamatan Batang Toru

**NAMA** : Tri Wahyu Ningsih  
**NIM** : 17 402 00192

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
dalam bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 16 Maret 2023  
Dekan,



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

## ABSTRAK

**Nama** : Tri Wahyu Ningsih  
**Nim** : 17 402 00192  
**Judul Skripsi** : Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru

Latar belakang masalah dalam penelitian ini adalah pengembangan usaha kecil sebagai satu langkah yang harus ditindaklanjuti salah satunya usaha tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru yang tidak lepas dengan pemasaran dan penjualan yang ditawarkan oleh konsumen atau pembeli. Olahan tahu salah satu jenis makanan yang paling banyak digemari banyak orang karena memiliki protein yang cukup tinggi dengan berbahan kacang kedelai. Cita rasa dan kecepatan bau ternyata tergantung pada kualitas kacang kedelai, sumber air yang digunakan serta peralatan yang digunakan oleh pekerjanya. Saat ini pengusaha tahu sangat terbebani karena bahan baku kacang kedelai mengalami kenaikan harga secara terus menerus. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana pengembangan usaha pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengembangan usaha pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan pengembangan usaha. Menurut Hughes dan Kapoor bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan (Laba) atau menjual barang dan jasa guna untuk mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan. setiap usaha harus memilih strategi yang tepat untuk menggambarkan kekuatan dan kelemahan yang di miliki perusahaan dan bagaimana peluang dan ancaman yang di miliki perusahaan

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dengan subjek penelitian dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis menggunakan analisis SWOT.

Berdasarkan penelitian, diketahui bahwa kekuatan dari pabrik tahu yang berada di Batang Toru ialah semua pabrik tahu mengutamakan kualitas produk mempunyai rasa tahu yang enak dan tahu yang tidak mudah hancur tidak berbau asam, proses produksi yang efektif. Kelemahan dari pabrik tahu yang berada di Batang Toru adalah ketergantungan bahan baku kacang kedelai, pembuatan tahu yang sangat memakan waktu, dan rata-rata lokasi untuk memproduksi tahu jauh dari pusat pasar. Peluang dari pabrik tahu yang berada di Batang Toru adalah olahan tahu menjadi pilihan utama penyuka makanan tahu dan dapat dijadikan oleh-oleh khas Batang Toru, memiliki pelanggan yang tetap karena produk tahu Batang Toru sangat berkualitas. Ancaman dari pabrik tahu Batang Toru adalah semakin banyak pesaing bisnis, harga produk dengan pesaing lebih murah, saat ini pabrik tahu sangat kesulitan karena mengalami kenaikan kacang kedelai secara terus menerus.

**Kata kunci : Pengembangan Usaha, Pabrik Tahu, Analisis SWOT**



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Alhamdulillah, segala puji syukur bagi Allah SWT. yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat sebagai bukti tanda cinta dan rasa syukur hingga kita dapat merasakan nikmat Islam seperti saat ini.

Skripsi ini berjudul “**Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru**”. Penelitian skripsi ini bertujuan untuk melengkapi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa penelitian ini belum bisa dikatakan sebagai penelitian yang sempurna serta banyak terdapat kendala yang harus dilalui dan dijalani peneliti. Dukungan moril serta bimbingan sangat dibutuhkan dalam penyelesaian skripsi ini, berkat bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak maka penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan dengan lancar dan tepat waktu.

Untuk itu dengan penuh rasa hormat, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu peneliti dalam penelitian skripsi ini, peneliti berterimakasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag, Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag, Wakil Rektor bidang

Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwannudin Haraha, M.Ag, Wakil Rektor bidang Kemahasiswaan dan kerjasama

2. Bapak Darwis Harahap, S.Hi.,M.Si., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E.,M.Si., Selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Drs. Kamaluddin, M. Ag., Selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., Selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, S.El.,M.A., Sebagai Ka. Program Studi Ekonomi Syariah, Civitas Akademik IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Delima Sari Lubis, M.A., Sebagai Pembimbing I dan Ibu Rodame Monitorir Napitupulu, M.M., Sebagai Pembimbing II yang telah menyediakan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., Selaku Kepala Perpustakaan serta Pegawai Perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi

peneliti untuk memperoleh buku – buku yang peneliti butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak dan Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada kedua Orangtua, Ayahanda Saryanto dan Ibunda Sulastri, pahlawan peneliti dengan ikhlas, sabar dan tulus telah mendukung, membimbing dan selalu memanjatkan doa yang tiada henti-hentinya, serta berjuang demi kami anak-anaknya hingga bisa menjadi apa yang diharapkan. Peneliti selalu berdoa semoga Ayahanda dan Ibunda tercinta diampunkan segala dosanya dan diterima segala amal dan ibadahnya dan semoga diberikan umur yang berkah dan selalu diberikan kesehatan oleh Allah, terima kasih untuk abang-abang saya (Eko Suwato dan Febriansyah) seluruh keluarga tercinta yang telah berjasa dalam hidup peneliti. Doa dan usaha yang tidak mengenal lelah dalam memberikan motivasi dan semangat kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada teman kost Nursyariah kamar Zainab bin Zaz (Adek Gustia Ningsih Harahap, Elisa Rani Hondro, Febri Indri Syahrani dan Nova Rahmadani Hondro)
9. Kepada sahabat saya ( Riri Wulandari, Purnama Sari Lubis, Syamsiah Rambe dan Rama Zikri Daulay) yang telah memberikan dukungan serta

bantuan dan memberi semangat kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

10. Kepada teman-teman ES-3 Manajemen dan Bisnis (MB) Angkatan 2017, dan Sahabat-Sahabat asrama Ma'Had Al – Jamiah IAIN Padangsidempuan serta seluruh teman-teman Seperjuangan Angkatan 2017 FEBI yang telah memberikan dukungan serta bantuan dan semangat kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

11. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa peneliti sebutkan satu-persatu.

Ungkapan terimakasih, peneliti hanya dapat berdoa semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada peneliti, diterima Allah SWT. dan dijadikan-Nya amal shaleh serta mendapatkan imbalan yang besar. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga penelitian ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Padangsidempuan, April 2022

Peneliti,

**TRI WAHYU NINGSIH**

**NIM. 17 402 00192**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

Fonema 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	kadan 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
ص	šad	š	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ž	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
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

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

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathāh	A	A
— /	Kasrah	I	I
— ُ	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

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

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....	fathāh dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
ي.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

## 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua yaitu :

- a. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathāh, kasrah dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.

- b. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harakat 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).

#### **4. Syaddah (Tasydid)**

Syaddah atau *tasydid* yang dalam siste 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.

#### **5. Kata Sandang**

Katasandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. 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.
- b. 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.

## **6. Hamzah**

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

## **7. 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.

## **8. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital 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.



## 9. 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. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL/SAMPUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Batasan Istilah .....	7
D. Rumusan Masalah .....	8
E. Tujuan Penelitian .....	9
F. Manfaat Penelitian .....	9
G. Sistematika penelitian .....	10
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>12</b>
A. Landasan Teori .....	12
1. Pengembangan Usaha .....	12
2. Usaha Kecil Menengah (UKM) .....	16
3. Jenis – Jenis UMKM.....	17
4. Model – Model Pengembangan .....	19
5. Strategi Penembangan Bisnis Islam.....	25
6. Pengertian Analisis SWOT .....	29
7. Manfaat Analisis SWOT .....	32
8. Tujuan dan Fungsi Analisis SWOT .....	32
9. Teori IFAS dan EFAS .....	34
B. Penelitian Terdahulu .....	35
<b>BAB III Metode Penelitian.....</b>	<b>40</b>
A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	40
B. Jenis Penelitian.....	40
C. Subjek Penelitian.....	41
D. Sumber Data.....	41
1. Data primer.....	41
2. Data sekunder .....	41
E. Teknik Pengambilan Data .....	42
1. Observasi.....	42
2. Wawancara.....	42
3. Dekomentasi.....	43

F. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data .....	43
G. Teknik Pengecekan keabsahan Data .....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>47</b>
A. Deskripsi Hasil Penelitian .....	47
1. Gambaran Umum Masyarakat Kecamatan Batang Toru .....	47
2. Letak Geografis Kecamatan Batang Toru .....	49
B. Hasil Penyusunan Data .....	60
1. Observasi .....	60
2. Wawancara .....	60
3. Dokumentasi .....	61
C. Hasil Dan Pembahasan .....	61
1. Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Isro .....	61
2. Pengembangan Usaha Sejarah Pabrik Tahu H.Basri .....	65
3. Pengembangan Usaha Sejarah Pabrik Tahu Miyar .....	70
D. Keterbatasan Penelitian .....	74
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>76</b>
A. Kesimpulan .....	76
B. Saran .....	77

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

#### **DAFTAR LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel I.1 : Data Produksi, Penjualan Dan Target Pabrik Tahu Tahun 2017- 2021 .....	4
Tabel II.1 : Penelitian Terdahulu .....	34
Tabel IV.1 : Hasil Analisis SWOT Pabrik Tahu Isro .....	58
Tabel IV.2 : Matriks IFAS Pada Pabrik Tahu Isro .....	59
Tabel IV.3 : Matriks EFAS Pada Pabrik Tahu Isro .....	60
Tabel IV.4 : Hasil Analisis SWOT Pabrik Tahu H. Basri .....	63
Tabel IV.5 : Matriks IFAS Pada Pabrik Tahu H.Basri .....	63
Tabel IV.6 : Matriks EFAS Pada Pabrik Tahu H. Basri .....	64
Tabel IV.7 : Analisis SWOT Pabrik Tahu Miyar .....	67
Tabel IV.8 : Matriks IFAS Pada Pabrik Tahu Miyar .....	67
Tabel IV.9 : Matriks EFAS Pada Pabrik Tahu Miyar .....	68

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Pedoman Observasi
- Lampiran 2 : Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara
- Lampiran 3 : Gambar Tahu di Kecamatan Batang Toru

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Indonesia saat ini sedang mengalami Covid-19 yang menyebabkan jatuhnya perekonomian nasional. Banyak usaha-usaha skala besar termasuk industri perdagangan dan jasa yang mengalami stagnasi bahkan sampai berhenti aktifitasnya. Namun Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat bertahan untuk pemulihan perekonomian di tengah keterpurukan pada berbagai sektor ekonomi. Kegiatan UMKM ialah salah satu bidang usaha yang berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM masih memegang peran penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional.<sup>1</sup>

Pengembangan merupakan upaya yang dilakukan oleh pemerintah, baik dunia usaha, maupun masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuat dan menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha-usaha kecil agar menjadi usaha tangguh dan mandiri. Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan

---

<sup>1</sup> Ulfi Jefri, Ibrohim, “*Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kecamatan Puloampel Kabupaten Serang Banten,*” Universitas Bina Bangsa Vol 7. No 1 (Juli 2021): hlm,86.

upaya peningkatan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan.<sup>2</sup>

Pengembangan usaha kecil sebagai ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah yang perlu ditindaklanjuti dengan langkah nyata. Usaha tahu di Kecamatan Batang Toru yang sangat berpengaruh dengan pemasaran dalam menjual barang dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen atau pembeli. Kadang-kadang proses pemasarannya juga dilakukan berdasarkan kebiasaan saja, sehingga sering kali terjadi kalah bersaing dengan penjual lain dengan barang dagangan yang sama.

Manusia memilih untuk membuka kegiatan usaha kecil dan menengah untuk kelangsungan hidup yang dijalannya setiap hari, kegiatan UMKM yang banyak di jalani masyarakat sekitar. Usaha mikro kecil dan menengah ini sebagian ada yang bertahan dan ada yang gagal pula. Sebagian masyarakat untuk memproduksi usaha mikro kecil dan menengah ini kebanyakan menggunakan produk kacang kedelai yang bisa di olah menjadi tahu dan tempe. Produk ini yang banyak diminati oleh masyarakat setempat salah satunya berada di Kecamatan Batangtoru Tapanuli Selatan.

Tahu merupakan salah satu jenis makanan yang paling banyak digemari banyak orang yang memiliki sumber protein yang cukup tinggi dengan berbahan dasar kacang kedelai. Sebagian besar produk pabrik tahu ini kebanyakan terdapat di Kecamatan Batang Toru. Ternyata makanan

---

<sup>2</sup> Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, Bandung : CV.Yrama Widya, 2019, hlm,74

yang berbahan dasar kedelai ini menghasilkan limbah cair yang berpotensi mencemari lingkungan. Industri tahu membutuhkan air untuk pemrosesnya, ialah perendaman, pengupasan kulit, pencucian, penggilingan, perebusan, dan penyaringan.

Cita rasa dan kecepatan bau ternyata sangat tergantung dengan kualitas kedelai sebagai bahan dasar, sumber air yang digunakan serta sanitasi peralatan yang digunakan serta pekerjanya. Jika semua diperhatikan dengan baik, maka kualitas tahu yang dihasilkan dapat bertahan 3-4 hari dengan cara disimpan didalam kulkas. Selain disimpan didalam kulkas ada juga cara disimpan dengan cara direndam menggunakan air bersih, untuk mencegah pengeringan dan menghalangi pencemaran mikroba pembusuk dari udara.

Salah satu industri kecil yang potensial untuk dikembangkan adalah pabrik pembuatan tahu, karena konsumen tahu sangat luas. Kecamatan Batang Toru merupakan salah satu Kecamatan yang terletak di Kabupaten Tapanuli Selatan, Sumatra Utara, Indonesia. Pada dasarnya masyarakat Batang Toru memiliki banyak jenis mata pencarian. Masyarakat Batang Toru selain menjadi karyawan dan buruh pabrik, tidak sedikit pula dari masyarakat Batang Toru yang memilih berdagang dan membuka usaha sendiri. Usaha-usaha yang dikelola oleh masyarakat biasanya berupa (UMKM). Jenis UMKM yang terdapat di Kecamatan Batang Toru juga terbilang beragam, mulai dari pabrik tempe, pabrik tahu, dan ada juga kerajinan batik khas Tapanuli Selatan.



Permasalahan yang dihadapi pelaku usaha kecil menengah dalam usaha tahu sering melibatkan banyak pihak atau pelaku sehingga perlu pendekatan menyeluruh. Suatu usaha paling tidak melibatkan tiga pelaku usaha yang berperan sebagai, pemasok, pengolah, dan pemasaran. Masalah yang dihadapi juga bervariasi seperti persediaan bahan baku, penentuan harga, inovasi produksi, masalah pemasaran produk, sampai dengan masalah pengembangan usaha pabrik tahu di daerah Kecamatan Batang Toru tersebut.

**Tabel 1.1**  
**Data Produksi dan Penjualan Pabrik Tahu Tahun 2016-2020**

Tahun	Jenis	Produksi (Kg)	Hasil Produksi (Buah)	Penjualan/Hari
2016	Tahu Isro	50	540.000.00	540.000
2017		50	540.000.00	540.000
2018		100	1.080.000.00	1.080.000.00
2019		150	1.620.000.00	1.620.000.00
2020		100	1.080.000.00	1.080.000.00
2016	Tahu H. Basri	150	1.620.000.00	1.620.000.00
2017		150	1.620.000.00	1.620.000.00
2018		150	1.620.000.00	1.620.000.00
2019		100	1.080.000.00	1.080.000.00
2020		100	1.080.000.00	1.080.000.00
2016	Tahu Miyar	50	540.000.00	540.000
2017		50	540.000.00	540.000
2018		50	540.000.00	540.000
2019		150	1.620.000.00	1.620.000.00
2020		100	1.080.000.00	1.080.000.00

Sumber: Pemilik Tahu Isro, Tahu H.Basri dan Tahu Miyar

Dari tabel diatas dapat dilihat pada pabrik tahu Isro, pabrik tahu H. Basrih dan pabrik tahu Miyar mengalami kenaikan dan penurunan disetiap tahunnya karena adanya dampak pandemi Covid-19 yang membuat semua kegiatan hampir terhambat.

Tahu produksi Batang Toru didistribusikan ke pasar-pasar lokal sekitar Batang Toru dan muara Batang Toru seperti, pasar Batang Toru, pasar Ampolu, pasar Hutaraja dan pasar Sibabangun dengan pola saluran distribusi melalui pedagang besar maupun pengecer. Untuk cakupan distribusi masih sangat terbatas karena tahu masih didistribusikan di Batang Toru dan muara Batang Toru. Harga yang dipatok oleh pengusaha tahu mulai dari Rp. 600-800 untuk pedagang kecil mau pun pedagang besar.

Akhir-akhir ini pengusaha pabrik Tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru sangat terbebani dengan kenaikan kacang kedelai yang menjadi sekitar Rp. 9.000,- sampai Rp. 11.000,- untuk setiap kilogramnya. Padahal sebelumnya harga kacang kedelai Rp. 5.500,- sampai Rp. 6.500,- perkilogramnya. Dengan kenaikan harga kacang kedelai tentu akan berdampak akan kenaikan harga tahu karena bahan pokok untuk membuat tahu adalah kacang kedelai. Adanya kenaikan ini dikarenakan jumlah produksi atau hasil panen dalam negeri yang setiap tahun mengalami penurunan dan adanya kemarau panjang yang menyebabkan gagal panen. Selain itu adanya pembelian kacang kedelai secara besar-besaran yang diimpor oleh China dan Taiwan mengakibatkan harga kedelai dunia cenderung semakin naik.

Tahu merupakan produk hasil olahan kedelai yang merupakan bahan baku hasil pertanian. Kecamatan Batang Toru merupakan Kecamatan yang cukup terkenal dengan produksinya. Karena tahu di

Kecamatan Batang Toru memiliki tekstur yang khas, yaitu warna putih saat masih mentah dan memiliki bentuk fisik yang khas setelah digoreng memiliki kulit yang garing berwarna kuning keemasan atau berwarna coklat namun isinya masih lunak.<sup>3</sup>

Peneliti memfokuskan pada pengembangan usaha tahu di Kecamatan Batang Toru karena didalam pengembangan usaha sering mengalami resiko seperti kenaikan bahan baku kacang kedelai. Kenaikan bahan baku sangat berpengaruh dengan pengembangan usaha tahu karena menurunnya permintaan yang disebabkan kenaikan harga jual. Pada saat seperti ini pengusaha tahu harus mempunyai strategi yang tepat agar bertahan dan berkembang meski mengalami kenaikan bahan baku seperti pada saat ini.

Berdasarkan Fakta yang ditemui di lapangan peneliti tertarik mengambil judul penelitian untuk melihat pengembangan usaha pabrik tahu yang ada di kecamatan batangtoru dengan judul penelitian "**Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru**"

## **B. Batasan Masalah**

Berdasarkan indentifikasi masalah penelitian memaparkan bahwa batasan masalah yang akan diteliti yaitu analisis pengembangan usaha pabrik tahu dengan menggunakan teknik analisis SWOT.

---

<sup>3</sup> Nur Ali Sa'id, Amar Ma'ruf, Delfitriani, "*Analisis Kelayakan Usaha Tahu Sumedang (Studi Kasus Di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeng)*" 6, no. 1 (April 2020): hlm,106.

### **C. Batasan Istilah**

Agar tidak terjadi pembahasan yang meluas dan menyimpang, maka perlu dibuat sebuah pembatasan penelitian. Batasan penelitian ini hanya akan berfokus pada Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu yang berada Di Kecamatan Batang Toru.

#### **1. Analisis**

Analisis adalah usaha yang dilakukan dengan metode tertentu untuk mengamati suatu secara detail, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengertian analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya. Analisis sangat di butuhkan untuk menganalisa dan mengamati sesuatu yang tentunya bertujuan untuk mendapatkan hasil akhir dari pengamatan yang sudah di lakukan, seperti pengamatan Pabrik Tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru seperti Pabrik Tahu Isro, Pabrik Tahu H. Basri, dan Pabrik Tahu Miyar.

#### **2. Pengembangan usaha**

Pengembangan usaha adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan secara individual atau kelompok yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual sutau barang serta jasa guna mendapatkan keuntungan.

#### **3. Pabrik**

Pabrik Tahu di Kecamatan Batang Toru berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Beberapa indikasinya seperti, Menciptakan lapangan pekerjaan dan menyerap tenaga kerja bagi

masyarakat sekitar Kecamatan Batang Toru. Hasil produksi tahunya yang dijual murah kepada warga sekitar berperan dalam membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat, khususnya dalam perdagangan di bidang kuliner.

#### 4. Tahu

Tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru terbilang cukup istimewa, seperti pabrik tahu Isro, pabrik tahu H. Basri dan pabrik tahu Miyar. Karena kacang kedelai atau bahan baku yang didatangkan dari luar negeri yaitu dari pertanian Amerika Serikat sehingga harga kacang kedelai sesuai dengan harga kenaikan perbandingan Dolar dengan Rupiah.

Setelah bahan baku yang sudah cukup bagus dan teknik pengolahan yang bagus sebagian besar masyarakat di Batang Toru banyak mengetahui tentang pengeolahan tahu tersebut dan rata-rata pabrik tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru menggunakan sumber mata air langsung dari gunung yang sangat mempengaruhi rasa kenikmatan dari tahu tersebut. Ini adalah salah satu yang mempengaruhi rasa tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru dengan pabrik tahu diluar Kecamatan Batang Toru.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan di latar belakang yang sudah peneliti paparkan di atas, maka yang menjadi rumusan masalahnya yaitu bagaimanakah Pengembangan usaha pabrik tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru?

### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah yang diteliti uraian di atas maka tujuan peneliti ini ialah sebagai berikut : Untuk mengetahui pengembangan usaha pabrik tahu yang ada di Kecamatan Batang Toru.

### **F. Manfaat Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini yang diharapkan dari peneliti sebagai berikut:

#### 1. Bagi Usaha Pabrik Tahu

Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan agar usaha dapat meningkatkan strategi pemasaran secara terus menerus dan dapat membagikan masukan bagi usaha kecil menengah (UKM) lainnya.

#### 2. Bagi peneliti

Penelitian ini berguna untuk menambah pengetahuan dan pengalaman secara teori maupun secara praktek khususnya mengenai mengembangkan suatu usaha.

#### 3. Bagi Dunia Akademik

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi dunia akademik sebagai pengetahuan dan pengembangan ilmu khususnya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta sebagai referensi tambahan bagi penelitian berikutnya kampus serta masyarakat-masyarakat khususnya kecamatan Batangtoru.

## **G. Sistematika Pembahasan**

Adapun sistematika dalam penelitian ini bertujuan untuk mempermudah penelitian mempermudah dalam menyusun skripsi terdiri dari lima bab, sebagai berikut :

**Bab I** membahas latar belakang masalah yang berisi tentang agrumen penelitian akan mendiskripsikan beberapa masalah yang akan diangkat sebagai masalah yang dipenelitian ini. Batasan masalah berisi agar masalah yang diteliti lebih fokus pada titik permasalahan. Batasan istilah berisi memuat istilah yang dipertegas makna apa yang dimaksud oleh peneliti. Tujuan penelitian dengan kegunaan penelitian berisi hasil penelitian berisi hasil penelitians agar dapat memberi manfaat bagi setiap orang yang membutuhkan.

**Bab II** membahas tentang landasan teori yang berisi pembahasan lebih luas dengan strategi pemasaran pada pabrik tahu yang berada di Batang toru menggunakan analisis SWOT terdahulu memuat hasil penelitian sebelumnya yang dapatkan katakana memiliki kesamaan dengan judul penelitian yang diangkat dapat menghasilkan penelitian ilmiah yang baru.

**Bab III** membahas jenis metode penelitian yaitu waktu dan lokasi penelitian yang akan dilaksanakan jenis penelitian yang berisi tentang hal-hal yang baru yang akan dijadikan objek penelitian sumber data, adapun dua sumber dalam penelitian yaitu sumber primer dan sumber primer. Instrumen dan teknik pengumpulan data adalah dalam penelitian ini

merupakan analisis kualitatif. Teknik keabsahan data ini berisi pengecekan keabsahan data digunakan dalam penelitian ini

**Bab IV** berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh sipeneliti dan hasil pengamatan, observasi, wawancara, dan dekomendasi terhadap pengolahan Pabrik Tahu Di Batang Toru.

**Bab V** berisi penutup yang terdiri dari kesimpulan dan hasil-hasil penelitian yang telah dilakukan dan terdapat saran-saran yang berkaitan dengan pembahasan yang dibahas untuk memperoleh solusi.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pengembangan Usaha**

Pengembangan ialah suatu yang sangat sederhana yaitu proses atau cara pembuatan. Sedangkan dalam arti yang luas pengembangan itu ialah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing dan mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, pengetahuan dan keterampilan sesuai dengan bakat keinginan serta kemampuan-kemampuan, meningkatkan dan mengembangkan dirinya maupun dengan lingkungannya untuk tercapai martabat dan bermutu dan kemampuan yang optimal dan pribadi yang mandiri.<sup>1</sup>

Pengembangan usaha ialah setiap usaha yang memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sudah ada maupun yang akan datang, dengan itu memberikan informasi yang dapat mempengaruhi sikap. Pengembangan usaha juga ialah usaha yang tanggung jawabnya terdiri dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, memotivasi dan kreatifitas. Usaha ialah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai tujuan.

---

<sup>1</sup> Istiqomah dan Irsad Andrianto, “*Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Kasus Sentra Jenang Di Desa Wisata Kaliputu Kudus)*” Vol.5, no. 2 (Desember2018): hlm,366.

Pengembangan usaha suatu industri sangatlah diharuskan apabila industri tersebut ingin berkembang menjadi lebih besar. Ada banyak faktor yang harus diperhatikan dan diperbaiki agar perkembangan suatu industri bisa berjalan dengan cepat dan pastinya dapat menentukan bisa memberikan keuntungan juga dapat menambah pada industri tersebut. Pada tingkat nasional, dengan adanya pengembangan industri usaha kecil dan menengah, yang ada di setiap daerah maka dari itu dapat menekan angka pengangguran dan kemiskinan juga diharapkan dapat menyerap banyak tenaga kerja sehingga pemerataan ekonomi yang dapat tercapai. Maka dari itu dapat dikatakan bahwa UMKM ini apabila berkembang sangatlah berpengaruh kepada pendapatan negara.

Ada banyak faktor penyebab tidak berkembangnya suatu usaha terutama pada usaha mikro kecil dan menengah. Faktor yang banyak ditemukan atau yang menghambat berkembangnya suatu usaha yang dirasakan oleh usaha pabrik tahu ialah terbatasnya permodalan yang dimiliki, sumber daya manusia yang lemah dan akses pasaran yang belum dioptimalkan. Permodalan ialah menghambat utama baik dalam memulai usaha dan pengembangan usaha. Kurangnya modal bukan hanya dari segikurangnya modal yang dibutuhkan tetapi juga dari mana sumber modalnya yang akan didapatkan. Banyak sekali usaha yang tutup karena modal usaha yang sedikit sehingga mereka tidak dapat memutar modal yang dimiliki tersebut.

Modal adalah faktor utama yang mempunyai peran yang cukup penting dalam produksi, karena diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan suatu usaha atau juga untuk mengembangkan suatu usaha yang sudah ada, dengan modal yang cukup maka akan sangat berpengaruh dengan kelancaran usaha dan dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.<sup>2</sup>

Islam memandang pengembangan usaha bisnis merupakan bagian dari kerja, dalam perspektif ekonomi islam bekerja adalah suatu upaya dilakukan seseorang untuk memenuhi kebutuhan jasmani dan rohani. Ajaran Islam sangat mendorong umatnya untuk berperan dalam kegiatan bisnis. Sesuai dengan firman Allah dalam surah At-Taubah : 105 :

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ  
 وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ  
 تَعْمَلُونَ

Artinya : Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan."<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Adi Suparwo, Hendi Suhendi, Toni Arifin, Maya Nurbayanti Shobary, "Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection," Universitas BSI, vol. 1, no. 2 (Agustus 2018): hlm,210.

<sup>3</sup> Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Al-Qur'an* (Bandung, 2012), hlm,170-171.

Menurut M.Qurais Sihab, katakana kepada manusia, wahai Rasulullah bekerjalah kalian dan jangan segan – segan melakukan perbuatan baik dan melaksanakan kewajiban. Sesungguhnya Allah mengetahui segala pekerjaan kalian, dan Rasulullah dan orang orang mukmin akan melihatnya mereka akan menimbanginya dengan timbangan keimanan dan bersaksi dengan perbuatan – perbuatan itu. Kemudian setelah mati, kalian akan dikembalikan kepada yang mengetahui lahir dan batin kalian lalu menggajar dengan perbuatan – perbuatan kalian setelah dia memberi tahu kalian segala hal yang kecil dan besar dari perbuatan kalian.<sup>4</sup>

Industri tahu saat ini banyak mengalami kendala dalam meningkatkan kapasitas usaha untuk dapat lebih berkembang dan lebih besar lagi. Industri tahu mempunyai keterbatasan dalam mengembangkan usahanya dikarenakan lemahnya pemasaran. Faktor internal dan eksternal dari suatu perusahaan sangat berpengaruh dalam mengembangkan suatu perusahaan, dengan mengetahui faktor-faktor tersebut maka perusahaan akan mampu memaksimalkan manajemen serta dapat berkembang lebih baik lagi. Faktor internal dan eksternal sangat penting dalam mengantisipasi perubahan lingkungan terhadap usaha.<sup>5</sup>

Bahan baku ialah bahan yang digunakan sebagai bahan pokok dalam produksi untuk menghasilkan barang yang sudah jadi. Dalam

---

<sup>4</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al- Misbah* (Jakarta, 2003), hlm.48.

<sup>5</sup> Atqonnul Fadli, Gunarif Taib, dan Novizar Nazir, “*Analisis Manajemen Strategi Pengembangan Industri Tahu Skala Menengah Di Kota Padang*” Vol.25, no. 2 (Desember 2021): hlm,121.

industri tahu bahan baku menjadi faktor yang sangat penting, karena tidak tanpa persediaan bahan baku perusahaan mengalami masalah besar karena tidak dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan menjaga bahan baku dapat mempertahankan suatu perusahaan bertahan lama dalam dunia perindustrian serta konsumen pun akan berlangganan jika produk bahan baku membuat hasil produksi semakin membaik.<sup>6</sup>

## **2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Usaha mikro kecil dan menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.<sup>7</sup> UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan ataupun badan usaha yang sesuai dengan kriteria usaha dalam lingkup kecil atau juga dalam lingkup mikro. Sesuai dengan pengertian UMKM, maka kriteria dapat dibedakan antara lain yaitu, usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.<sup>8</sup>

UMKM memiliki peran yang cukup penting dalam perekonomian dan pengembangan usaha di Indonesia. Pengembangan UMKM menjadi hal yang cukup Relevan dilakukan di Indonesia dimana struktur usaha yang mampu berkembang berasal dari industry kecil meskipun nilai segi perolehan keuntungan tidak banyak. Salah satu pengembangan di

---

<sup>6</sup> Peggy Rudi Rahayu, Etmi Hardi, "Pabrik Tahu CNG: Perkembangan Bisnis Keluarga Janisar Chan Di Kota Solok (2002-2019)," *Jurusan Sejarah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang* vol 2, no. 4 (2020): hlm,89.

<sup>7</sup> Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (sidoarjo, kec. pulung, kab. ponorogo, 2020), hlm,01.

<sup>8</sup> Peggy Rudi Rahayu, Etmi Hardi, "Pabrik Tahu CNG: Perkembangan Bisnis Keluarga Janisar Chan Di Kota Solok (2002-2019), 2020" hlm,89.

Indonesia yakni mampu berkontribusi secara adil untuk memajukan Negara yakni Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah mengatakan bahwa UMKM ialah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.<sup>9</sup> Perkembangan UMKM merupakan suatu proses yang sangat baik dalam membawa suatu bangsa menuju kemakmuran. Perkembangan usaha kecil dan menengah juga mampu memperluas lapangan pekerjaan dan memanfaatkan potensi sumber daya alam maupun sumber daya manusia hingga mampu meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi suatu Negara

### **3. Jenis-Jenis UMKM**

Adapun jenis-jenis bisnis yang sering dilakoni pelaku UMKM di Indonesia menurut Lupiyoadi, yaitu:

- a) Bisnis jasa, bisnis ini merupakan jenis bisnis terbesar dan cepat pertumbuhannya dalam dunia bisnis kecul, jasa juga membawa keuntungan yang sangat besar bagi usaha kecil yang mampu berinovasi tinggi.
- b) Bisnis eceran, adalah bentuk bisnis kecil yang ditekuni oleh wirausaha kecil dan menengah. Bisnis ini merupakan satu-satunya usaha yang menjual produk manufaktur yang langsung kepada toko konsumen.

---

<sup>9</sup> *Koperasi.Kulonprogokab.Go.Id. Di Akses Pada Tanggal 22 Maret 2022, n.d.*

- c) Bisnis distribusi, hampir sama seperti bisnis jasa dan bisnis eceran, wirausaha kecil dan menengah sudah mulai mendominasi seluruh penjualan dalam jumlah besar. Bisnis ini adalah satu-satunya bisnis yang membeli barang dari pabrik atau produsen dan menjual kepada pedagang eceran.
- d) Pertanian, pertanian merupakan bentuk usaha kecil yang tertua. Pada awal hasil pertanian digunakan hanya untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan keluarga, namun lama kelamaan menjadi usaha yang cukup besar karena adanya ketergantungan satu sama lain.
- e) Bisnis manufaktur, bisnis manufaktur merupakan bisnis kecil yang memerlukan modal untuk investasi yang cukup besar dibanding empat jenis usaha lainnya karena memerlukan tenaga kerja, teknologi, dan bahan mentah untuk mengoperasikannya.

Sementara itu, kriteria UMKM berdasarkan sudut pandang perkembangannya menurut Aris Rahmana, terdiri dari:

- a. *Livelihood Activities* merupakan Usaha Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk menjangkau nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima
- b. *Micro Enterprise* merupakan Usaha Kecil Menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

- c. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* merupakan Usaha Kecil Menengah dan telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)<sup>10</sup>

#### 4. Model-Model Pengembangan UMKM

Ada beberapa model pengembangan bisnis UMKM sebagai berikut:

##### 1) Model *One Village One Product* (OVOP) dengan *Triple Helix*

*One Village One Product* (OVOP) adalah suatu usaha yang dilakukan masyarakat secara integratif untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap potensi dan kekayaan yang dimiliki daerah, meningkatkan pendapatan pelaku usaha masyarakat dan daerahnya. Pada dasarnya Sumber daya alam yang telah menjadi produk khas lokal dapat digali dan dikembangkan untuk menghasilkan produk bernilai sesuai tuntutan masyarakat dan permintaan pasar.

Model OVOP merupakan pendekatan pengembangan potensi daerah di satu wilayah untuk menghasilkan satu produk dengan kelas global, namun memiliki keunikan khas daerah memanfaatkan sumber daya lokal. OVOP pertama kali dicetuskan oleh Morihiko Hiramatsu (saat itu menjabat sebagai Gubernur Prefektur Oita di timur laut Pulau Kyushu).

---

<sup>10</sup> Delima Sari Lubis, Zulaika Matondang, "*Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran Di Kota Panyabungan,*" Intitut Agama Islam Negeri Padangdimpunan, 2019, hlm,24-27.



Pada mode ini digunakan untuk mengentaskan kemiskinan warganya dengan menerapkan konsepsi pembangunan wilayah yang disebut dengan gerakan OVOP.

Menurut Kadiman, pengembangan OVOP di daerah pedesaan perlu memperhatikan keterlibatan berbagai pihak yang disebut dengan *Triple Helix*. Konsep *triple helix* meliputi A (*academician*), dan G (*government*). *Triple Helix*. Merupakan salah satu solusi dari kendala-kendala yang dihadapi oleh para pelaku bisnis/UMKM, sehingga tercipta demikian diharapkan hubungan yang lebih terbuka dan saling menguntungkan antara pihak akademisi, pemerintah, dan pelaku usaha.

## 2) Precom (Pre-Commercialization) atau refleksi pemasaran

Salah satu model yang dilakukan untuk mendiagnosa industri kecil adalah menggunakan metode Precom (Pre-Commercialization) atau refleksi pemasaran. Model ini didukung oleh perangkat analisis sistematis. (misalnya; analisis fungsioanal, analisis proses dan analisis strategi). Diagnosis melalui model ini mutlak diperlukan UMKM dalam mengidentifikasi karakteristik dari produk yang dihasilkan. Identifikasi yang dapat dilakukan antara lain berupa; (a) identifikasi terhadap keunggulan-keunggulan yang dimiliki atau keunggulan lain masih mungkin untuk dikembangkan, (b) pangsa pasar yang telah dan belum dimasuki (identifikasi peluang pengembangan serta kemampuan lain yang diperlukan), (c) jenis teknologi yang digunakan (optimalisasi penggunaan teknologi harus disesuaikan dengan karakteristik UMKM tersebut, (d) akses

terhadap bahan baku yang digunakan (termasuk kendala yang dihadapi dan solusi yang mungkin dilakukan), (e) modal yang digunakan (optimalisasi kebutuhan terhadap modal harus disesuaikan dengan peluang pasar), (f) manajerial pengelolahn (pembukaan, organisasi, pelapor dan lain sebagainya).

Jika diagonis dilakukan dengan baik, maka akan menghasilkan tipologi industri kecil (UMKM) tersebut berdasarkan peluang pengembangannya. Sehingga dari tipologi ini dapat disusun strategi pengembangannya yang diinginkan (seperti apa dan kapan pencapaiannya) sudah jelas, maka program pembinaan yang diberikan oleh pemerintah tentu akan lebih tepat sasaran.

### 3) Metode ilmiah dengan manajemen strategi dalam *problem solving*

Teori dapat menjadi acuan dan arahan dalam *problem solving* sehingga hasil pemecahannya diharapkan akan lebih memuaskan dan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Dengan demikian, pemasalahan akan lebih aplikatif, efektif dan efesien. Manajemen strategi merupakan sebuah proses merumuskan visi dan misi, penilaian lingkungan baik lingkungan eksternal maupun lingkungan internal, penetapan tujuan jangka panjang, upaya untuk mengembangkan dan mengevaluasi berbagai strategi yang tersedia lalu kemudian memilihnya, menyusun kebijaksanaan dan menyusun tujuan target jangka panjang, mengalokasikan sumber daya yang tersedia serta upaya mengevaluasi *performance* dari suatu organisasi atau perusahaan.

Visi dan misi yang realistis bagi sebuah perusahaan adalah visi dan misi yang dirumuskan setelah pihak manajemen melakukan berbagai analisis internal dan eksternal. Analisis internal dan eksternal ini dilakukan dengan menggunakan matriks BCG produk dari perusahaan tersebut. Matriks ini kemudian dikelompokkan menjadi empat kondisi yaitu *dogs*, *problem children*, *star*, dan *cash cows*. Sumbu vertikal dalam matriks BCG menggambarkan suatu tingkat pertumbuhan pasar sedangkan horisontal menunjukkan pangsa pasar relatif. Matriks kemudian terbagi menjadi empat kuadrat, dimana untuk tingkat pangsa pasar relatif terdiri dari dua kategori yaitu tinggi dan rendah. Sedangkan untuk tingkat pertumbuhan terdiri dari dua kategori, yaitu tinggi dan rendah. Salah satu manfaat menggunakan matriks BCG ini yang sudah dirumuskan, kemudian dapat disusun strategi dan langkah kompetisi yang mungkin untuk dilakukan. Hal ini dapat dilakukan berdasarkan kondisi dan karakteristik dari masing-masing kuadrat dalam setiap matriks.

#### 4) *Triple-T Technology Revolution*

*Triple-T Technology Revolution* merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan kondisi globalisasi yang dipengaruhi oleh kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) khususnya teknologi telekomunikasi, transportasi dan *traveling/tourism*. Globalisasi memiliki pengaruh yang besar terhadap strategi perusahaan/UMKM. Di antara pengaruh tersebut menyebutkan bahwa globalisasi menyebabkan perubahan dan kondisi sosial budaya, ekonomi, politik, preferensi, selera

dan bahkan perilaku manajemen. Adanya perubahan untuk kehidupan manusia tersebut mengharuskan setiap perusahaan untuk melakukan perubahan pada proses produksi, proses pemasaran hingga standar keuangan dan akuntansi. Perubahan yang terjadi pada perusahaan tentu akan berdampak pada semakin ketatnya persaingan dalam dunia perdagangan (termasuk bagi UMKM). Persaingan yang terjadi pun pada akhirnya akan menjadi persaingan global atau mega competition, sehingga dunia seolah-olah menjadi sempit atau menjadi desa global (*global village*). Pada akhirnya, persaingan global menuntut perusahaan dan pelaku usaha harus memulai berfikir dan kewawasan global (meskipun pada saat ini baru melayani pelanggan domestik saja), karena perusahaan menghadapi pesaing-pesaing dari luar negeri baik dari importer, cabang, lisensi dan *joint venture* ataupun dari investasi langsung.

Perusahaan juga dapat menjalankan sentralisasi manajemen, terutama yang berkaitan dengan keputusan, wewenang, kekuasaan, maupun produksi. Sentralisasi manajemen memiliki kelemahan dan kelebihan. Salah satu kelebihannya, bahwa segala sesuatu dikendalikan oleh pusat. Sedangkan yang menjadi kelemahannya bahwa perusahaan tidak dapat melakukan respon yang cepat jika terjadi masalah pada suatu tempat tertentu khususnya yang berkaitan dengan teknis. Hal ini sebenarnya dapat diantisipasi jika ditempat tersebut infrastruktur yang lengkap memadai. *Multidomestic strategy*, artinya perusahaan dapat melakukan desentralisasi baik yang berkaitan dengan pengendalian, pemasaran, produk maupun

produksi. Hal ini dilakukan dengan asumsi bahwa setiap negara atau setiap daerah memiliki karakteristik yang berbeda-beda sehingga membutuhkan strategi yang berbeda pulak. Strategi *multidomestics* ini lebih realistic dan lebih *aplicable* jika dibandingkan dengan global strategi. Strategi *multidomestics* mempunyai kelebihan yang tidak dimiliki oleh *global strategy* yaitu perusahaan dapat memanfaatkan keunggulan komparatif (*comparative advantage*) masing-masing negara. Jadi bagi perusahaan yang menerapkan *multidomestics* strategi akan dapat menggabungkan keunggulan kompetitif dengan keunggulan komparatif dari setiap negara. *Multidomestik strategy* lebih memungkinkan mendapatkan *market share* daya saing tinggi.

##### 5) *Joint Venture* (Kemitraan)

*Joint Venture* dibentuk dengan *partnership agreement* antar *foreign* investor dan *domestic* investor untuk mendirikan perusahaan lokal yang masing-masing pihak berhak atas kepemilikan dan pengendalian perusahaan dan dibebani *risk sharing*. *Foreign* Investor biasanya memiliki keunggulannya pengetahuan, teknologi dan proses produksi, tetapi menghadapi keterbatasan-keterbatasan dibidang sumber daya finansial, fisik, manajerial dan pengetahuan pasar lokal.

Beberapa pertimbangan ketika membentuk *joint venture* adalah; (a) dapat memanfaatkan keahlian khusus mitra lokal, (b) terbuka peluang kesempatan untuk mengakses kesistim distribusi di pasar lokal, (c) menghindari larangan pemerintah atas kepemilikan penuh oleh pihak

saing, (d) mengatasi keterbatasan sumber daya financial, sumber daya manusia serta bahan baku untuk mengembangkan kegiatan di tingkat internasional, (e) menawarkan pasar baru yang lebih potensi dan menarik, (f) membangun basis ekspor di wilayah setempat, (g) menjual teknologi secara efektif kelemahan dari *joint venture* ini adalah terbukanya kesempatan terjadinya *conflict of interest* dalam membuat kebijakan investasi dan menghambat penerapan kebijakan-kebijakan manufaktur dan pemasaran secara seragam di seluruh dunia. Selain itu dengan *joint venture* akan sulit dilakukan pengendalian secara mutlak, tertutupnya kebebasan sepenuhnya untuk mengambil kebijakan produksi dan pemasaran secara mutlak, serta penekatan biaya pengendalian dan koordinasi.<sup>11</sup>

## **5. Strategi Pengembangan Bisnis Islam**

Sejak zaman Rasulullah SAW ummat islam telah menggeluti dunia bisnis dan berhasil. Banyak diantara para sahabat yang menjadi pengusaha besar dan mengembangkan jaringan bisnis melewati batas territorial Makkah ataupun Madina. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai nilai keislaman, mereka membangun kehidupan bisnisnya. Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal manajemen perusahaanpun mereka berpedoman dengan nilai-nilai keislaman. Demikian juga dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya, pengembangan sangat di perlukan guna mencapai tujuan bisnis.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Delima Sari Lubis, Zulaika Matondang, hlm.29-36.

<sup>12</sup> Muhammad Ismail Yusanto, *Mengegas Bisnis Islami* (Jakarta: Gema Insani Press, 2018), hlm, 80.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.<sup>13</sup> Sedangkan bisnis diartikan sebagai usaha dagang, pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan satu sama lain.<sup>14</sup> Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan (Laba) atau menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>15</sup>

Namun harus di pahami bahwa praktek praktek bisnis seharusnya dilakukan setiap manusia sesuai ajaran islam yang ditentukan batas-batasnya oleh karna itu, ajaran islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah, antara lain :

#### 1. Niat yang baik

Niat yang baik adalah pondasi dari amal perbuatan jika niatnya baik usaha amalnya juga baik, sebaliknya jika niatnya buruk maka amalnya juga buruk, sebagai mana hadis Rasulullah berikut ini: *“Sesungguhnya amalan itu tergantung pada niatnya. Dan seseorang sesuai dengan apa yang dia niatkan”*.(H.Bukhari)

Apa yang dikatakan Rasulullah itu bukan hanya urusan ibadah saja, tetapi juga berlaku untuk urusan muamalah seperti kegiatan berwirausaha. Oleh karna itu, semua wirausaha

---

<sup>13</sup> Departemen Nasional Pendidikan, Edisi Ketiga, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta, 2015), hlm,538.

<sup>14</sup> Muhammad Ismail Yusanto, *Mengemas Bisnis Islami*, hlm, 15.

<sup>15</sup> Muhammad%Lukman Fauroni, *Visi Al-Quran Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Selemah Diniyah, 2019, hlm.60.

muslim di tuntú agar aktivitas ekonomi yang di tekuninya selalu berorientasi pada mencari rihda Allah semata.<sup>16</sup>

Sebagaimana Firman Allah Q/S Al- An'am; 162-163 berikut

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ

الْعَالَمِينَ ﴿١٦٢﴾ لَا شَرِيكَ لَهُ ۗ وَبِذَلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا

أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ ﴿١٦٣﴾

*Artinya : Katakanlah: Sesungguhnya sembahyangku, ibadahku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam. Tiada sekutu bagiNya; dan demikian Itulah yang diperintahkan kepadaku dan aku adalah orang yang pertama-tama menyerahkan diri (kepada Allah)".<sup>17</sup>*

Semakin berkualitas keikhlasan seseorang wirausaha muslim dalam menghadiri niat untuk semua aktivitasnya, maka pertolongan dan bantuan Allah akan semakin mengalir. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa bantuan Allah berjalan seiring dengan persiapan kita (niat) yang terkandung di dalam hati.

<sup>16</sup> Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah* (Banjarmasin: Antasari Press, 2017), hlm, 17.

<sup>17</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Pesan, Kesan Dan Keserasian Al-Quran* (Jakarta: Lentera Hati, 2019), hlm,358.



## 2. Berinteraksi dengan akhlak

Akhlak menempati posisi puncak dalam rancang bangun ekonomi Islam, karena inilah yang menjadi tujuan Islam dan dakwah para nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak.

Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha muslim antara lain:

### a. Jujur

Dalam mengembangkan harta seorang wirausaha muslim harus menjunjung tinggi kejujuran, karena kejujuran merupakan akhlak utama yang merupakan sarana yang dapat memperbaiki kinerja bisnisnya, menghapus dosa, dan bahkan dapat mengantarkannya masuk ke dalam surga.

### b. Amanah

Amanat berarti kedudukan atau kewajiban orang yang dipercaya (al-amin). Namun, amanat secara umum merupakan menjaga sesuatu, tidak harus harta, yang mesti dijaga dan disampaikan kepada seseorang. Seperti amanat untuk menjaga rahasia perusahaan, amanat dalam pekerjaan tertentu ataupun amanat untuk memberikan informasi kepada pihak tertentu.<sup>18</sup>

### c. Toleran

Sikap toleran akan memudahkan seseorang dalam menjalankan bisnisnya. Ada beberapa manfaat yang didatangkan oleh sikap toleran

---

<sup>18</sup> Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, hlm,18.

dalam berbisnis, diantaranya: mempermudah terjadinya transaksi, mempermudah hubungan dengan calon pembeli, dan mempercepat perputaran modal.

d. Menepati Janji

Islam adalah agama yang sangat menganjurkan penganutnya untuk menepati janji dan semua bentuk komitmen yang telah disepakati dalam hubungan muamalah antar manusia.<sup>19</sup>

## 6. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan suatu kondisi dikategori sebagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT merupakan dari proses perencanaan. Dengan analisis SWOT akan didapatkan karakteristik dari kekuatan utama, kekuatan tambahan, faktor netral, kelemahan utama dan kelemahan tambahan berdasarkan analisa lingkungan internal dan eksternal.

Matrik SWOT adalah alat untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. IFAS (*Intenal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) ini adalah ringkasan atau rumusan faktor-faktor strategi internal dan eksternal dalam rangka kekuatan (*Srength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*).

---

<sup>19</sup> Ma'ruf Abdullah, hlm,19-214.

- a. Kekuatan (*Strength*) adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi/kapabilitas/sumberdaya yang dimiliki organisasi, yang dapat digunakan sebagai alternative untuk menangani ancaman.
- b. Kelemahan (*Weakness*) adalah situasi internal organisasi dimana kompetensi/kapabilitas/sumber daya organisasi sulit digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman.
- c. Peluang (*Opportunity*) adalah situasi eksternal organisasi yang berpotensi menguntungkan. Organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa diuntungkan bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut. misal, ada segmen pasar tertentu yang belum dimasuki pemain lain, secara umum akan menjadi peluang bagi organisasi maupun yang berhasil melihat pasar tersebut.
- d. Ancaman (*Threat*) adalah suatu keadaan eksternal yang berpotensi menimbulkan kesulitan. Organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa dirugikan/dipersulit/terancam bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut. Misal, dua tahun yang akan datang akan masuk pemain baru dari luar negeri yang memiliki teknologi dan modal kuat. Secara umum kondisi tersebut akan

menjadi ancaman bagi semua organisasi yang saat ini berada dalam industri yang sama.<sup>20</sup>

Analisis SWOT ialah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*), dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Manfaat analisis SWOT adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman organisasi. Analisis situasi ialah awal proses perumusan strategi. Selain itu, analisis situasi juga mengharuskan para manajer strategis untuk menemukan kesesuaian dan kekuatan-kekuatan internal, disamping memperhatikan ancaman-ancaman eksternal dan kelemahan-kelemahan internal.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Istiqomah dan Irsad Andrianto, "*Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Kasus Sentra Jenang Di Desa Wisata Kaliputu Kudus)*," hlm,370--371.

<sup>21</sup> Muhammad Afridhal, "*Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*," Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim, 2018, hlm,224-225.

## 7. Manfaat analisis SWOT

Metode analisis SWOT merupakan metode analisis yang paling dasar dalam melakukan analisis strategi, yang bermanfaat untuk mengetahui suatu permasalahan ataupun suatu topic dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis ini biasanya berubah arah ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan suatu perusahaan atau organisasi dari segi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan yang dimiliki dan juga menghindari berbagai ancaman yang terjadi.

Jika digunakan dengan baik dan benar, maka analisis ini akan dapat digunakan untuk membantu melihat sisi-sisi yang terabaikan atau tidak terlihat dari sebuah perusahaan atau organisasi. Analisis SWOT ini ialah instrument yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategi dalam manajemen perusahaan atau organisasi. Analisis yang berperan sebagai alat untuk meminimasir atau organisasi serta menekan dampak dari ancaman yang timbul dan harus dihadapi.<sup>22</sup>

## 8. Tujuan dan fungsi Analisis SWOT

### a. Tujuan Analisis SWOT

Analisis SWOT menggambarkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strengts*), kelemahan (*weaknessess*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan perusahaan. Maka perlunya indentifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi seta kekuatan

---

<sup>22</sup> Istiqomah dan Irsad Andrianto, “Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Kasus Sentra Jenang Di Desa Wisata Kaliputu Kudus),” hlm,380.

dan kelemahan yang dimiliki perusahaan terhadap lingkungan usaha dan potensi sumber daya perusahaan yang realitis dalam mewujudkan visi dan misinya.

Maka dari itu tujuan analisis SWOT pada perusahaan adalah untuk memberikan faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan yang telah dianalisis. Apabila terdapat kesalahan agar perusahaan itu harus mengelolah untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik begitu juga pihak perusahaan yang mengetahui kelemahan yang dihadapi agar menjadi kekuatan seta mengatasi ancaman menjadi peluang.

#### b. Fungsi Analisis SWOT

Ketika suatu perusahaan mengorbitkan suatu produk tentunya pasti telah mengalami proses penganalisisan terlebih dahulu oleh tikmetik *corporate plan*. Pengenalan akan kekuatan yan dimiliki yang akan membantu perusahaan untuk tetap menaruh perhatian dan melihat terhadap kelemahan-kelamahan yang ada akan memberikan bobot real pada rencana-rencana yang akan dibuat perusahaan.

Maka fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yang dilakukan terhadap eksternal perusahaan.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Siti Rohani, “Analisis Potensi UMKM Tahu Dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), hlm.59-61.

## 9. Teori IFAS dan EFAS

IFAS dan EFAS merupakan analisis yang berasal dari teori SWOT analisis, yang mana digunakan untuk mengetahui berbagai faktor internal dan juga faktor eksternal dalam suatu bisnis atau organisasi. Bisnis merupakan aktifitas organisasi bertujuan untuk menyediakan barang dan jasa untuk memperoleh keuntungan, dimana bisnis memiliki potensi untuk dapat berkembang ditengah pesaing yang ada. Bisnis yang mampu melakukan identifikasi berbagai faktor yang menjadi kekuatan dan peluang untuk menggunakan analisis SWOT yaitu kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*) yang disebut dengan IFAS. Sedangkan peluang (*oppourtunity*) dan ancaman (*threats*) yang disebut dengan EFAS.

Dengan menggunakan analisis IFAS dan EFAS ini diharapkan mampu mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada didalam perusahaan dan juga menimbulkan kelemahan serta ancaman dari pesaing maupun lingkungan luar.

Matrik IFAS digunakan untuk melakukan penilaian dan pembobotan dari setiap data-data yang diperoleh oleh faktor internal suatu organisasi yaitu faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh organisasi/bisnis. Pembobotan bertujuan untuk mengkuantifikasikan faktor internal dengan skala 1-5 dari tidak sangat penting sampai sangat penting.

Matrik EFAS digunakan untuk melakukan penilaian dan pembobotan dari setiap data yang diperoleh dilapangan tentang faktor

eksternal yaitu peluang dan ancaman yang dimiliki organisasi untuk memberikan kuantifikasi faktor eksternal dengan skala 1-5 dari tidak sangat penting hingga sampai sangat penting.<sup>24</sup>

## B. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, maka peneliti mengambil beberapa penelitian terdahulu yang akan dipaparkan pada tabel berikut.

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil Peneliti
1	Irfah Rambe (skripsi) 2018	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi	Hasil penelitiannya bahwa di dalam matriks IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,34. Usaha pengrajin tahu bandung berada dalam posisi internal yang begitu kuat, dimana memiliki kekuatan internal yang begitu baik dari segi produk dan strategi. <sup>25</sup>
2	Riza Fatma (Skripsi) 2019	Strategi Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis ekonomi kreatif dalam meningkatkan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan usaha tahu 151 A dalam mengembangkan usaha yaitu mengandalkan strategi pengembangan produk ide-ide kreatif

<sup>24</sup> Dhika Amalia Kurniawan, "Strategi Pengembangan Wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo Melalui Analisis Matrik IFAS Dan EFAS" Vol.5, no. 2 (Desember 2019): hlm,96.

<sup>25</sup> Irfah Rambe, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi" (skripsi, Medan, universitas negeri sumatera utara, 2018), hlm,66.



		pendapat ekonomi masyarakat	seperti sisa ampas tahu dioalah menjadi kerupuk, tahu dibungkus rapi dalam wadah anyaman bamboo sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen dikalng masyarakat. <sup>26</sup>
3	Ahmad Rifai (Skripsi) 2021	Strategi Pengembangan Wisata Pengembangan Wisata Syariah Di Kota Sibolga	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor Strength pada matrik IFAS mempunyai total nilai standar 2,16 sedangkan Weakness pada mempunyai total nilai standar 1,17 sedangkan faktor Opportunity pada matrik EFAS memiliki skor 2,28 dan Threat memiliki skor 1,11. <sup>27</sup>
4	Yani Subaktiah, Nita Kuswardani dan Sih Yuwanti (Jurnal) 2018	Analisis SWOT: Faktor Internal dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Tebu (Studi Kasus di UKM Asih, Kabupaten Bondowoso)	Skor analisis faktor eksternal sebesar 2,812 dan skor analisis faktor internal sebesar 3,0315. Kedua skor tersebut diatas 2,5 yang artinya perusahaan memiliki kemampuan di atas rata-rata untuk dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk menghadapi ancaman dan kemahan yang dimiliki. <sup>28</sup>

<sup>26</sup> Riza Fatma, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat” (skripsi, mataram, Universitas Islam Negeri Martaram, 2019), hlm,87.

<sup>27</sup> Ahmad Rifai, “Analisis Strategi Pengembangan Wisata Syariah Di Kota Sibolga” (Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, 2021), hlm,56-57.

<sup>28</sup> Yani Subaktiah, Nita Kuswardani dan Sih Yuwanti, “Analisis SWOT: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Tebu (Studi Kasus Di UKM Asih, Kabupaten Bondowoso)” Vol. 12, no. 02 (2018): hlm,115.

5	Ali hardana Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpua n. Volume 6, No. 2, Juli- Desember 2018 (Jurnal At- ijaroh)	Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi	Hasil pnelitian yang pertama, Persepsi yang membahsa tentang manfaat kewisausahaan, 15 informan atau 50% menjawab setuju yakin terhadap manfaat kewirausahaan, dan 56,7% menjawab setuju bawah nilai-nilai kewirausahaan ada dalam diri mereka. Yang kedua, Minat, terkait dengan minat banyak 18% informan atau 60% dari mereka menjawab berminat mencoba wirausaha karena telah mendapatkan ilmu pengetahuan. Yang ketiga, kompetensi, sebanyak 22 informan atau 73,3% senang melakukan inovasi dan kreatif pada setiap pekerjaan yang dilakukan. Sebanyak 15 informan atau 50% menjawab setuju bawah memiliki potensi dalam usaha pengembangan kewirausahaan <sup>29</sup>
---	---	---	---

Berdasarkan uraian tabel diatas, dapat diketahui persamaan dan perbedaan peneliti terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagaiberikut:

---

<sup>29</sup> Ali Hardana, "Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi," Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangisimpuan 6, no. 2 (July 2018): hlm,57-71.

*Pertama* skripsi irfah rambe (2018) yang berjudul “Analisi Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi” skripsi ini mengkaji tentang bagaimana hasil analisis strategi pengembangan usaha pengrajin tahu bandung kecamatan padang hulu tebing tinggi dalam meningkatkan omset penjualan melalui analisis SWOT.

*Kedua* skripsi Riza Fatma (2019) yang berjudul “Strategi Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapat ekonomi masyarakat” skripsi ini mengkaji tentang bagaimana mengembangkan usaha dengan ide-ide kreatif seperti sisa ampas tahu yang diolah menjadi produk yang bernilai seperti kerupuk.

*Ketiga* skripsi Ahmad Rifai (2021) yang berjudul “Strategi Pengembangan Wisata Pengembangan Wisata Syariah Di Kota Sibolga” skripsi ini mengkaji tentang bagaimana pengembangan wisata di Sibolga untuk mengetahui faktor internal, faktor eksternal dan strategi prioritas berdasarkan analisis SWOT.

*Keempat* jurnal Yani Subaktiah, Nita Kuswardani dan Sih Yuwanti yang berjudul “Analisis SWOT: Faktor Internal dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Tebu (Studi Kasus di UKM Asih, Kabupaten Bondowoso)” jurnal ini mengkaji pengembangan usaha gula tebu di Bondowoso menggunakan analisis SWOT.

*Kelima* jurnal At-Tijarah Ali Hardana (2018) yang berjudul “Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi” jurnal ini mengkaji tentang rancangan model dan pengembangan kewirausahaan, rancangan model pengembangan kompetensi, minat mahasiswa terhadap wirausaha sangat tinggi yang ditunjukkan dengan kemauan untuk mandiri dan ketentuan mahasiswa dalam mengikuti materi pembelajaran yang diberikan.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan usaha pabrik yang berada di kecamatan Batangtoru kabupaten Tapanuli Selatan adapun waktu penelitian ini dilakukan pada bulan September 2021 sampai April 2022.

Alasan peneliti memilih lokasi di pabrik tahu Kecamatan Batang Toru dikarenakan pabrik tahu Batang Toru memiliki cita rasa yang berbeda dengan tahu-tahu lainnya yang layak untuk dikembangkan, pelayanan yang baik dan ramah.

##### **B. Jenis Penelitian**

Peneliti ini menggunakan jenis kualitatif yang bersifat deskriptif seperti daftar wawancara dengan landasan fakta-fakta yang diperoleh dilapangan, laporan hasil pengamatan lapangan, pembicaraan dan daftar-daftar dari pengamatan.<sup>1</sup> Laporan disusun dari rangkuman semua sumber-sumber tersebut dengan adanya teori-teori agar terbentuknya ulasan analisis. Dalam pendapatan ini tahap analisis yang sudah ada sejak penelitian pertama yang mudah diperoleh.<sup>2</sup>

Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang berbentuk kata-kata atau gambar. Data tersebut menjadi transkrip *interview* catatan lapangan, fotografi, videotape dokumen proposal dan catatan resmi lainnya. Peneliti kualitatif menyusun rencana penelitian yang bersifat sementara karena

---

<sup>1</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Alfabeta, 2018), hlm,276.

<sup>2</sup> Albi Anggito, *Penelitian Kualitatif* (Bandung: CV Jejak, 2018), hlm,33.

penelitian yang dilakukan berlangsung dan terus-menerus menyesuaikan rancangan tersebut dengan proses penelitian dan kenyataan yang terjadi dilapangan. Sedangkan penelitian deskriptif tidak diperlukan administrasi pengorbanan terhadap perilaku. Penelitian deskriptif ini bermaksud untuk menguji hipotesis tertentu tetapi hanya menggambarkan adanya tentang sesuatu variable, gejala dan keadaan.

### **C. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian ialah masyarakat, lokasi dan objek yang mudah diamati dalam pembuatan tujuan. Dalam penelitian ini subjek penelitiannya adalah pabrik tahu yang berada di Kecamatan Batang Toru. Yaitu ada tiga pabrik tahu diantaranya ialah: pabrik tahu Isro, pabrik tahu H. Basri dan ada pabrik Tahu Miyar.

### **D. Sumber Data**

Dilihat dari segi perolehan ada dua jenis penelitian :

#### a. Data Primer

Data primer ialah yang langsung dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau subjek penelitian yaitu sumber pertama dimana sebuah data yang dihasilkan. Data primer yang terdapat pada penelitian ini diperoleh dari pihak pengelola pabrik tahu Isro, pabrik tahu Miyar dan pabrik tahu H. Basri yang berada di Kecamatan Batang Toru.

#### b. Data sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan. Data sekunder

disklafikasi ada dua yaitu internal yaitu tersedia tertulis pada sumber data sekunder. Eksternal data yaitu data yang diperoleh dari sumber luar.<sup>3</sup> Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari pabrik tahu yang dapat dilihat pada dekomendasi pabrik tahu, buku-buku referensi dan informasi lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

### **E. Teknik Pengambilan Data**

Untuk pengumpulan data yang dibutuhkan dari lapangan, penelitian ini menggunakan teknik data pengumpulan data :

#### **1. Observasi**

Observasi yaitu teknik pengumpulan yang mengharuskan penelitian turun ke lapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, kegiatan, waktu, peristiwa, tujuan dan perasaan.

#### **2. Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk pengumpulan data penelitian. Wawancara dapat dikatakan ialah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara dan orang akan diwawancarai melalui komunikasi langsung. Teknik pengumpulan data dan informasi dengan mengadakan tanya jawab dengan pemilik pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru. Yaitu pabrik tahu Isro, pabrik tahu H. Basri, dan pabrik tahu Miyar.

---

<sup>3</sup> Burhan Angin, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Fajar Internal Mandiri, 2017), hlm,132.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan atau karya seseorang tentang yang sudah berlalu. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian informasi yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif.<sup>4</sup> Dekomentasi juga merupakan teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan data pribadi informan, yang dilakukan seorang psikologi dalam meneliti perkembangan seorang melalui catatan pribadi. Dekomentasi bertujuan untuk membuktikan bahwa penelitian tersebut terjadi di lapangan.

### F. Teknik Pengolahan Data

Pengolahan dan analisis data pada penelitian ini dapat berupa analisis deskriptif, identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal analisis SWOT. Penggunaan Analisis SWOT dapat diterapkan oleh beberapa lingkup, dimulai dari individual, perusahaan sampai pada daerah atau bahkan negara. Dalam ruang lingkup individual setiap orang menggunakan analisis SWOT untuk mengisi sisi kelemahan dan kelebihan dari internal dan eksternal dalam mencapai cita-cita. Analisis SWOT adalah metode lazim dan banyak digunakan dalam berbagai segi pengembangan bisnis termasuk pariwisata, strategi ini dilaksanakan dengan mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek.

---

<sup>4</sup> A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Gabungan* (Jakarta: Prenadamedia, 2017), hlm,370-391.



## 1. Matriks IFAS (Internal Faktor Analysis Summary)

Berikut beberapa tahap penyusunan matriks internal factor analysis summary (IFAS) yaitu:

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan
- b. Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Bobot yang diberikan pada masing-masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Tanpa memandang apakah kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal, faktor yang dianggap memiliki pengaruh besar dalam kinerja organisasi harus diberikan bobot yang tinggi. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.
- c. Beri 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 industri dimana perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
- d. Kalikan masing-masing bobot dengan rating untuk mendapatkan skor.
- e. 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 menandakan secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2,5 mengidentifikasi posisi internal yang kuat.

## 2. Matriks EFAS (Eksternal Faktor Analysis Summary)

ada lima tahapan penyusunan Matriks Eksternal Factor Summary (EFAS) yaitu:

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman
- b. Beri bobot masing-masing faktor dari 0,1 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,00.
- c. Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan membrikan skala mulai 1 sampai 4, dimana 4 (respon sangat bagus) 3 (respon di atas rata-rata), 2 (respon rata-rata), 1 (respon diatas rata-rata), rating ini berdasarkan pada efektifitas strategi perusahaan, dengan demikian nilai berdasarkan pada kondisi perusahaan
- d. Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan skor

- e. Jumlah semua skor untuk mendapatkan nilai total skor perusahaan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Sudah tentu bahwa dalam EFAS Matriks, kemungkinan nilai tertinggi total skor adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total skor 4,0 mengidentifikasi bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman dipasar industrinya. Total skor sebesar 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

#### **G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Dalam menetapkan keabsahan ada diperlukan teknik pemeriksaan. Teknik ini berdasarkan sejumlah kriteria yang digunakan, yaitu dengan kepercayaan, pengalihan, ketergantungan dan kepastian.

Cek keabsahan ialah suatu proses pengecekan data diperoleh penelitian oleh pemberi data. Tujuannya adalah data yang disepakati oleh para pemberi data, berarti datanya disebut data valid. Jadi tujuannya untuk informasi yang diperoleh akan digunakan dalam penulisan laporan sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau informasi.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D* (Bandung: Al-Fabeta, 2018), hlm,266.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Masyarakat Kecamatan Batang Toru**

Kecamatan Batang Toru merupakan salah satu kecamatan yang perkembangannya cepat di Kabupaten Tapanuli Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Untuk mencapai Kecamatan Batang Toru tidaklah sulit karena Kecamatan Batang Toru merupakan Kecamatan yang berada di jalan lintas Sumatera. Untuk sampai di Kecamatan Batang Toru sudah banyak angkutan umum yang membuka trayek Medan Batang Toru yaitu dengan bus ataupun dengan travel.

Kecamatan Batang Toru memiliki sumber daya alam yang cukup. Hutan yang luas dimanfaatkan masyarakat sebagai lahan perkebunan, sawit, kebun karet, dan kebun salak. Kecamatan Batang Toru memiliki sumber daya alam seperti sungai yang berada di Desa Siborang Kecamatan Batang Toru, Sungai Batang Toru juga banyak dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk pengairan sawah, untuk mandi, untuk air minum, untuk menjala ikan dan lokasi tempat rekreasi yaitu pemandian Parsariran.

Dengan adanya sungai Batang Toru masyarakat tidak sulit untuk mendapatkan ikan sungai yang segar-segar karena banyak masyarakat yang memancing disungai Batang Toru. Masyarakat memancing ikan selain untuk dikonsumsi sendiri juga untuk dijual.

Ikan dijual pada hari pekan tapi tidak kemungkinan pada hari biasa mereka menjual ikan di pinggir jalan lintas Sumatera. Ikan yang dijual bermacam-macam seperti Ikan Merah, Ikan Lelan, Sidung-dung, Baung dan biasanya masyarakat menjual hasil pancingannya kepada pengendara yang melewati jalan besar antara Padang Sidempuan menuju Sibolga. Selain itu Kecamatan Batang Toru juga memiliki sumber daya alam emas yang sekarang di kelolah oleh PT AR Martebe.

Kecamatan Batang Toru terdiri dari berbagai suku diantaranya, Batak Toba dan Batak Mandailing, Jawa, Minang dan Nias. Masyarakat Kecamatan Batang Toru mayoritasnya menganut dengan Agama Islam, Agama Kristen ada juga yang menganut Agama Hindu dan Budha. Walaupun terdiri dari dari beberapa suku dan agama yang berbeda masyarakat hidup dengan rukun dan damai saling menghormati. Kecamatan Batang Toru berpusat di Kelurahan Wek I, Wek II, Wek III, dan Wek IV kelurahan inilah yang sering disebut dengan masyarakat Kecamatan Batang Toru. Karena setiap hari Selasa dan Jumat ada pekan yang untuk tempat warga Kecamatan Batang Toru berbelanja dan menjual hasil kebun dan hasil tangkapan dari sungai Batang Toru di Pasar Batang Toru. Pada saat hari pekan yaitu hari selasa dan jumat pasar Batang Toru akan ramai banyak orang yang datang dari berbagai daerah bahkan banyak juga yang dari luar Kecamatan Batang Toru. Hal ini yang paling menarik pada saat pekan

di Batang Toru adalah banyak suku Nias yang turun dari gunung untuk membeli kebutuhan mereka, akan banyak melihat perempuan-perempuan yang mengangkat beras dikepala mereka dan tangan mereka memegang pelastik besar dan laki-laki suku Nias tidak membawa apa-apa berjalan di depan mereka.

Pada umumnya mata pencarian masyarakat di Kecamatan Batang Toru ialah petani, kebun sawit, karet dan salak sebagian besar juga mayoritasnya bekerja di perkebunan. Sebagian masyarakat bekerja sebagai pedagang, PNS, di Kecamatan Batang Toru juga memiliki perkebunan karet yang cukup besar yang dipegang oleh perusahaan terbatang (PTPN III), perusahaan cukup besar yang ada dikacamatan Batang Toru ialah PT AR Martabe. PT AR Martabe salah satu perusahaan tambang terbesar di Indonesia yang bergerak di Kelurahan Aek pining, Kecamatan Batang Toru Kab. Tapanuli Selatan.

## **2) Letak Geografis Kecamatan Batang Toru**

Secara geografis Kecamatan Batang Toru terletak diantara  $0^{\circ}28'48''$  Lintang Utara dan  $99^{\circ}04'00''$  Bujur Timur. Luas wilayahnya  $\pm 281,77$  km<sup>2</sup> atau 7,42% dari total keseluruhan Kabupaten Tapanuli Selatan. Kecamatan Batang Toru terdiri dari 19 Desa kelurahan, 45 dusun dan 8 lingkungan. Keadaan kontur wilayah Kecamatan Batang Toru berbukit-bukit dan dataran. Kecamatan Batang Toru terdiri dari perkampungan, lahan pertanian, perikanan, perladangan hutan dan sungai. Kecamatan Batang Toru dikelilingi gunung-gunung yang

sudah banyak digunduli. Desa-desanya yang ada di Kecamatan Batang Toru ialah Perkebunan Hapesong, Desa Batu Horing, Desa Padang Lacat, Desa Aek Ngadol, Desa Sisipa, Desa Huta Baru, Desa Sumuran, Desa Hapesong Baru, Desa Huta Godang, Desa Garoga, Desa sipenggeng, Kelurahan Aek Pining, Desa Napa, Desa Batu Hula, Desa Hapesong Lama, Desa sianggungan, Desa Telo, Perkebunan Sigalagala, Desa Wek III, Desa Wek IV, Kelurahan Wek I dan Kelurahan Wek II.<sup>1</sup>

### 3) Sejarah Pabrik Tahu Isro

Usaha pabrik tahu yang berada di Desa Sumuran yang di kelola oleh Bapak M. Isrok. Is, yang biasa disebut dengan Bapak Isro, berawal beliau keinginan untuk membuka usaha tahu ini karena sejak kecil beliau sangat suka mengkonsumsi tahu, pada saat beliau masih sekolah beliau sangat gemar berjajan tahu isi pada saat itu, karena sulitnya ekonomi beliau pada saat itu beliau hanya menunggu pemberian dari teman-temannya pada saat itu juga beliau sempat berfikir “jika saya sudah dewasa nanti akan saya bangun pabrik tahu saya sendiri”.

Perjalanan yang cukup panjang mulai dari tahun 1998-2002 beliau merantau dengan paman beliau ke pulau Jawa untuk mempelajari dan mendalami cara pembuatan tahu agar beliau dapat membuka usahanya sendiri dan dapat menggapai impiannya sejak

---

<sup>1</sup> Rahmad Kurniawan, “Peranan Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru” (skripsi, 2014, Intitut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, n.d.), hlm.50-51.

masih sekolah yaitu membuka usaha pabrik tahunya sendiri. Setelah empat tahun lamanya beliau belajar cara pembuatan tahu pada tahun 2002 beliau pulang ke kampung halamannya dan melanjutkan perantauannya di Lampung.

Pada tahun 2014 Bapak Isro dengan nekat membuka pabrik tahu kecil-kecilan di Desa Sumuran Kecamatan Batang Toru, beliau membuka pabrik tersebut dengan modal beliau sendiri sebesar Rp 1.000.000,00 untuk pertama kalinya beliau membuat tahu hanya 30 Kg atau 900 buah tahu dan dijual sendiri secara diecer dengan membawa keranjang keliling sendiri, ini berlangsung tidak cukup lama.

Pada tahun 2015 usaha pabrik tahu Isro sudah mulai berkembang dan memiliki langganan untuk menjualkan di pasar-pasar lokal dan pedagang along-along juga berdatangan untuk menjadi langganan dengan beliau. Hingga saat ini beliau dapat memproduksi tahu sebanyak 120 Kg perharinya atau 3600 buah tahu perharinya. Untuk harga tahu tersebut untuk harga pengecer Rp 900,00 dan untuk pedagang Rp 850,00.

Pabrik Tahu Isro hanya menngandalkan 3 karyawan, pemberian upah karyawan pabrik tahu tersebut dengan cara borongan sebesar Rp 120.000,00 perharinya berbeda dengan upah rokok sebesar Rp 15.000,00 perkaryawan dan makan ditanggung oleh pemilik usaha yaitu Bapak Isro. Tahu tersebut dipasarkan di pasar-pasar lokal seperti pasar Batang Toru, Sibabangun dan Ampolu. Pabrik tahu ini sempat



memasarkan keluar daerah yaitu kepasar Padang Sidimpuan tetapi tidak berlangsung lama, pada saat mulai berkembang ternyata ada pandemi Covid-19 yang menghambat perkembangan pemasaran yang di Padang Sidimpuan maka dari itu saat ini tidak lagi berjualan atau memasarkan ke pasar Padang Sidimpuan seperti pasar sagumpal dan pasar ucok kodok.

Cara pengolahan kacang kedelai menjadi Tahu adalah sebagai berikut:

1. Kacang kedelai dibersihkan dan direndam dalam air bersih selama enam jam
2. Setelah direndam selama enam jam kedelai lalu ditiriskan dan dicuci kembali menggunakan air yang bersih
3. Kedelai dimasukkan kedalam mesin penggiling sesuai dengan tarakan, dan ditampung dengan ember penampungan
4. Setelah digiling lalu dimasukkan kedalam kuali pemasakan yang airnya telah dipanaskan terlebih dahulu yang telah dibuat dengan semen yang berukuran besar
5. Setelah kacang kedelai masak dan dipindahkan ke dalam tong lain dengan menggunakan kain penyaringan. Sehingga seluruh sari pada kacang kedelai tersaring secara menyeluruh maka kain penyaringan tersebut digoyang-goyangkan. Lalu limbah penyaringannya tersebutlah yang dinamakan ampas tahu,

diperas lagi dengan menggunakan air dingin hingga tidak ada lagi sari yang tertinggal

6. Lalu sari hasil penyaringan tersebut dimasukkan ke dalam wadah pencetakan tahu yang terbuat dari kayu kemudian setelah dicetak dan padat di atasnya diletakkan papan sebagai penutup agar di atasnya dapat untuk membuat cetakan sampai tiga tingkat susunannya. Setelah sudah tiga tingkat di atas pencetakan tahu tersebut diberikan batu yang besar agar tahu tidak berair dan padat, lalu diamkan selama kurang lebih 20 menit sampai tahu mengeras
7. Setelah mengeras lalu tahu diletakkan ketampah khusus tahu dan diamkan agar tahu tersebut sedikit dingin agar tahu tidak rusak saat dipotong
8. Setelah dingin tahu siap dipotong-potong dan tahu siap dimasukkan kedalam ember-ember yang akan dibawak oleh pelanggan tersebut
9. Setelah di masukkan kedalam ember tahu siap dipasarkan.<sup>2</sup>

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa dalam pembuatan tahu Isro hanya menggunakan bahan baku yaitu berupa kacang kedelai tanpa komposisi lainnya, dan usaha tahu Isro Tidak Menggunakan bahan pengawet dalam memproduksi tahunya, maka dari itu tahu Isro hanya bertahan 2-3 hari saja.

---

<sup>2</sup> Isro, "Wawancara Dengan Pemilik Pabrik Tahu," Tanggal 01 Desember 2021, Pukul 14.00. WIB.

#### **4) Sejarah pabrik Tahu H. Basri**

Tahu H. Basri yang cukup terkenal yang berada di Kecamatan Batang Toru itulah namanya. Pabrik tahu ini berdiri sejak tahun 1971 didirikan oleh H. Basri (73) dan merupakan pabrik tahu pertama di Batang Toru. Suami Ny. Aseh ini memilih berjualan tahu di Batang Toru, karena beliau merasa tidak mempunyai keahlian lain selain membuat tahu. Tahu H. Basri terkenal karena mutu dan kualitas rasanya yang sangat terasa sekali keaslian dari kedelai yang merupakan bahan utamanya.

Karena lanjutnya usia beliau H. Basri menyerahkan sepenuhnya kepada anaknya Suhadi (55 tahun) dan istrinya Nya. Siti istrinya. Suhadi selain mengelolah pabrik tahu beliau juga mengelolah kebun karet yang cukup luas sekitar 5 Hektar. Ternyata usaha tahu ini yang semula merupakan usaha kecil-kecilan, dan sekarang sudah menjadi yang besar dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga besar H. Basri. Setelah kendali kelolah yang diserahkan kepada Suhadi, pabrik tahu H. Basri semakin dikenal oleh masyarakat Sumatera Utara. Pembeli/Pelanggan tahunya tidak terhitung banyaknya, bahkan karena banyaknya pelanggan tersebut beberapa pelanggan lain harus rela menunggu proses pembuatan tahu. Pelanggan utama tahu H. Basri adalah penjual gorengan dan penjual tahu eceran yang akan dijual kepasar-pasar tradisional.

Setiap harinya pabrik tahu ini melakukan 10 kali proses pengolahan kedelai menjadi tahu, yang setiap kali proses pengolahan

menghasilkan  $\pm$  300 buah tahu. Sehingga pabrik tahu ini dikelola Suhadi menghasilkan 3000 tahu setiap harinya.

Harga perbungkusnya hanya Rp 5000 dengan isinya pun juga cukup banyak 6 (enam) potong dalam satu bungkus. Dari penjualan tahu itu total omset perbulan yang dihasilkan pabrik ini adalah sebesar Rp 21.84.000,00. Pabrik tahu ini hanya mengandalkan 2 orang karyawannya saja, mulai dari pemrosesan kedelai sampai menjadi tahu sedangkan bagian pemasaran diserahkan kepada istrinya Ngaenu Zuhro Siti Raudatul Janna.

Pilihan Bapak Suhadi (55) tahun yang meneruskan usaha orang tuanya tidak sia-sia. Usaha tahu warisan orang tua yang diserahkan kepada beliau semakin berkembang. Perhari usaha Tahu yang dikelola menghasilkan sekitar 3000 potong tahu. H. Basri ialah nama ayah beliau. Sebelumnya pada tahun 1992-1994 bapak Suhadi bekerja sebagai karyawan di salah satu perusahaan ekspedisi dokumen-dokumen bank. Berhenti bekerja tahun 1995 karena lebih memilih untuk meneruskan usaha tahu sang ayah yang telah dirintis sejak tahun 1965 dengan modal awal sebesar Rp 1.000.000,00 untuk membeli bahan baku 4.000 Kg kacang kedelai dan untuk cadangan gaji karyawan.

Ketekunan Bapak Suhadi mengelolah usaha ini membuahkan hasil. Dalam sebulan tahu H. Basri beromset Rp 21.840.000,00. Pendapatan ini cukup untuk kebutuhan ekonomi keluarga, untuk menyekolahkan anak dan membayar upah karyawan perbulannya yang rata-rata Rp 1.200.000,00

perorangnya. Pabrik tahu H. Basri ini selalu menyediakan susu kedelai siap minum yang telah dibungkus harga satuannya yaitu Rp 5.000.

Bapak Suhadi yang beristrikan Ngaenu Zuhro Siti Raudatul Janna ini menjadi mitra binaan PTPN III sejak tahun 2007. Saat itu, bapak Suhadi sempat mendapatkan pinjaman lunak PKBL sebesar Rp 15.000.000,00 kemudian tahun 2010 mendapatkan Rp 35.000.000,00 dan pada tahun 2010 mendapatkan pinjaman Rp 50.000.000,00.

Secara singkat proses pembuatan tahu dapat digambarkan sebagai berikut :

- a. Kacang kedelai direndam dengan air bersih selama  $\pm$  4 jam
- b. Setelah direndam kedelai digiling hingga halus (sampai menjadi bubur kedelai)
- c. Kemudian hasil dari gilingan kedelai tersebut direbus dengan air yang sudah dipanaskan hingga mendidih
- d. Setelah direbus bubur kedelai tersebut disaring dan diambil dari sarinya.
- e. Kemudian dikentalkan dengan obat khusus tahu yang sudah disediakan
- f. Ampas dari kedelai tersebut dijual kembali untuk pakan ternak
- g. Sari kedelai yang sudah kental dicetak diatas papan cetak khusus tahu
- h. Lalu diamkan selama  $\pm$  30 menit

- i. Setelah itu tahu dikeluarkan dari cetakan dan di dinginkan sebentar
- j. Setelah dingin tahu dapat dipotong lalu siap untuk dipasarkan

Dari uraian diatas dapat di ketahui bahwa dalam pembuatan tahu H. Basri ini hanya menggunakan bahan baku kacang kedelai tanpa komposisi lainnya, dan usaha pengrajin tahu tidak menggunakan bahan pengawet untuk memproduksi tahu tersebut, maka dari itu tahu H. Basri ini hanya bertahan 2-3 hari saja.<sup>3</sup>

#### **5) Sejarah Pabrik Tahu Miyar**

Usaha pabrik tahu yang dikelola oleh Bapak Sumiyardi yang dikenal dengan Bapak Miyar tahun pada 2015 awal mula beliau mendirikan usaha tahu tersebut karena keinginannya sendiri dan juga sudah menjadi usaha turun menurun dari nenek moyang beliau. Pada saat beliau baru mendirikan beliau hanya memproduksi 40 Kg kacang kedelai atau 1.200 buah tahu dan dengan modal pas-pasan yaitu Rp 1.000.000, beliau juga menjualnya sendiri dengan membawa keranjang keliling lalu diecer keberbagai daerah.

Karena ketekunan beliau saat ini usaha yang di dirikannya sudah mulai berkembang saat ini beliau sudah memproduksi sebanyak 100 Kg perharinya atau sebanyak 3000 buah tahu perharinya. Beliau hanya mengandalkan 2 karyawan dengan upah gaji karyawan rata-rata Rp 1 200.000 perbulannya berbeda dengan uang rokok Rp 15.000 perharinya

---

<sup>3</sup> Ngeanu Zuhro Siti Raudatul Janna, "Hasil Wawancara Dengan Pemilik Usaha Tahu H.Basri," Desember 2021, Pukul 11.00 WIB.

sedangkan untuk makan sudah ditanggung oleh pemilik usaha tahu yaitu Bapak Miyar.

Untuk harga tahu tersebut untuk yang jual dirumah seharga Rp 700 sedangkan untuk pedagang keliling seharga Rp 600 tahu ini juga masih dipasarkan disekitar Batang Toru seperti pasar pusat Batang Toru, Ampolu, Hapesong, Sibabangun, hapesong dan Simataniari. Pabrik tahu ini juga menyediakan jasa pengantaran yang masih terjangkau seperti pada Hapesong, Pasar dan Sibabangun.

Berikut cara pengolahan kacang kedelai menjadi Tahu adalah sebagai berikut

- a. Setelah kacang kedelai dibersihkan lalu direndam dengan air dingin selama enam jam
- b. Setelah direndam selama enam jam kacang kedelai tersebut ditiriskan
- c. Setelah ditiriskan kacang kedelai dimasukkan kedalam penggilingan yang sudah sesuai dengan takaran dan ditampung dengan ember-ember yang telah disediakan
- d. Setelah ember penampungan sudah penuh kedelai yang sudah digiling dimasukkan kedalam kuili pemasaknya yang terbuat dari batu bata dan semen tersebut
- e. Setelah kacang kedelai tersebut sudah mendidih dipindahkan lagi ketempat pendingin untuk disaring

- f. Penyaringan dilakukan secara digoyang-goyang sehingga menghasilkan sari pada kedelai tersaring secara menyeluruh. Limbah penyaringan itulah yang disebut dengan ampas tahu.
- g. Hasil sari dari penyaringan tersebut dimasukkan kedalam wadah tempat pencetakan tahu tersebut, setelah padat lalu ditutup dengan papan dan dapat untuk dicetak lagi sampai tiga tingkat pencetakan tahu, setelah itu timpah dengan batu besar agar padat dan tidak berair lalu tunggu sampai 7-10 menit sampai sedikit mengeras
- h. Setelah mengeras tahu tersebut dibuka lalu diletakkan keatas tampa khusus tahu yang sudah disediakan tunggu dingin sebentar agar saat tahu dipotong tidak mudah hancur
- i. Setelah tahu mulai mendingin tahu dapat dipotong, kemudian dimasukkan kedalam ember yang berisi 200 sampai 300 biji tahu
- j. Tahu siap dipasarkan

Dari uraian di atas dapat kita ketahui bahwa dalam pembuatan Tahu Miyar ini hanya menggunakan bahan baku kacang kedelai tanpa komposisi lainnya, dan usaha pengrajin tahu tidak menggunakan bahan pengawet untuk memproduksi tahu nya, maka dari itu tahu Miyar ini hanya bertahan 2-3 hari saja.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Sumiyardi, "Hasil Wawancara Parik Tahu Miyar," Desember 2021, Pukul. 16.15. WIB.



## **B. Hasil Penyusunan Data**

### **1. Observasi**

Observasi adalah cara pengumpulan data dengan terjun dan melihat langsung lapangan, observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi langsung pada objek yang di observasikan. Dalam hal ini penelitian melakukan observasi langsung tentang pengembangan tentang analisis pengembangan usaha pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru sebagai berikut:

- a. Pada pabrik tahu Isro di Kecamatan Batang Toru
- b. Pada pabrik tahu H. Basri di Kecamatan Batang Toru
- c. Pada pabrik tahu Miyar di Kecamatan Batang Toru

### **2. Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu teknik yang di gunakan untuk pengumpulan data penelitian dengan cara berinteraksi antara pengacara dengan orang yang di wawancarai melalui komunikasi langsung. Teknik pengumpulan data dan informasi dengan mengadakan tanya jawab dengan pemilik pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru. Yang diwawancari adalah sebagai berikut:

- a. Bapak M.Isrok.Is sebagai pemilik pabrik tahu Isro di Kecamatan Batang Toru
- b. Bapak Suhadi sebagai pemilik pabrik tahu H. Basri di Kecamatan Batang Toru

- c. Bapak Sumiyardi sebagai pemilik pabrik tahu Miyar di Kecamatan Batang Toru

### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan data pribadi informan, dokumentasi bertujuan untuk membuktikan bahwa penelitian tersebut terjadi di lapangan. Seperti dokumentasi data yang diberikan oleh pemilik pabrik tahu Isro, H. Basri, dan Miyar di Kecamatan Batang Toru kepada peneliti.

## **C. Hasil dan Pembahasan**

### **1. Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Isro**

Dalam pembahasan ini penelitian akan dianalisis secara deskriptif kualitatif selain ini juga menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. SWOT merupakan akronim dari kata-kata *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman). Analisis ini digunakan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada di pabrik tahu Isro.

Berikut faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada pabrik tahu Isro :

## 2. Analisis lingkungan internal

### a. Kekuatan (*Strengths*)

- 1) Mengutamakan kualitas produk demi pencapaian loyalitas pelanggan
- 2) Rasa tahu yang enak, tahu tidak mudah hancur dan tidak mudah berbau asam
- 3) Pelayanan yang baik
- 4) Proses produksi yang efektif
- 5) Potongan dan besarnya sama rata

### b. Kelemahan (*Weaknesses*)

- 1) Ketergantungan bahan baku kacang kedelai
- 2) Hanya mengandalkan satu produk
- 3) Pembuatan tahu yang memakan tahu
- 4) Lokasi yang jauh dari pusat pasar
- 5) Tidak memiliki logo atau pamflet usaha tahu

## 2 Analisis lingkungan eksternal

### c. Peluang (*Opportunity*)

- 1) Menjadi pilihan penyuka makanan olahan tahu
- 2) Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran
- 3) Memiliki pelanggan-pelanggan yang tetap karena produk berkualitas
- 4) Dapat di jual kembali

d. Ancaman (*Threats*)

- 1) Semakin banyak pesaing bisnis
- 2) Harga produk dari pesaing yang lebih murah
- 3) Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus
- 4) Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami.
- 5) Adanya limbah yang dapat mencemari lingkungan

Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diketahui hasil dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sebagaimana tertera pada tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.1**  
**Hasil Analisis SWOT pada Usaha Pabrik Tahu Isro**

<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Mengutamakan kualitas produk demi pencapaian loyalitas pelanggan</li> <li>b. Rasa tahu yang enak, tahu tidak mudah hancur dan tidak mudah berbau asam</li> <li>c. Pelayanan yang baik</li> <li>d. Proses produksi yang efektif</li> <li>e. Potongan dan besarnya sama rata</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Ketergantungan bahan baku kacang kedelai</li> <li>b. Hanya mengandalkan satu produk</li> <li>c. Pembuatan tahu yang memakan tahu</li> <li>d. Lokasi yang jauh dari pusat pasar</li> <li>e. Tidak memiliki logo atau pamflet usaha tahu</li> </ol>
<b>Peluang</b>	<b>Ancaman</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menjadi pilihan penyuka makanan olahan tahu</li> <li>b. Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran</li> <li>c. Memiliki pelanggan-pelanggan tetap karena produk berkualitas</li> <li>d. Dapat dijual kembali</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Semakin banyak pesaing bisnis</li> <li>b. Harga produk dari pesaing yang lebih murah</li> <li>c. Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus</li> <li>d. Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami.</li> <li>e. Adanya limbah yang dapat mencemari lingkungan</li> </ol>

**Tabel IV.2**  
**Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)**  
**Pada Pabrik Tahu Isro Di Kecamatan Batang Toru**

No.	Internal Factor	Bobot	Rating	Skor
	<b>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</b>			
1	Mengutamakan kualitas produk demi pencapaian loyalitas pelanggan	0,12	5	0,6
2	Rasa tahu yang enak, tahu tidak mudah hancur dan tidak mudah berbau asam	0,12	4	0,48
3	Pelayanan yang baik	0,08	4	0,32
4	Proses produksi yang efektif	0,08	3	0,24
5	Potongan dan besarnya sama rata	0,08	3	0,24
	<b>Subtotal</b>	<b>0,48</b>		<b>1,88</b>
	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>			
7	Ketergantungan bahan baku kacang kedelai	0,12	2	0,24
8	Hanya mengandalkan satu produk	0,08	2	0,16
9	Pembuatan tahu yang memakan tahu	0,08	2,5	0,2
10	Lokasi yang jauh dari pusat pasar	0,12	2,5	0,3
11	Tidak memiliki logo atau pamflet usaha tahu	0,12	2	0,24
	<b>Subtotal</b>	<b>0,52</b>		<b>1,14</b>
	<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,02</b>

*Sumber: data diolah*

Dari hasil analisis tabel 4.2 IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,02. Karena total skor diatas 2,5 berarti ini mengidentifikasi posisi internal yang kuat.

**Tabel IV.3**  
**Matriks EFAS (Eksternal Faktor Analysis Summary)**  
**Pada Pabrik Tahu Isro di Kecamatan Batang Toru**

No	Eksternal Faktor	Bobot	Rating	Skor
	<b>Peluang (Opportunity)</b>			
1	Menjadi pilihan menu utama bagi penyuka makanan olahan tahu	0,16	3	0,48
2	Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran	0,12	3	0,36
3	Memiliki pelanggan-pelanggan tetap karena produk berkualitas	0,16	2	0,32
4	Dapat di jual kembali	0,12	3	0,12
	<b>Subtotal</b>	<b>0,56</b>		<b>1,52</b>
	<b>Ancaman (Threat)</b>			
5	Semakin banyak pesaing bisnis	0,08	1.5	0,16
6	Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus	0,08	2	0,16
7	Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami.	0,12	2	0,24
8	Adanya limbah yang dapat mencemari lingkungan	0,08	2	0,24
	<b>Subtotal</b>	<b>0,44</b>		<b>0,92</b>
	<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,44</b>

Sumber: data diolah

Dari hasil analisis Tabel: 4.3 EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) faktor peluang dan ancaman memiliki skor 2,44 tidak mendekati 4,00 berarti ini tidak mengidentifikasi bahwa perusahaan tidak memanfaatkan peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

## 2. Pengembangan Usaha Pabrik Tahu H.Basri

Dalam pembahasan ini penelitian akan dianalisis secara deskriptif kualitatif selain ini juga menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. SWOT merupakan akronim dari kata-kata *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman). Analisa ini digunakan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada dipabrik Tahu H.Basri

Berikut faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada pabrik Tahu H.Basri :

1. Analisis lingkungan internal

a. Kekuatan (*Strengths*)

- 1) Memiliki logo pamflet usaha Tahu
- 2) Tekstur tahu H. Basri yang kenyal dan tidak mudah hancur
- 3) Cita rasa yang tidak pernah berubah
- 4) Memiliki aroma khas yang membuat berbeda dengan tahu lainnya
- 5) Mengutamakan kualitas produk
- 6) Rasa tahu yang enak, tahu tidak mudah hancur dan tidak mudah berbau asam
- 7) Pelayanan yang baik
- 8) Proses produksi yang efektif

6) Kelemahan (*Weakness*)

- a. Tidak menyediakan jasa pengantaran
- b. Pembuatan tahu yang memakan waktu

- c. Lokasi yang jauh dari pusat pasar
  - d. Ketergantungan bahan baku kacang kedelai
  - e. Hanya mengandalkan satu produk
2. Analisis lingkungan eksternal
- c. Peluang (*Opportunities*)
    - 1) Menjadi pilihan penyuka makanan olahan tahu
    - 2) Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran
    - 3) Memiliki pelanggan tetap karena produk yang berkualitas
    - 4) Memiliki cita rasa yang berbeda dari pabrik-pabrik Tahu lainnya
    - 5) Olahan tahu yang selalu dicari setiap pengunjung saat datang ke Batang Toru
  - d. Ancaman (*Threat*)
    - 1) Semakin banyak pesaing bisnis
    - 2) Harga produk dari pesaing yang lebih murah
    - 3) Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus
    - 4) Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami
    - 5) Saat perendalaman tidak sesuai jam akan berpengaruh pada sari kacang kedelai yang dihasilkan
    - 6) Adanya limbah yang dapat mencemari lingkungan
- Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diketahui hasil dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sebagaimana tertera pada tabel sebagai berikut:



**Tabel IV.4**  
**Hasil Analisis SWOT pada usaha Pabrik Tahu H. Basri**

<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
a. Memiliki logo pamflet usaha tahu b. Tekstur tahu H. Basri yang kenyal dan tidak mudah hancur c. Cita rasa yang tidak pernah berubah d. Memiliki aroma khas yang membuat berbeda dengan tahu lainnya e. Mengutamakan kualitas produk f. Proses produksi yang efektif	1. Tidak menyediakan jasa pengantaran 2. Pembuatan tahu yang memakan waktu 3. Lokasi yang jauh dari pusat pasar 4. Ketergantungan bahan baku kacang kedelai 5. Hanya mengandalkan satu produk
<b>Peluang</b>	<b>Ancaman</b>
a. Menjadi pilihan menu utama penyuka makanan olahan tahu b. Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran c. Memiliki pelanggan tetap karena produk yang berkualitas d. Memiliki cita rasa yang berbeda dari pabrik-pabrik Tahu lainnya e. Olahan tahu yang selalu dicari setiap pengunjung saat datang ke Batang Toru	1. Semakin banyak pesaing bisnis 2. Harga produk dari pesaing yang lebih murah 3. Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus 4. Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami 5. Saat perendalaman tidak sesuai jam akan berpengaruh pada sari kacang kedelai yang dihasilkan 6. Adanya limbah yang dapat mencemari lingkungan

**Tabel IV.5**  
**Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)**  
**Pada Pabrik Tahu H. Basri Di Kecamatan Batang Toru**

<b>No.</b>	<b>Internal Factor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>skor</b>
	<b>Strength (Kekuatan)</b>			
1	Mengutamakan kualitas produk demi pencapaian loyalitas pelanggan	0,15	5	0,75
2	Tekstur tahu H. Basri yang kenyal dan tidak mudah hancur	0,15	5	0,75
	Cita rasa yang tidak pernah berubah	0,15	5	0,48
3	Memiliki aroma khas yang membuat berbeda dengan tahu lainnya	0,1	5	0,48
4	Proses produksi yang efektif	0,1	4	0,4
	<b>Subtotal</b>	<b>0,65</b>		<b>2,86</b>
	<b>Weakness (Kelemahan)</b>			
5	Tidak menyediakan jasa pengantaran	0,05	2	0,1
6	Pembuatan tahu yang memakan waktu	0,1	2,5	0,25
7	Lokasi yang jauh dari pusat pasar	0,1	2	0,2
8	Ketergantungan bahan baku kacang kedelai	0,1	2	0,2
	<b>Subtotal</b>	<b>0,35</b>		<b>0,75</b>
	<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,61</b>

Sumber: data diolah

Dari hasil analisis Tabel: 4.5 IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,61. Karena total skor di atas 2,5 berarti ini mengidentifikasi posisi internal yang kuat.

**Tabel IV.6**  
**Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary)**  
**Pada Pabrik Tahu H. Basri Di Kecamatan Batang Toru**

No.	Internal Factor	Bobot	Rating	skor
	<i>Opportunity (Peluang )</i>			
1	Menjadi pilihan menu utama penyuka makanan olahan tahu	0,12	4	0,48
2	Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran	0,12	3	0,36
3	Memiliki pelanggan tetap karena produk yang berkualitas	0,08	4	0,32
4	Memiliki cita rasa yang berbeda dari pabrik-pabrik Tahu lainnya	0,16	5	0,8
5	Olahan tahu yang selalu dicari setiap pengunjung saat datang ke Batang Toru	0,08	5	0,4
	<b>Subtotal</b>	<b>0,56</b>		<b>2,36</b>
	<i>Theart (Ancaman)</i>			
6	Semakin banyak pesaing bisnis	0,08	2	0,16
7	Harga produk dari pesaing yang lebih murah	0,08	2,5	0,2
8	Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus	0,08	1	0,08
9	Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami	0,04	2	0,08
10	Saat perendalaman tidak sesuai jam akan berpengaruh pada sari kacang kedelai yang dihasilkan	0,08	1	0,08
11	Adanya limbah yang dapat mencemari lingkungan	0,08	2	0,16
	<b>Subtotal</b>	<b>0,44</b>		<b>0,76</b>
	<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,12</b>

*Sumber: data diolah*

Dari hasil analisis Tabel: 4.6 EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) faktor peluang dan ancaman memiliki 3,17 karena total skor mendekati 4.0 berarti ini mengidentifikasi bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman eksternal.

### **3. Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Miyar**

Dalam pembahasan ini penelitian akan di analisis secara deskriptif kualitatif selain ini juga menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. SWOT merupakan akronim dari kata-kata *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman). Analisis ini digunakan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada dipabrik tahu Miyar

Berikut faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada pabrik Tahu Miyar:

1. Analisis lingkungan internal
  - a. Kekuatan (*Strength*)
    - 1) Mengutamakan kualitas produk
    - 2) Mengutamakan kepuasan
    - 3) Rasa tahunya enak
    - 4) Mengembang saat dimasak atau digoreng
    - 5) Proses produksi yang efektif

b. Kelemahan (*Weakness*)

- 1) Ketergantungan bahan baku kacang kedelai
- 2) Hanya mengandalkan satu produk
- 3) Pembuatan tahu yang memakan tahu
- 4) Meletus-letus sangat digoreng
- 5) Lokasi yang jauh dari pusat pasar
- 6) Potongan Tahu yang tidak sama rata ada yang kecil dan ada yang besar
- 7) Tidak memiliki sos ial media untuk mempromosikannya
- 8) Tidak memliki logo atau pamplet usaha tahu

2. Analisis lingkungan eksternal

c. Peluang (*Opportunity*)

- 1) Dapat dijual kembali karena memiliki harga yang paling terjangkau
- 2) Menjadi pilihan penyuka makanan olahan tahu
- 3) Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran
- 4) Memiliki pelanggan-pelanggan tetap karena produk berkualitas

d. Ancaman (*Threat*)

- 1) banyak pesaing bisnis
- 2) Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus
- 3) Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami.

Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diketahui hasil dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sebagaimana tertera pada tabel sebagai berikut.

**Tabel IV.7**  
**Analisis SWOT pada usaha Pabrik Tahu Miyar**

<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
1. Mengutamakan kualitas produk 2. Mengutamakan kepuasan 3. Rasa tahunya enak 4. Mengembang saat dimasak atau digoreng 5. Proses produksi yang efektif	1. Ketergantungan bahan baku kacang kedelai 2. Hanya mengandalkan satu produk 3. Pembuatan tahu yang memakan tahu 4. Meletus-letus sangat digoreng 5. Lokasi yang jauh dari pusat pasar 6. Potongan Tahu yang tidak sama rata ada yang kecil dan ada yang besar 7. Tidak memiliki sos ial media untuk mempromosikannya 8. Tidak memiliki logo atau pamflet usaha tahu
<b>Peluang</b>	<b>Ancaman</b>
a. Dapat dijual kembali karena memiliki harga yang paling terjangkau b. Menjadi pilihan penyuka makanan olahan tahu c. Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran d. Memiliki pelanggan-pelanggan tetap karena produk berkualitas	A. banyak pesaing bisnis B. Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus C. Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami.

**Tabel IV.8**  
**Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)**  
**Pada Pabrik Tahu Miyar Di Kecamatan Batang Toru**

No.	Internal Factor	Bobot	Rating	skor
	<b><i>Strength (Kekuatan)</i></b>			
1	Mengutamakan kualitas produk	0,12	3	0,36
2	Mengutamakan kepuasan	0,08	4	0,32
3	Memiliki rasa tahu yang enak	0,12	3	0,36
4	Mengembang saat digoreng	0,12	4	0,48
5	Proses produksi yang efektif	0,12	3	0,36
	<b>Subtotal</b>	<b>0,56</b>		<b>1,88</b>

<b>Weakness (kelemahan)</b>				
6	Ketergantungan bahan baku kacang kedelai	0,04	2	0,08
7	Hanya mengandalkan satu produk	0,08	2	0,16
8	Pembuatan tahu yang memakan tahu	0,04	2	0,08
9	Meletus-letus sangat digoreng	0,04	1	0,08
10	Lokasi yang jauh dari pusat pasar	0,08	2	0,04
11	Potongan Tahu yang tidak sama rata ada yang kecil dan ada yang besar	0,04	2	0,16
12	Tidak memiliki sosial media untuk mempromosikannya	0,08	1	0,08
13	Tidak memiliki logo atau pamflet usaha tahu	0,04	1	0,08
<b>Subtotal</b>		<b>0,44</b>		<b>0,72</b>
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>2.6</b>

Sumber: data diolah

Dari hasil analisis Tabel: 4.8 IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2.6. Karena total skor di atas 2,5 berarti ini mengidentifikasi posisi internal yang kuat.

**Tabel IV.9**  
**Matriks EFAS (Enternal Factor Analysis Summary)**  
**Pada Pabrik Tahu Miyar Di Kecamatan Batang Toru**

No.	External Factor	Bobot	Rating	skor
<b>Opportunity (Peluang )</b>				
1	Dapat dijual kembali karena memiliki harga yang paling terjangkau	0,25	5	1,25
2	Menjadi pilihan penyuka makanan olahan tahu	0,1	4	0,4
3	Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran	0,15	3	0,45
4	Memiliki pelanggan-pelanggan tetap karena produk berkualitas	0,2	3	0,6
<b>Subtotal</b>		<b>0,7</b>		<b>2,7</b>
<b>Theart (Ancaman)</b>				
6	Banyak pesaing bisnis	0,1	2	0,2

7	Naiknya harga kacang kedelai saat ini secara terus menerus	0,1	2	0,2
8	Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai pada saat ini yang sedang dialami	0,1	2	0,2
	<b>Subtotal</b>	<b>0,3</b>		<b>0,6</b>
	<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,3</b>

*Sumber: data diolah*

Dari hasil analisis Tabel: 4.9 EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,3 karena total skor mendekati 4.0 berarti ini mengidentifikasi bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara luar bisa menghindari ancaman-ancaman industri.

#### **D. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan menyusun langkah demi langkah sedemikian rupa demi memperoleh hasil yang terbaik. Namun demikian dengan hasil yang sempurna masih sangat sulit dilakukan. Hal ini dikarenakan terdapat berbagai keterbatasan yang dapat mempengaruhi hasil penelitian. Di antara keterbatasan yang dihadapi penelitian selama melakukan penelitian dan menyusun skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Dalam melakukan wawancara kepada pihak pemilik pabrik tahu, peneliti tidak mengetahui apakah pihak pemilik pabrik menjawab dengan jujur setiap pertanyaan yang diberikan peneliti, sehingga peneliti harus melakukan observasi dengan melakukan observasi dengan melalui dokumentasi untuk mengetahui kebenaran dari pertanyaan yang diberikan oleh pemilik pabrik kepada peneliti.

2. Keterbatasan variabel yang diteliti oleh peneliti.

Meskipun demikian peneliti tetap berusaha dengan segenap kemampuan yang peneliti miliki agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna maupun hasil dari peneliti ini. Akhirnya dengan segala upaya dan kerja keras serta dorongan dan bantuan semua pihak, penulis karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini dapat diselesaikan dengan semaksimal mungkin.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan rumusan masalah pengembangan usaha pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru dari analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa di dalam matrik IFAS faktor kekuatan dan kelemahan pada pabrik Isro 3,02 pada pabrik tahu H.Basri terdapat 3,61 sedangkan pada pabrik tahu Miyar terdapat 2,6 hal ini ketiga pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru mengidentifikasi memiliki kekuatan dan kelemahan yang kuat. Pada matrik EFAS faktor peluang dan ancaman pada pabrik tahu isro 2,44 pada pabrik tahu H.Basri 3,12 sedangkan pada pabrik tahu Miyar 3,3 pada pabrik tahu H. Basri dan Tahu Miyar sangat mengidentifikasi merespon peluang dan menghindari ancaman-ancaman yang ada, pabrik tahu isro tidak mengidentifikasikan dan tidak memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman-ancaman tersebut. Dapat disimpulkan pengembangan pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru menggunakan matrik IFAS dan EFAS yang sangat berkembang pesat saat ini ialah tahu H.Basri karena memiliki skor yang paling tertinggi.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka penulis mengemukakan saran sebagai berikut:

### **1. Bagi Usaha Pabrik Tahu**

Bagi pemilik usaha pabrik tahu di Kecamatan Batang Toru agar selalu meningkatkan kualitas produk dan bagi pemilik tahu Isro dan tahu Miyar agar memberikan logo atau slogan seperti pada pabrik tahu H. Basri agar masyarakat mengetahui dan dapat lebih mengenal produk tahu tersebut.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi penulis selanjutnya semoga hasil penelitian ini dapat menjadi penambah referensi pengetahuan yang bermanfaat dan dapat menjadikan salah satu acuan atau dasar untuk penelitian selanjutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. Muri Yusuf. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Gabungan*. Jakarta: Prenadamedia, 2017.
- Adi Suparwo, Hendi Suhendi, toni Arifin, Maya Nurbayanti Shobary. “Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection.” *Universitas BSI*, 1, no. 2 (Agustus 2018).
- Ahmad Rifai. “Analisis Strategi Pengembangan Wisata Syaraih Di Kota Sibolga.” Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2021.
- Albi Anggito. *Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Jejak, 2018.
- Ali Hardana. “Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi.” *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan* 6, no. 2 (July 2018).
- Atqonnul Fadli, Gunarif Taib, dan Novizar Nazir. “Analisis Manajemen Strategi Pengembangan Industri Tahu Skala Menengah Di Kota Padang” Vol.25, no. 2 (Desember 2021).
- Azhari Akmal Tarigan. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Al-Qur’an*. Bandung, 2012.
- Burhan Angin. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Fajar Internal Mandiri, 2017.
- Delima Sari Lubis, Zulaika Matondang. “Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran Di Kota Panyabungan.” *Intitut Agama Islam Negeri Padangsidempuan*, 2019.
- Departemen Nasional Pendidikan, Edisi Ketiga. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta, 2015.
- Dhika Amalia Kurniawan. “Strategi Pengembangan Wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo Melalui Analisis Matrik IFAS Dan EFAS” Vol.5, no. 2 (Desember 2019).
- hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. sidoarjo, kec. pulung, kab. ponorogo, 2020.

- Irfah Rambe. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi." Skripsi, universitas negeri sumatera utara, 2018.
- Isro. "Wawancara Dengan Pemilik Pabrik Tahu," Desember 2021.
- Istiqomah dan Irsad Andrianto. "Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Kasus Sentra Jenang Di Desa Wisata Kaliputu Kudus)" Vol.5, no. 2 (Desember2018).
- Koperasi.Kulonprogokab.Go.Id. Di Akses Pada Tanggal 22 Maret 2022, n.d.*
- M. Quraish Shihab. *Tafsir Al- Misbah*. Jakarta, 2003.
- . *Tafsir Al-Misbah Pesan, Kesan Dan Keserasian Al-Quran*. Jakarta: Lentera Hati: Lentera Hati, 2019.
- Ma'ruf Abdullah. *Wirausaha Berbasis Syari'ah*. Banjarmasin: Antasari Press, 2017.
- Muhammad Afridhal. "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen." *Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim*, 2018.
- Muhammad Ismail Yusanto. *Mengegas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani Press, 2018.
- Ngeanu Zuhro Siti Raudatul Janna. "Hasil Wawancara Dengan Pemilik Usaha Tahu H.Basri," Desember 2021.
- Nur Ali Sa'id, Amar Ma'ruf, Delfitriani. "Analisis Kelayakan Usaha Tahu Sumedang (Studi Kasus Di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeng)" 6, no. 1 (April 2020).
- Peggy Rudi Rahayu, Etmi Hardi. "Pabrik Tahu CNG: Perkembangan Bisnis Keluarga Janisar Chan Di Kota Solok (2002-2019)." *Jurusan Sejarah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang* vol 2, no. 4 (2020).
- Rahmad Kurniawan. "Peranan Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru." Skripsi, Intitut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, n.d.

- Riza Fatma. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat." Skripsi, universitas islam negeri martaram, 2019.
- Siti Rohani. "Analisis Potensi UMKM Tahu Dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam." Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Alfabeta, 2018.
- Sugyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Bandung: Al-Fabeta, 2018.
- Sumiyardi. "Hasil Wawancara Parik Tahu Miyar," desember 2021.
- Ulfi Jefri, Ibrohim. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasir Ekonomi Kreatif Di Kecamatan Puloampel Kabupaten Serang Banten." *Universitas Bina Bangsa* 7, no. No 1 (July 2021).
- Yani Subaktiah, Nita Kuswardani dan Sih Yuwanti. "Analisis SWOT: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Tebu (Studi Kasus Di UKM Asih, Kabupaten Bondowoso)" Vol. 12, no. 02 (2018): Jl. Kalimantan No.. 37 Kampus Tegalboto Jember 68121, Indonesia.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **1. DATA PRIBADI**

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
Nama Panggilan : Tri  
Nim : 17 402 00192  
Tempat, Tanggal Lahir : Batang Toru, 16 Juli 1999  
Agama : Islam  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat Lengkap : Aek pining, Kecamatan Batang Toru  
Tapanuli Selatan Sumatera Utara  
Telepon, HP : 0813 2288 6145  
Kewarganegaraan : Indonesia

### **2. DATA ORANG TUA**

Nama Ayah : Saryanto  
Pekerjaan : Wiraswasta  
Nama Ibu : Sulastri  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga  
Saudara Kandung : Eko Suwanto  
Febriansyah  
Tri Wahyu Ningsih

### **RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. Tahun 2007-2012 : SD Negeri Aek pining  
2. Tahun 2012-2014 : SMP N 1 Batang Toru  
3. Tahun 2014-2016 : SMK N 1 Batang Toru  
4. Tahun 2017-2021 : Program Sarjana (S-1) Ekonomi Syariah  
IAIN Padangsidimpuan

## Lampiran I

### PEDOMAN OBSERVASI

Dalam rangka menyelesaikan studi penulis di Institut Agama Islam (IAIN) Pasang Sidimpuan. Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menjawab pertanyaan-peratanyaanya dibawah ini dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian yang berjudul “**Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru**”. Maka peneliti membuat pedoman observasi tentang pengembangan usaha Tahu.

1. Mengamati kekuatan yang dimiliki oleh Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru.
2. Mengamati berbagai kelemahan yang dimiliki oleh Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru
3. Mengamati apa saja peluang yang dimiliki oleh Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru.
4. Mengamati adakah ancaman yang dimiliki oleh Usaha Pabrik Tahu Di Kecamatan Batang Toru.

Atas bantuan Bapak/Ibu terlebih dahulu saya ucapkan terima kasih.

Pembimbing :

1. Delima Sari Lubis, M.A.
2. Rodame Monitorir Napitupulu, M.M.

Padangsidimpuan,  
Peneliti

2021

**Tri Wahyu Ningsih**  
17 402 00192

## **Lampiran 2**

### **PEDOMAN WAWANCARA**

#### **A. Wawancara Kepada Pemilik Usaha Pabrik Tahu Isro**

**Nama Pemilik** : Bapak Isro

**Lokasi Penelitian** : Desa Sumuran Kecamatan Batang Toru

1. Bagaimana sejarah awal memulai usaha tahu?
2. Berapa modal awal yang bapak gunakan untuk pembuatan tahu?
3. Bagaimana cara awal mula untuk pembiayaan pembuatan tahu tersebut? Apakah dengan modal sendiri atau dengan melakukan pinjaman?
4. Jelaskan bagaimana memproduksi tahu dipabrik ini?
5. Berapakah biaya atau ongkos untuk tenaga kerjanya?
6. Berapakah penjualan tahu perharinya?
7. Berapa harga jual yang ditentukan perbijinya?
8. Bagaimana cara memasarkan tahu tersebut dan kemana saja tahu tersebut dipasarkan?
9. Adakah kendala dalam membuat Tahu tersebut?
10. Apakah membuat tahu menguntungkan?



## **B. Wawancara Kepada Pemilik Usaha Pabrik Tahu H.Basri**

**Nama Pemilik : Bapak Suhadi**

**Lokasi Penelitian : Aek Pining, Kecamatan Batang Toru**

1. Bagaimana sejarah awal memulai usaha tahu?
2. Berapa modal awal yang bapak gunakan untuk pembuatan tahu?
3. Bagaimana cara awal mula untuk pembiayaan pembuatan tahu tersebut? Apakah dengan modal sendiri atau dengan melakukan pinjaman?
4. Jelaskan bagaimana memproduksi tahu dipabrik ini?
5. Berapakah biaya atau ongkos untuk tenaga kerjanya?
6. Berapakah penjualan tahu perharinya?
7. Berapa harga jual yang ditentukan perbijinya?
8. Bagaimana cara memasarkan tahu tersebut dan kemana saja tahu tersebut dipasarkan?
9. Adakah kendala dalam membuat Tahu tersebut?
10. Apakah membuat tahu menguntungkan?

### **C. Wawancara Kepada Pemilik Usaha Pabrik Tahu miyar**

**Nama Pemilik : Bapak Sumiyardi**

**Lokasi Penelitian : Kampung Pasir, Aek pining Kecamatan Batang Toru**

1. Bagaimana sejarah awal memulai usaha tahu?
2. Berapa modal awal yang bapak gunakan untuk pembuatan tahu?
3. Bagaimana cara awal mula untuk pembiayaan pembuatan tahu tersebut? Apakah dengan modal sendiri atau dengan melakukan pinjaman?
4. Jelaskan bagaimana memproduksi tahu dipabrik ini?
5. Berapakah biaya atau ongkos untuk tenaga kerjanya?
6. Berapakah penjualan tahu perharinya?
7. Berapa harga jual yang ditentukan perbijinya?
8. Bagaimana cara memasarkan tahu tersebut dan kemana saja tahu tersebut dipasarkan?
9. Adakah kendala dalam membuat Tahu tersebut?
10. Apakah membuat tahu menguntungkan?

## **A. Hasil Wawancara Dengan Pemilik Tahu Isro (Bapak Isro)**

11. Bagaimana sejarah awal memulai usaha tahu?

Jawaban :

Saya membuka usaha Tahu ini karena sejak kecil saya sangat suka mengkonsumsi olahan tahu, karena pada saat saya kecil ekonomi sangat terbatas bahkan saya mau jajan olahan tahu itu pun pemberian dari teman SD saya. Saat itu saya sempat berpikir kapanlah ku bangun pabrik tahu ku sendiri. Pada saat tahun 1998 saya merantau ikut dengan paman saya ke Jawa untuk belajar membuat tahu tersebut. Pada tahun 2014 Alhamdulillah saya membuka pabrik tahu saya sendiri di Desa Sumuran ini.

12. Berapa modal awal yang bapak gunakan untuk pembuatan tahu?

Jawaban :

Modal awal yang saya gunakan pada saat itu, semua pembangunan pabrik dan melengkapi peralatan dan perlengkapan pembuatan tahu saya menghabiskan modal kurang lebih sebesar Rp. 90.000.000. Modal awal ini lah yang saya kembangkan hingga saat ini saya mendapatkan omset yang besar.

13. Bagaimana cara awal mula untuk pembiayaan pembuatan tahu tersebut? Apakah dengan modal sendiri atau dengan melakukan pinjaman

Jawaban:

Awal mula pembiayaan pembuatan tahu ini saya diberikan hak waris dari keluarga saya yang Alhamdulillah cukup untuk saya kembangkan untuk pembuatan pabrik tahu ini.

14. Jelaskan bagaimana memproduksi tahu dipabrik ini?

Jawaban:

Cara memproduksinya bahan baku kacang kedelai direndam terlebih dahulu kurang lebih selama 3 jam, lalu ditiriskan dan di cuci hingga bersih, setelah ditiriskan bahan baku kacang kedelai digiling menggunakan mesin penggilingan khusus tahu sampai menjadi bubur tahu, setelah itu bubur direbus ditempat pengrebusan yang sudah berisikan air sudah mendidih, tunggu beberapa saat sampai bubur tahu tersebut mendidih, setelah mendidih bubur tahu dipindahkan ketempat untuk pemberian obat khusus tahu dan untuk proses penyaringan untuk dipisahkan sari dengan ampas tahu, lalu setelah mengendap lalu dicetak, lalu siap untuk dipasarkan. Begitulah kurang lebih tentang pembuatan tahu di pabrik saya ini.

15. Bagaimana sistem pembayaran upah gaji karyawan tersebut?

Jawaban:

Untuk biaya ongkos untuk tenaga kerja pabrik ini dengan cara borongan atau sekali penggilingan sebesar 10 Kg kacang kedelai hingga menjadi tahu yang siap dipasarkan sebesar Rp.12.000.,

berbeda dengan uang rokok untuk setiap karyawan dan makan saya tanggung 3 kali sehari.

16. Berapakah penjualan tahu perharinya?

Jawaban:

Penjualan tahu setiap harinya kurang lebih 150 Kg kacang kedelai atau 1.620.000.00 buah tahu.

17. Berapa harga jual yang ditentukan perbuahnya?

Harga penjualan untuk yang membeli langsung ke pabrik saya tetapkan Rp. 800,. dan untuk pedagang saya tetapkan Rp. 700,. Perbijinya.

18. Bagaimana cara memasarkan tahu tersebut dan kemana saja tahu tersebut dipasarkan?

Jawaban:

Cara saya memasarkan tahu tersebut dengan cara memasarkan ke pasar tradisional yang di batangtoru dan saya memiliki beberapa along-along untuk mengecur ke beberapa daerah seperti sibabangun sekitarnya dan ampolu sekitarnya.

19. Adakah kendala dalam membuat Tahu tersebut?

Jawaban:

Kendala dalam pembuatan tahu ini tidak terlalu berat karena semua tergantung dengan kacang kedelai apabila kacang kedelai bagus maka akan menghasilkan sari-sari kacang kedelai yang bagus dan sangat berpengaruh juga terhadap kualitas tahu tersebut.

20. Apakah membuat tahu menguntungkan?

Jawaban:

Tentu saja sangat menguntungkan selain pemilik tahu yang mendapatkan keuntungan, orang lain juga dapat keuntungan dari pabrik tahu ini karena produknya dapat dijual kembali dan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

## **B. Hasil Wawancara Dengan Pemilik Pabrik Tahu H. Basrih (Bapak Suhadi)**

1. Bagaimana sejarah awal memulai usaha tahu?

Jawaban:

Awal mula usaha tahu ini sebenarnya orang tua saya yaitu Bapak H. Basri,

2. Berapa modal awal yang bapak gunakan untuk pembuatan tahu?

Jawaban:

Untuk modal awalnya kira-kira saat itu sekitar Rp.60.000.000., kurang lebihnya segitu karena saya dan istri hanya meneruskan dan mengembangkan usaha dari orang tua saya.

3. Bagaimana cara awal mula untuk pembiayaan pembuatan tahu tersebut? Apakah dengan modal sendiri atau dengan melakukan pinjaman?

Jawaban:

Untuk modal awalnya dengan modal pembiayaan sendiri tanpa melakukan pinjaman, dan pada saat 2015 kami mendapatkan pinjaman karena usaha tahu kami ini termasuk binaan UMKM dari PTPN III.

4. Jelaskan bagaimana memproduksi tahu dipabrik ini?

Jawaban:

Cara memproduksinya seperti pada umumnya kacang kedelai terlebih dahulu selama 7 jam. Kenapa selama? Karena apabila kacang tidak sesuai dengan pengrendamannya sangat berpengaruh dengan kualitas tahu yang akan dicetak. Setelah direndam lalu ditiriskan dan digiling

hingga menjadi bubur tahu, lalu direbus ditempat pengrebusan yang sudah berisi air yang telah mendidih dan masukkan bubur tahu tunggu hingga mendidih, setelah itu proses penyaringan untuk memisahkan antara sari tahu dan ampas tahu, setelah itu proses pengobatan tahu, lalu dicetak dan disusun sebanyak 3 tingkan dan ditunggu selama 45 menit, setelah itu susunan dibuka dan tahu didinginkan sebentar agar tahu tidak mudah hancur saat dipotong, sudah dingin tahu dipotong dan siap untuk dipasarkan.

5. Bagaimana sistem pembayaran upah gaji karyawan tersebut?

Jawaban:

Untuk biaya ongkos untuk tenaga kerja saya itu Rp.12.000, untuk sekali gilingan tahu, satu hari itu saya menggiling sebanyak 10 kali maka ongkos karyawan saya sebanyak Rp.120.000, berbeda dengan uang rokok setiap karyawan dan untuk makan ditanggung sebanyak 3 kali sehari.

6. Berapakah penjualan tahu perharinya?

Jawaban:

Penjualan tahu setiap harinya sebanyak 3000 buah tahu dan Alhamdulillah setiap hari selalu habis dan kadang banyak juga yang tidak kebagian.

7. Berapa harga jual yang ditentukan perbijinya?

Jawaban: Untuk harga jual Rp.750 untuk pedagang atau untuk dijual kembali Rp.800 untuk saya jual sendiri.



8. Bagaimana cara memasarkan tahu tersebut dan kemana saja tahu tersebut dipasarkan?

Jawaban:

Proses pemasarannya sebagian besar mengambil langsung ke pabrik karena kami tidak menyediakan jasa antar barang jadi apabila ingin membeli tahu ini harus menjemputnya langsung ke pabrik, tetapi ada juga pedagang yang selalu mengambil kesini dan dijual kembali di pasar tradisional kecamatan batang toru, tahu ini tahu yang selalu dicari setiap ada pengunjung yang datang karena tahu ini tahu yang cukup lama.

9. Adakah kendala dalam membuat Tahu tersebut?

Jawaban:

Kendala saat ini naiknya kacang kedelai secara terus menerus ini adalah kendala yang cukup berat bagi saya tidak hanya saya peabrik tahu dan pabrik tempe pasti juga merasakannya. Kendala lainnya apabila kacang kedelai kurang bagus pasti sangat berpengaruh dengan kualitas tahu yang kami hasilkan.

10. Apakah membuat tahu menguntungkan?

Jawaban:

Menurut saya menguntungkan, menguntungkan untuk pabrik dan bagi orang lain karena dapat dijual kembali dan mendapatkan keuntungan untuk sehari-hari.

### **C. Wawancara Kepada Pemilik Usaha Pabrik Tahu miyar**

1. Bagaimana sejarah awal memulai usaha tahu?

Pada tahun 2015 pabrik tahu ini saya dirikan, karena usaha tahu ini sudah menjadi usaha turun temurun dikeluarga kami, maka dari itu dengan nekat saya membuka sendiri.

2. Berapa modal awal yang bapak gunakan untuk pembuatan tahu?

Jawaban:

Modal yang saya gunakan untuk membangun usaha tahu sekitar Rp.50.000.000 untuk melengkapi peralatan dan perlengkapannya, berbeda dengan modal bahan baku sebesar Rp.1.000.000 segitulah kira-kira modal awal yang saya gunakan

3. Bagaimana cara awal mula untuk pembiayaan pembuatan tahu tersebut? Apakah dengan modal sendiri atau dengan melalukan pinjaman?

Jawaban:

Modal yang saya gunakan saat itu modal sendiri tanpa melakukan pinjaman, karena saya juga mempunyai usaha di kampung saya.

4. Jelaskan bagaimana memproduksi tahu dipabrik ini?

Jawaban:

Cara memproduksinya kedelai direndam selama 4 jam, lalu ditiriskan dan digiling hingga berbentuk menjadi bubur tahu dan direbus kedalam pengrebusan yang sudah terlebih dahulu dimasukkan air yang mendidih tunggu hingga bubur tahu mendidi setelah itu disaring untuk

dipisahkan ampas tahu dan sari tahu lalu diberi cuka tahu setelah itu tahu siap untuk dicetak diamkan selama 30 menit lalu angkat dan didinginkan agar tahu tidak mudah hancur saat dipotong, setelah dingin tahu siap dipotong dan siap untuk dipasarkan.

5. Bagaimana sistem pembayaran upah gaji karyawan tersebut?

Jawaban:

Untuk biaya tenaga kerja saya memberikan upah dengan cara perbulan sebesar Rp. 1.200.000 per karyawan saya dan saya beri harian uang rokok sehari Rp.15.000, dan untuk makan dan cemilan juga saya tanggung dan saya sediakan khusus untuk karyawan saya

6. Berapa harga jual yang ditentukan perbijinya?

Jawaban:

Untuk harga jual tahu Rp.700, untuk pembeli yang langsung membeli ke pabrik ini, dan Rp.650, untuk pedagang along-along atau untuk dijual kembali

7. Berapakah penjualan tahu perharinya?

Jawaban:

Penjualan setiap hari nya sekitar 3000 buah atau 100 Kg kacang kedelai Alhamdulillah selalu habis terjual

8. Bagaimana cara memasarkan tahu tersebut dan kemana saja tahu tersebut dipasarkan?

Jawaban:

Cara memasarkan tahu saya menyediakan jasa antar apabila ada langganan saya yang ingin diantar langsung saya antar dan setiap harinya saya mengantar sampai kesibabangun tapanuli tengah, apabila ingin dijemput langsung kepabriknya juga bisa, tetapi saya tidak suka menyusahkan langganan saya maka dari itu lebih baik saya antar saja

9. Adakah kendala dalam membuat Tahu tersebut?

Jawaban:

Kendala membuat selama ini saat kacang kedelai tidak bagus karena sangat berpengaruh dengan kualitasnya

10. Apakah membuat tahu menguntungkan?

Jawaban:

Membuat tahu menguntungkan, menguntungkan untuk pabrik dan menguntungkan juga untuk orang sekitar karna dapat dijual kembali dan mendapatkan keuntungan yang maksimal



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

Nomor : 209 /In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021  
Hal : Mohon Izin Riset

17 September 2021

Yth. Pabrik Tahu Isro

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 1740200192  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu di Kecamatan Batang Toru".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 2100 /In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021  
Hal : Mohon Izin Riset

17 September 2021

Yth. Pabrik Tahu H. Basri

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

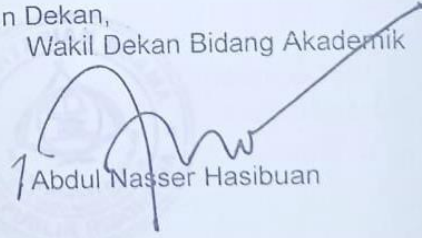
Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 1740200192  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu di Kecamatan Batang Toru".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

  
Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 2101 /In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021  
Hal : Mohon Izin Riset

17 September 2021

Yth. Pabrik Tahu Miyar

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 1740200192  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu di Kecamatan Batang Toru".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

  
Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

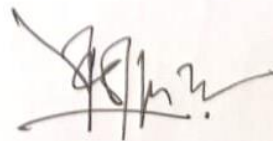
**SURAT BALASAN RISET  
PABRIK TAHU ISRO**

Sesuai dengan mohon riset Nomor: 2099/In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021  
Kementrian Agama Republik Indonesia IAIN Padangsidimpuan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syariah, bersama ini Usaha Pabrik  
Tahu Isrok memberikan Izin riset yang bertujuan untuk pembuatan skripsi  
Kepada:

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 17 402 00192  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Penelitian : **Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu di  
Kecamatan Batang Toru**  
Terhitung Mulai : 17 Desember 2021 Sampai dengan selesai.

Demikian disampaikan kiranya saudara dapat melaksanakannya.

Batang Toru, Desember 2021  
Pimpinan Usaha Pabrik Tahu Isrok



M. Isrok. Is.



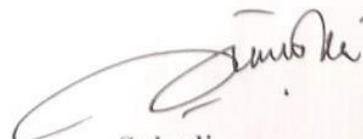
**SURAT BALASAN RISET  
PABRIK TAHU H. BASRI**

Sesuai dengan mohon riset Nomor: 2100/In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021  
Kementerian Agama Republik Indonesia IAIN Padangsidimpuan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syariah, bersama ini Usaha Pabrik  
Tahu H. Basri memberikan Izin riset yang bertujuan untuk pembuatan skripsi  
Kepada:

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 17 402 00192  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Penelitian : **Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu di  
Kecamatan Batang Toru**  
Terhitung Mulai : 17 Desember 2021 Sampai dengan selesai.

Demikian disampaikan kiranya saudara dapat melaksanakannya.

Batang Toru, Desember 2021  
Pimpinan Usaha Pabrik Tahu Isrok

  
Suhadi

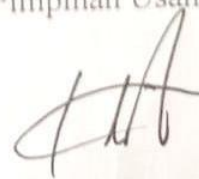
**SURAT BALASAN RISET  
PABRIK TAHU MIYAR**

Sesuai dengan mohon riset Nomor: 2101/In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021  
Kementrian Agama Republik Indonesia IAIN Padangsidimpuan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syariah, bersama ini Usaha Pabrik  
Tahu Miyar memberikan Izin riset yang bertujuan untuk pembuatan skripsi  
Kepada:

Nama : Tri Wahyu Ningsih  
NIM : 17 402 00192  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Penelitian : **Analisis Pengembangan Usaha Pabrik Tahu di  
Kecamatan Batang Toru**  
Terhitung Mulai : 17 Desember 2021 Sampai dengan selesai.

Demikian disampaikan kiranya saudara dapat melaksanakannya.

Batang Toru, Desember 2021  
Pimpinan Usaha Pabrik Tahu Isrok



**Sumiyardi**

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

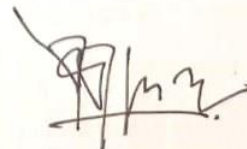
Nama : **M. Isrok. Is**  
Perusahaan : Pabrik Tahu Isro  
Jabatan : Pemilik Perusahaan  
Alamat : Desa Sumuran Kecamatan Batang Toru  
Kab. Tapanuli Selatan

Dengan ini saya menyatakan bahwasanya Pabrik Tahu Isro memproduksi Tahu dalam kurun waktu 5 tahun, sebagai berikut :

Tahun 2016	: 1.500 x 360 hari = 540.000/tahun
Tahun 2017	: 1.500 x 360 hari = 540.000/tahun
Tahun 2018	: 3.000 x 360 hari = 1.080.000/tahun
Tahun 2019	: 4.500 x 360 hari = 1.620.000/tahun
Tahun 2020	: 3.000 x 360 hari = 1.080.000/tahun

Demikian Pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Saya  
Batangtoru, April 2022



**M. ISROK. IS**

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Suhadi**  
Perusahaan : Pabrik Tahu H. Basri  
Jabatan : Pemilik Perusahaan  
Alamat : Aek Pining, Kecamatan Batang Toru  
Kab. Tapanuli Selatan

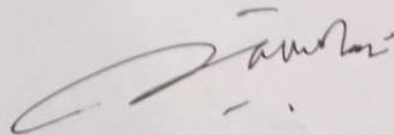
Dengan ini saya menyatakan bahwasanya Pabrik Tahu H. Basri memproduksi Tahu dalam kurun waktu 5 tahun, sebagai berikut :

Tahun 2016	: 4.500 x 360 hari = 1.620.000/tahun
Tahun 2017	: 4.500 x 360 hari = 1.620.000/tahun
Tahun 2018	: 4.500 x 360 hari = 1.620.000/tahun
Tahun 2019	: 3.000 x 360 hari = 1.080.000/tahun
Tahun 2020	: 3.000 x 360 hari = 1.080.000/tahun

Demikian Pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Demikian Pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Saya  
Batangtoru, April 2022



SUHADI

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

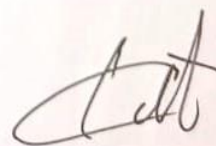
Nama : **Sumiyardi**  
Perusahaan : Pabrik Tahu Miyar  
Jabatan : Pemilik Perusahaan  
Alamat : Lk IV Desa Aek Pining Kecamatan Batang Toru  
Kab. Tapanuli Selatan

Dengan ini saya menyatakan bahwasanya Pabrik Tahu Miyar memproduksi Tahu dalam kurun waktu 5 tahun, sebagai berikut :

Tahun 2016	: 1.500 x 360 hari = 540.000/tahun
Tahun 2017	: 1.500 x 360 hari = 540.000/tahun
Tahun 2018	: 1.500 x 360 hari = 540.000/tahun
Tahun 2019	: 4.500 x 360 hari = 1.620.000/tahun
Tahun 2020	: 3.000 x 360 hari = 1.080.000/tahun

Demikian Pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Saya  
Batangtoru, April 2022



**SUMIYARDI**

## LAMPIRAN

### a. Dekomenasi hasil penelitian di Pabrik Tahu Isro



Wawancara dengan Bapak M.Isrok.Is pemilik Tahu Isro



Proses penggilingan kacang kedelai yang sudah direndam dan ditiriskan hingga menjadi bubur kedelai



Proses memasukkan bubur kedelai ketempat pengrebusan hingga mendidih





Proses pemindahan bubur tahu yang sudah mendidih dan akan disaring untuk memisahkan ampas tahu dengan sari tahu.



Proses pemberian cuka tahu hingga tahu menggumpal dan siap untuk dicetak





Proses pencetakan tahu disusun hingga tiga tingkat dan ditimbah dengan batu lalu didiamkan selama 1 jam



Proses pembukaan dari pencetakan lalu dinginkan sebentar dan tahu siap untuk dipotong



Proses pemasukan tahu kedalam derigen tahu dan tahu siap untuk dipasarkan

**b. Dekomentasi hasil penelitian Tahu H. Basri**



Tempat dan lokasi tahu H. Basri



Wawancara dengan ibu Siti istri dari bapak Suhadi



Proses pengrendaman kacang kedelai dan penirisan setelah kacang kedelai direndam selama 7 jam



Setelah ditiriskan kacang kedelai digiling hingga menjadi bubur tahu dan dimasak hingga mendidih



Proses penyaringan agar sari tahu dan ampas tahu terpisah



Proses pencetakan tahu dan disusun hingga 3 tingkat dan ditunggu selama 30 menit



Proses pembukaan dari pencetakan lalu tahu didinginkan agar saat dipotong tahu tidak mudah hancur



Proses pemotongan tahu lalu dimasukkan kedalam plastik dan siap untuk dipasarkan

**c. Dekomentasi penelitian Tahu Miyar**



Wawancara dengan Bapak Sumiyar dan istri di Pabrik Tahu Miyar



Proses pengrendaman dan penirisan kacang kedelai



Proses penggilingan kacang kedelai yang sudah ditiriskan hingga menjadi bubur



Proses pemasakan bubur tahu hingga mendidih





Proses pemindahan bubur tahu yang telah mendidih untuk disaring untuk memisahkan ampas tahu dengan sari tahu tersebut



Proses pengobatan sari tahu yang telah terpisah dengan ampasnya menggunakan cuka khusus tahu



Proses pencetakan tahu lalu disusun tiga tingkat menggunakan batu dan didiamkan selama 30 menit



Proses pendinginan tahu dan siap untuk dipasarkan.