

BAB IV

ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian mengenai pengembangan usaha tapai mengambil lokasi Di Kota Barabai Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Untuk mengetahui data maka penulis akan menguraikannya sebagai berikut :

a. Letak Geografis

Kalimantan Selatan merupakan salah satu dari 34 provinsi yang ada di Indonesia. Salah satu kota di provinsi ini adalah Barabai yang terletak di Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST), dengan luas wilayah 1.770,8 km² dan berpenduduk kurang lebih 260.754 jiwa pada tahun 2021, merupakan kabupaten terkecil ketiga dari 13 kabupaten/kota dalam wilayah provinsi Kalimantan selatan. Letak geografisnya berada pada 2⁰.72' - 2⁰.46' Lintang Selatan dan 115⁰.5' - 115⁰.31' Bujur Timur. Kabupaten Hulu Sungai Tengah memiliki batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Kabupaten Balangan
- Sebelah Timur : Kabupaten Kotabaru
- Sebelah Selatan : Kabupaten Hulu Sungai Selatan

- Sebelah Utara : Kabupaten Hulu Sungai Utara

b. Gambaran mata pencaharian

Selain UMKM Mata pencaharian masyarakat Hulu Sungai Tengah sebagai berikut:

Pekerjaan	Jumlah
PNS	3.824
Buruh/Karyawan/Pegawai	32.933
Pertanian	50.381
Pekerja bebas	8.967

Sumber : Pengolahan data dari publikasi BPS (Kabupaten Hulu Sungai Tengah dalam angka tahun 2022).

c. Gambaran Usaha Tapai

Usaha tapai ketan merupakan sebuah kegiatan produksi yang menggunakan bahan dasar dari beras ketan. Salah satu usaha yang ada di kota Barabai yaitu usaha tapai Ibu Ida Laila dan Ibu Mujalifah. Dari hasil wawancara, usaha Ibu Ida laila dimulai sejak tahun 2007 sedangkan usaha Ibu Mujalifah dimulai dari tahun 2019. Usaha tapai ketan ini penjualannya tidak di Kota Barabai saja melainkan sampai ke Kota Palangkaraya Kalimantan Tengah. Harga tapai bervariasi mulai dari Rp. 12.000 sampai Rp. 45.000, untuk tapai ini bisa dibeli per biji, per kotak dan per liter.

Adapun bahan yang digunakan untuk produksi tapai diantaranya :

- Beras ketan

- Ragi
- Daun katuk.

Peralatan yang digunakan untuk memproduksi tapai yaitu

- Kompor.
- Gas
- Panci
- Wadah
- Mangkok kecil
- Nampan
- Sendok kecil dan sendok nasi.

Para wirausaha tapai di Kota Barabai untuk mendapatkan bahan yang berkualitas seperti beras ketan kampung yang sulit untuk didapatkan, sehingga pembuatan tapai diganti dengan beras ketan jawa atau beras ketan banjar. Untuk daun katuk juga mengalami kesulitan dikarenakan apabila musim hujan hanya sedikit orang yang menjual dan harganya cukup mahal. Selain itu ada faktor – faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha tapai salah satunya faktor pemasaran. Ibu Ida Laila memasarkan tapai di kota Barabai pada hari rabu dan kamis sedangkan di Palangkaraya beliau memasarkan pada hari jumat pagi. Selain Ibu Ida Laila ada juga usaha dari Ibu Mujalifah, beliau memasarkan hanya melalui media online tidak seperti ibu Ida yang memasarkan tapai secara langsung ke pasar.

d. Langkah-langkah membuat tapai ketan :

- 1) Cuci beras ketan sampai bersih.
- 2) Tiriskan beras yang telah dicuci hingga benar-benar kering.
- 3) Campurkan beras dengan bubuk daun katuk dan aduk hingga tercampur rata.
- 4) Hidupkan api dan letakan panci di atas kompor.
- 5) Masukkan beras ketan yang sudah diberi daun katuk ke dalam panci dan kukus sekitar 5 – 10 menit atau setengah matang.
- 6) Setelah setengah matang, masukkan beras ketan ke dalam wadah untuk ditambahkan air panas lalu aduk sampai air meresap.
- 7) Kemudian masukkan kembali kedalam panci selama 5 – 10 menit atau sampai matang.
- 8) Angkat dan dinginkan diatas nampan dan diamkan sampai benar – benar dingin.
- 9) Taburkan ragi yang sudah dihancurkan diatas beras ketan yang sudah didinginkan dan aduk secara perlahan, cukup dibolak balik saja.
- 10) Siapkan mangkok berisi air rendaman ragi.
- 11) Bentuk bulat semua beras ketan yang sudah dilumuri ragi tapai terlebih dahulu, dan sesekali tangan dicelupkan ke dalam air bekas rendaman ragi.

12) Setelah itu, biarkan di suatu tempat atau di dalam toples untuk difermentasi selama kurang lebih dua malam.

2. Data Usaha Tapai

Penulis membahas temuan penelitian tentang pengembangan usaha tapai di Kota Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah, berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap dua usaha tapai yang menjadi informan dalam penelitian ini.

1. Informan Pertama

a. Identitas Informan

Nama : Ida Laila
Umur : 43 Tahun
Tempat, Tanggal Lahir : Barabai, 15 – 6 – 1980
Alamat : Jl. Perintis Kemerdekaan RT.10
RW.05, Kec. Barabai, Kab. Hulu Sungai Tengah
Pendidikan Terakhir : SD Sederajat

b. Uraian

Informan pertama bergelut dalam bidang usaha tapai pada tahun 2007, usaha ini berawal dari nenek yang sejak dulu sudah memproduksi tapai, kemudian beliau membantu nenek yang sedang memproduksi tapai. Dari situlah Ibu Ida Laila melanjutkan usaha dan membuat tapai sendiri. Ibu Ida Laila memiliki 2 orang karyawan untuk membantu memproduksi tapai. Modal awal pembuatan tapai kurang lebih Rp. 300.000, untuk membeli

peralatan dan bahan membuat tapai seperti wadah, beras ketan, ragi, dan daun katuk.

Ibu Ida Laila memproduksi tapai dilakukan tiga kali dalam seminggu dengan satu kali produksi sekitar 5 liter beras ketan dengan proses fermentasi selama 2 hari. Pembuatan tapai dilakukan oleh Ibu Ida dan 2 orang karyawan yang mana untuk pembuatan tapainya dilakukan oleh Ibu Ida sendiri sedangkan untuk membentuk tapai dibantu oleh dua orang karyawan. Bahan yang digunakan membuat tapai yaitu beras ketan sebanyak 15 liter, ragi 10 biji, dan daun katuk setengah liter. Penggunaan beras ketan dalam pembuatan tapai yaitu beras ketan kampung. Penjualan tapai milik Ibu Ida laila bisa perbiji dan perliter. Dalam pemilihan bahan baku, beliau membeli ragi dari seorang produsen daun katuk yang memiliki reputasi yang terpercaya dalam kualitasnya. Dari segi pewarnaan beliau memutuskan untuk menggunakan daun katuk sebagai pengganti pewarna makanan untuk menghasilkan tapai sebaik mungkin. Secara keseluruhan, pemilihan bahan baku terbaik berdampak signifikan pada produk akhir tapai, yang tentunya juga berdampak pada permintaan pasar akan tapai. Produksi tapai dilakukan rumah Ibu Ida Laila sendiri dengan menggunakan kompor gas dalam memasaknya.

Harga tapai pada tahun 2007 untuk 10 biji tapai Rp. 5.000 dan satu liter tapai Rp.40.000, pada tahun 2022 mengalami

kenaikan bahan untuk membuat tapai terutama beras ketan sehingga berpengaruh terhadap harga jual tapai untuk 10 biji Rp. 6.000 sedangkan untuk satu liter Rp. 45.000. Pendapatan usaha tapai ibu Ida Laila perminggu bisa mencapai Rp. 675.000 dan dalam sebulan mencapai Rp. 2.700.000, ini hanya jumlah pendapatan kotor. Pengeluaran setiap minggu yaitu beras ketan kampong 15 liter Rp. 225.0000, Ragi 10 Rp. 10.000, daun katuk setengah liter Rp. 15.000, daun pisang 2 lembar Rp. 2.000, dan upah karyawan untuk 1 liter membentuk tapai Rp. 5.000 maka 1 orang karyawan upahnya Rp.37.500 jadi upah yang dibayarkan kepada 2 orang karyawan Rp. 75.000. Jumlah pengeluaran yang dilakukan Ibu Ida perminggu sebanyak Rp. 327.000. Berdasarkan pengakuan beliau usaha tapai yang sudah berjalan kurang lebih 16 tahun tidak mempunyai pencatatan atau laporan keuangan untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh, sehingga beliau tidak mengetahui pendapatan yang diperoleh baik perminggu atau perbulan. Kata beliau kalau sudah bisa membeli bahan-bahan pembuatan tapai selanjutnya dan bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari dikatakan sudah memenuhi modal yang dikeluarkan. Pendapatan usaha tapai jika di akumulasikan maka laba kotor dan laba bersih pendapatan usaha tapai milik Ibu Ida sebagai berikut :

Tabel 4.1 Pendapatan Kotor usaha tapai Ibu Ida

Pendapatan Kotor usaha tapai Ibu Ida
<p>Perminggu :</p> <p>Laba Kotor = Harga tapai X Jumlah tapai satu minggu</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp.45.000 X 15 Liter</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 675.000</p>
<p>Perbulan :</p> <p>Laba Kotor = Harga tapai X Jumlah tapai satu bulan</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 45.000 X 60 Liter</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 2.700.000</p>

Tabel 4.2 Pendapatan bersih usaha tapai Ibu Ida

Pendapatan bersih usaha tapai Ibu Ida
<p>Perminggu :</p> <p>Laba bersih = Laba kotor – Jumlah pengeluaran perminggu</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 675.000 – Rp. 327.000</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 348.000</p>
<p>Perbulan :</p> <p>Laba bersih = Keuntungan perminggu X Satu bulan</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 348.000 X 4 Minggu</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 1.392.000</p>

Dilihat dari table diatas dapat dikatakan untuk pendapatan usaha tapai milik Ibu Ida terbilang lumayan dengan menggunakan modal awal Rp. 300.000. Usaha tapai milik Ibu Ida termasuk usaha pokok. Peluang usaha Ibu Ida Laila bermula dari yang memproduksi tapai hanya 2 liter bertambah menjadi 5 liter dalam sekali produksi. Pemasaran tapai milik Ibu Ida tidak hanya Di Kota Barabai saja melainkan sampai Palangkarya, beliau tidak memasarkan melalui media online selain itu bisa juga untuk pemesanan datang kerumah. Pesanan tapai ini di ambil sendiri ke rumah Ibu Ida tidak bisa di antarkan ke rumah.

Usaha tapai milik Ibu Ida Laila tidak ada mendapatkan bantuan dari pemerintah. Berdasarkan penuturan beliau waktu itu ada orang kerumah melakukan pendataan tentang pedagang beliau menduga orang yang mendata tadi akan memberikan bantuan setelah beberapa hari di tunggu ternyata tidak ada bantuan yang di terima. Selain itu usaha tapai milik Ibu Ida tidak memilik izin usaha dan label produk, padahal untuk izin usaha hal penting bagi UMKM agar dapat memberikan kontribusi untuk meningkatkan nilai tambah produksi dan menyediakan barang yang dibutuhkan masyarakat. Sedangkan label produk untuk memudahkan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan. (Wawancara, Ida Laila, 2022, 12 November).

Pendapat pembeli mengenai usaha tapai milik Ibu Ida Laila :
Wawancara bersama Ibu Marni “ Saya membeli tapai mulai tahun 2019 sampai sekarang dan biasanya beli ketika Hari Raya baik Hari Raya Idul Fitri atau Hari Raya Idul sudah menjadi langganan karena tapai milik Ibu Ida Laila rasanya manis. Saya beli tapai 3 liter untuk saya sendiri 1 liter sisanya dibagikan kepada keluarga. Harga tapai awal saya beli untuk 1 liter Rp. 40.000 tetapi sekarang mengalami kenaikan menjadi Rp. 45.000 untuk 1 liter tapai.

2. Informan Kedua

a. Identitas Informan

Nama : Mujalifah
Umur : 36 Tahun
Tempat, Tanggal Lahir : Barabai, 14 – 01 – 1986
Alamat : Jl. Mualimin RT. 011 RW.003,
Kec.Barabai, Kab. Hulu Sungai Tengah
Pendidikan Terakhir : SMA

b. Uraian

Informan kedua memulai usaha tapai pada tahun 2019. Mula– mula usaha ini dijalankan karena ada kejadian suami dari ibu mujalifah terkena penyakit singkip, dan diajarkan untuk memakan tapai. Beliau berinisiatif untuk membuat tapai sendiri dengan resep yang diajarkan oleh ayah beliau. Setelah tapai

selesai dibuat ternyata kebanyakan dan dikasihkan ke keluarga beliau. Ketika keluarga beliau mencicipi tapai tersebut mereka menyukainya dan ingin memesan tapai. Berawal dari kejadian tersebut Ibu Mujalifah memulai usaha tapai dan menjual ke teman-teman di grup whatsapp.

Modal pembuatan tapai kurang lebih Rp. 70.000 karena bahan pembuatan tapai tidak terlalu banyak seperti beras ketan, ragi dan daun katuk. Beliau memproduksi tapai setiap hari dengan proses fermentasi selama 2 malam, sehingga tapai yang siap untuk dijual akan selalu tersedia setiap harinya. Pembuatan tapai ini dilakukan oleh Ibu Mujalifah sendiri dengan memproduksi di dalam rumah yang menggunakan kompor gas untuk memasak. Bahan yang digunakan membuat tapai yaitu beras ketan sebanyak 2 liter Rp. 25.000, ragi 1 biji Rp. 600 untuk 2 liter dan daun katu 2 bungkus Rp. 6.0000. Penggunaan beras ketan dalam pembuatan tapai ini menggunakan beras ketan Jawa. Ibu Mujalifah setiap hari memproduksi tapai sebanyak 2 liter beras ketan, dalam 2 liter beras ketan bisa menghasilkan 9 – 10 kotak untuk 1 kotak berisikan 20 biji tapai dan perliter berisi 90-100 biji tapai. Penjualan tapai ini secara perkotak dan perliter. Harga tapai untuk kotak kecil pada tahun 2019 Rp. 10.000 dan kotak besar Rp. 40.000, pada tahun 2022 mengalami kenaikan bahan untuk

membuat tapai sehingga berpengaruh terhadap harga jual tapai sebesar Rp. 12.000 untuk kotak kecil dan kotak besar Rp. 45.000.

Ibu Mujalifah merupakan pemilik usaha tapai yang mana beliau telah menggeluti usaha kurang lebih 4 tahun. Berdasarkan pengakuan beliau usaha ini tidak mempunyai pencatatan atau laporan keuangan untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh. Pendapatan usaha tapai Ibu Mujalifah dalam sehari bisa mencapai Rp. 90.000, per minggu Rp.630.000 sehingga dalam sebulan Rp. 2.700.000, ini hanya pendapatan kotor saja. Pengeluaran setiap hari Ibu Mujalifah dalam membeli bahan-bahan yang digunakan adalah beras Jawa 2 liter Rp. 25.000, Ragi 1 biji Rp. 600, daun katu 2 bungkus Rp. 6.000, daun 1 Rp. 1.000, kotak kecil Rp. 7.500 untuk 1 kotak Rp. 1.50 dan kotak besar Rp. 2.500. Total pengeluaran setiap hari yang digunakan sebanyak Rp. 42.600, jika di akumulasi maka laba bersih pendapatan usaha tapai Ibu Mujalifah sebagai berikut :

Tabel 4.3 Pendapatan Kotor usaha tapai Ibu Mujalifah

Pendapatan Kotor usaha tapai Ibu Mujalifah
<p>Perhari :</p> <p>Laba Kotor = Harga tapai X Jumlah Tapai</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 45.000 X 2 Liter</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 90.000</p>
<p>Perminggu :</p> <p>Laba Kotor = Harga tapai X Jumlah tapai satu minggu</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp.45.000 X 14 Liter</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 630.000</p>
<p>Perbulan :</p> <p>Laba Kotor = Harga tapai X Jumlah tapai satu bulan</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 45.000 X 56 Liter</p> <p style="padding-left: 40px;">= Rp. 2.520.000</p>

Tabel 4.4 Pendapatan bersih usaha tapai Ibu Mujalifah

Pendapatan bersih usaha tapai Ibu Mujalifah
<p>Perhari :</p> <p>Laba Bersih = Laba kotor – Jumlah pengeluaran setiap hari</p> $= \text{Rp. } 90.000 - \text{Rp. } 42.600$ $= \text{Rp. } 47.400$
<p>Perminggu :</p> <p>Laba Bersih = Keuntungan perhari X Satu minggu</p> $= \text{Rp. } 47.400 \times 7$ $= \text{Rp. } 331.800$
<p>Perbulan :</p> <p>Laba Bersih = Keuntungan perminggu X Satu bulan</p> $= \text{Rp. } 331.800 \times 4 \text{ Minggu}$ $= \text{Rp. } 1.327.200$

Di lihat dari pendapatan bersih bisa dikatakan pendapatan yang terbilang lumayan apalagi usaha ini adalah jenis usaha rumahan yang bisa dilakukan oleh ibu – ibu rumah tangga untuk menambah pendapatan sehari - hari. Usaha tapai yang dilakukan Ibu Mujalifah yaitu usaha sampingan. Peluang usaha Ibu Mujalifah bermula atas ketidaksengajaan dalam membuka usaha ini. Awalnya beliau memproduksi tapai 1 liter karena banyak yang suka akhirnya ditambah produksi menjadi 2 liter. Penjualan

tapai Ibu Mujalifah biasanya meningkat pada Hari Raya Idhul Fitri dan Idhul Adha, permintaan tapai biasanya meningkat hingga dua kali lipat dari penjualan hari biasanya. Sejauh ini penjualan tapai milik Ibu Mujalifah belum merambah hingga keluar kota dikarenakan usaha Ibu Mujalifah ini hanya memasarkan melalui media online, selain itu untuk pemesanan bisa datang kerumah atau lewat media online seperti whatsapp dan facebook. Pesanan tapai ini bisa di antar kerumah orang yang memesan atau mengambil sendiri kerumah Ibu Mujalifah. Dalam usaha tapai milik Ibu Mujalifah tidak pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah seperti izin usaha dan label produk. (Wawancara,Mujalifah, 2022, 10 November).

Pendapat pembeli mengenai usaha tapai milik Ibu Mujalifah:
Wawancara bersama Ibu Iwin : Saya mengetahui usaha tapai Ibu Mujalifah dari tetangga yang menceritakan tapai milik Ibu Mujalifah rasanya manis dan harganya terjangkau mulai Rp. 12.000 – Rp. 45.000. Kemasan tapai ada yang kotak kecil dan kotak besar. Saya mencoba membeli tapai yang kotak kecil ternyata benar rasanya manis.

B. Analisis Data

1. Pengembangan Usaha Tapai Di Kota Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah

Analisis data berdasarkan pada pengembangan usaha, yang mana pengertian pengembangan usaha itu sendiri adalah kegiatan penyediaan barang atau jasa yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai badan usaha ataupun perorangan contohnya UMKM. Pengembangan usaha sangat penting bagi UMKM untuk menghadapi persaingan dalam usaha, seperti usaha tapai. Usaha tapai ini bisa sebagai usaha dalam mendapatkan penghasilan sehari-hari, walaupun bisa juga menjadikan ini sebagai usaha sampingan saja. Dengan modal yang sedikit bisa memulai usaha tapai ini dengan hasil yang didapat untuk biaya kehidupan sehari-hari.

Usaha tapai berlokasi Di kota Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Penelitian yang penulis lakukan kepada dua informan yaitu usaha tapai milik ibu Ida Laila dan Ibu Mujalifah. Pertama, ibu Ida Laila meneruskan usaha nenek beliau dimulai sejak tahun 2007. Ibu Ida Laila memulai usaha dengan modal kecil dan alat yang sederhana, beliau pertama kali memproduksi sebanyak 2 liter tapai yang dijual di seputaran kota Barabai atau orderan yang datang ke rumah. Dalam pengembangan usaha tapai milik ibu Ida untuk produksi tapai yang awalnya hanya 2 liter tapai sekarang bertambah jadi 5 tapai dalam 3 kali produksi setiap minggu, namun beliau belum mampu untuk memproduksi permintaan dalam jumlah besar dikarenakan untuk membuat tapai dilakukan Ibu Ida Laila sendiri dan untuk proses penggilingan tapai ke bentuk bulat dibantu dua orang karyawan saja.

Dari segi pemasaran, beliau tidak hanya melalui pesanan atau orderan yang datang langsung ke rumah tetapi ibu Ida juga melakukan pelebaran usaha seperti ke Palangkaraya.

Kedua, Ibu Mujalifah memulai usaha pada tahun 2019 dengan modal sebesar Rp. 70.000 dan alat sederhana, beliau pertama kali memproduksi sebanyak 1 liter tapai dengan 2 kali produksi setiap minggu dan untuk sekarang memproduksi tapai bertambah sebanyak 2 liter tapai dengan setiap hari produksi dalam seminggu. Beliau dalam memproduksi tapai tidak dibantu oleh karyawan melainkan dilakukan sendiri. Dalam memasarkan tapai ibu mujalifah melalui pesanan atau orderan yang datang langsung kerumah maupun lewat sosial media seperti whatsapp dan facebook.

Usaha tapai memiliki pengembangan yang bagus hal ini dikarenakan untuk pengeluaran modal yang sedikit namun menghasilkan keuntungan yang lumayan dari modal yang dapat di kelola kembali untuk penambahan jumlah produksi. Berkenaan dengan pengembangan usaha tapai itu sendiri mereka mampu mengembangkan usaha dari modal yang sedikit dan mengembangkan pemasaran. Pemasaran usaha tapai ini mulai di Kota Barabai sampai palangkarya dan juga lewat media sosial.

2. Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Tapai Di Kota Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah

Menurut David Bang, faktor perkembangan atau keberhasilan usaha bukan hanya dilihat dari seberapa keras wirausaha tersebut bekerja, tetapi dilihat dari seberapa cerdas wirausaha melakukan dan merencanakan strateginya serta mewujudkannya. Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha adalah sebagai berikut:

a. Faktor Peluang

Peluang usaha tidak muncul dengan sendirinya tetapi seorang wirausaha dapat mengidentifikasinya dan mengambil langkah yang tepat untuk mewujudkannya melalui kreatifitas dan inovasi. Sebagaimana telah kita ketahui untuk dapat sukses dalam menjalankan usaha, seorang wirausaha tidak hanya dituntut mencintai usahanya namun juga dituntut untuk memiliki wawasan, pengetahuan, kemampuan dan pengalaman. (Acai Sudirman, 2022, hlm. 37).

Pendirian usaha tapai didasarkan pada kemampuan ibu Ida laila dalam memproduksi. Kemudian usaha tersebut dikembangkan dari yang awalnya memproduksi hanya 2 liter hingga kemudian bertambah menjadi 5 liter dalam sekali produksi. Sedangkan usaha tapai milik ibu Mujalifah didasarkan pada ketidaksengajaan dalam membuka usaha ini awalnya beliau memproduksi tapai hanya 1 liter karena banyak yang suka dengan tapai produksi ibu Mujalifah, beliau menambahkan produksi tapai menjadi 2 liter. Kemampuan seorang wirausaha dalam memanfaatkan peluang semacam ini

harus juga dimiliki oleh para calon wirausaha lainnya. Dengan mempertimbangkan kemampuan diri, diharapkan dapat membawa usaha sampai pada titik kesuksesan yang diharapkan.

b. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Usaha tentunya tidak lepas dari adanya sumber daya manusai, dimana sumber daya manusia yang dibutuhkan ialah yang berkualitas. Agar tujuan dari usaha yang dirintis itu bisa tercapai. Sumber daya manusia digunakan secara signifikan sebagai penggerak sumber daya lain dan memiliki posisi yang berkontribusi untuk mewujudkan kinerja organisasi usaha dengan keunggulan kompetitif. Sumber daya manusia adalah aset penting dalam bisnis baik skala besar atau kecil. (Mukhlison Effendi,dkk, 2021,hlm.41).

Rendahnya kualitas sumber daya manusia memberikan dampak terhadap rendahnya kinerja UMKM. Padahal sumber daya manusia adalah merupakan salah satu faktor terpenting dalam tingkat daya saing usaha untuk mengatasi lingkungan bisnis yang berubah dengan cepat. Berdasarkan hal tersebut, maka sumber daya manusia dapat mempengaruhi perkembangan usaha. (Dian Eka,dkk, 2022, hlm.40). Sebagaimana hasil penelitian usaha tapai milik Ibu Ida Laila memiliki dua karyawan dengan tugas membentuk tapai karena untuk produksinya masih dilakukan oleh ibu Ida Laila sedangkan Ibu Mujalifah tidak mempunyai karyawan.

c. Faktor Laporan Keuangan dan Administrasi

Dalam usaha tentunya tidak terlepas dari laporan keuangan maupun administrasi, dimana ini penting bagi kelangsungan usaha. laporan keuangan digunakan untuk memperoleh informasi dan membantu usaha dalam membuat keputusan. Laporan keuangan dan administrasi tanpa pencatatan maka arah wirausaha menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya berdasarkan feeling wirausaha. (Wastam Wahyu Hidayat,2018,hlm.2).

Berdasarkan hasil penelitian usaha tapai ibu Ida Laila dan Ibu mujalifah untuk penerapan keuangan dan administrasi masih belum ada. Padahal jika dilihat dari kemajuan usahanya seharusnya sudah ada sistem pencatatan keuangan dan administrasi dalam standar akuntansi untuk mengetahui pendapatan yang dihasilkan dari penjualan selain itu laporan keuangan diperlukan untuk melihat dalam usahanya mengalami keuntungan atau kerugian. Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan tapai bisa membelikan bahan-bahan untuk produksi tapai selanjutnya sisanya untuk keperluan rumah.

d. Faktor Organisasi

Menurut Max weber, organisasi adalah suatu kerangka hubungan terstruktur yang didalamnya terdapat wewenang dan tanggung jawab serta pembagian kerja menjalankan sesuatu fungsi tertentu. Selain itu organisasi adalah sebuah kelompok kerja sama

antara beberapa orang untuk mencapai tujuan bersama. Untuk bisa mencapai kemajuan atau pengembangan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha yang dikelola tentunya ada pembagian tugas dari masing-masing orang atau karyawan. (Hernita, 2015, hlm.126)

Dalam usaha kecil, organisasi usaha biasanya dijalankan oleh pemilik usaha itu sendiri Meskipun pemilik usaha kecil identik dengan "*owner business manager*", apabila skala usahanya berkembang kemudian sulit untuk dikelola sendiri, maka penting untuk melibatkan orang lain. Dengan kata lain, pentingnya struktur organisasi meningkat seiring tumbuh dan berkembangnya usaha.

Pertama usaha milik ibu Ida Laila, disini belum tersedia bentuk spesifiknya untuk struktur organisasi hanya ada pembagian tugas karyawan. Untuk usaha tapai milik ibu Ida Laila hanya memiliki dua karyawan saja dan untuk pembagian tugas karyawan bagian membentuk tapai saja sedangkan untuk pembuatan tapai dan memasarkan tapainya masih dilakukan oleh ibu ida laila. Adapun yang kedua usaha milik ibu Mujalifah tidak memiliki organisasi karena beliau melakukan kegiatan membuat tapai dari awal sampai akhir seperti pembuatan tapai, pembentukan tapai, dan pemasaran.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya struktur organisasi di usaha tapai milik ibu Ida Laila juga mengakibatkan pengembangan usaha dengan memberikan tugas

pada setiap karyawan sehingga semuanya mempunyai hak dan tanggungjawab masing-masing. Sedangkan untuk usaha ibu Mujalifah tidak memiliki struktur organisasi karena semua kegiatan dilakukan sendiri.

e. Faktor Perencanaan

Dalam mengelola usaha, pasti terdapat strategi-strategi yang sebelumnya telah disusun oleh wirausaha, di mana strategi itu sendiri dibuat untuk menentukan tujuan yang ingin dicapai di masa depan. Faktor perencanaan sangat penting bagi pengembangan usaha jika:

- 1) Memiliki perencanaan visi, misi, strategi jangka panjang, dan strategi jangka pendek.
- 2) Memiliki perencanaan pemasaran
- 3) Memiliki perencanaan produk
- 4) Memiliki perencanaan jumlah produk yang akan dijual

(Hendro,2011, hlm. 49)

Sebagaimana hasil wawancara bersama pemilik usaha tapai yaitu ibu Ida Laila dan Ibu Mujalifah, Mereka mengatakan bahwa memiliki rencana untuk membuka usaha dari awal. Rencana ini penting karena tanpa rencana, usaha mereka tidak akan sampai sejauh ini. Rencana yang sudah disusun matang maka operasional bisnis dapat dilaksanakan rencana yang telah disusun dengan baik. Perencanaan ini berkaitan dengan produk dan pemasaran yang

akan dilakukan, Jika produk yang dihasilkan berkualitas maka ketika orang membeli akan merasa puas saat membeli produk tersebut. Selain itu, penting untuk mengembangkan usaha ini lebih lanjut dan mampu memenuhi permintaan-permintaan konsumen. Kalau untuk pemasaran usaha ibu Ida Laila beliau memasarkan di pasar yang ada dikota barabai selain itu dari mulut ke mulut, beliau tidak mempromosikan lewat media social seperti facebook. dan Stori whatsapp. Untuk ibu Mujalifah beliau mempromusikan lewat media social seperti facebook.dan Stori whatsapp serta dari mulut ke mulut bisa juga langsung datang kerumah untuk memesannya.

Berdasarkan hasil penelitian pentingnya faktor perencanaan dalam pengembangan usaha, pemilik usaha tapai telah melakukan perencanaan yang baik. Salah satu rencananya adalah menghasilkan produk tapai yang berkualitas dan memperluas pemasaran seperti yang dilakukan oleh ibu Ida Laila sudah memasarkan produknya hingga ke Palangkaraya. Selain itu, pemilik juga telah mempersiapkan rencana kedepannya untuk dapat memenuhi keinginan konsumen dan mampu memproduksi tapai dengan jumlah yang banyak.

f. Faktor Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha adalah mengatur kegiatan usaha dengan menggunakan semua sumber daya yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam mengelola usaha, ada beberapa faktor

penting yang diperlukan oleh wirausaha, seperti kualitas, waktu penyelesaian dan biaya yang diperlukan. Ketiga indikator harus dipertimbangkan sesuai dengan tujuan dan target. Kemampuan untuk mengelola bisnis dengan baik akan menghasilkan produk berkualitas dan proses produksi yang tepat waktu akan meningkatkan kepuasan pelanggan. (Hendro,2011,hlm.50).

Berdasarkan hasil penelitian usaha tapai memiliki kemampuan dalam pengelolaan usaha baik dari kualitas produk tapai produk yang dihasilkan bagus dan memperhatikan bahan-bahan yang digunakan untuk produksi tapai. Waktu penyelesaian produk untuk usaha ibu Ida Laila, beliau memproduksi tapai 3 kali dalam seminggu dengan 5 liter dalam sekali produksi dan usaha ibu Mujalifah memproduksi tapai setiap hari dengan 1 liter. Selain kualitas produk, waktu penyelesaian produk perlu diperhatikan juga biaya dalam memproduksi. Modal yang diperlukan Rp. 90.000 – Rp 300.000.

g. Faktor Pemasaran

Menurut Stanton, pemasaran adalah sebagai aktivitas perusahaan yang dirancang untuk merencanakan, memilih harga, mengiklankan, dan mendistribusikan barang yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen sambil mencapai tujuan organisasi. (Muhammad Rakib,dkk,2022, hlm.2) Berdasarkan pengertian tersebut dapat dikemukakan komponen-komponen

pemasaran meliputi produk, tempat atau distribusi, harga, dan promosi. Keempat komponen tersebut satu kesatuan yang tidak terpisahkan untuk menciptakan pemasaran yang efektif sehingga tujuan usaha bisa tercapai secara optimal termasuk kepuasan yang diperoleh konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

1) Produk

Produk adalah setiap benda yang dihasilkan oleh produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, dan digunakan atau dikonsumsi sebagai pemenuhan kebutuhan sehari-hari yang bersangkutan. Saat ini persaingan dalam pemasaran sangat tinggi, oleh karena itu penting untuk mengembangkan produk yang lebih kompetitif. Dalam menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki keunggulan yang kompetitif dibandingkan pesaing, produsen dapat menggunakan teknologi dan ilmu pengetahuan yang luas. Yang terpenting dalam produk adalah memahami kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen.

Faktor-faktor lain selain kualitas adalah variasi untuk pilihan, pengemasan, manfaat produk, serta berbagai attribute dari produk lainnya agar dapat menarik perhatian konsumen. Dalam melakukan pemasaran produk harus menganalisis pasar seperti permintaan, persaingan dan pertumbuhan, serta memperhitungkannya.

Berdasarkan hasil penelitian dalam memilih bahan-bahan yang berkualitas dalam membuat tapai akan menghasilkan kualitas tapai yang bagus, di sini para produsen sangat memperhatikan bahan-bahan yang digunakan karena akan berpengaruh pada hasil akhir pembuatan tapai itu. Dari pernyataan diatas dapat menunjukkan bahwa pemasaran produk yang digunakan usaha tapai dalam mengembangkan usahanya adalah menyediakan produk yang berkualitas dengan memperhatikan bahan-bahan untuk membuat tapai. Produk yang disediakan dalam kemasan berupa kotak kecil sampai kotak besar.

2) Tempat

Tempat yang digunakan usaha tapai dalam mengembangkan usaha adalah memilih lokasi untuk memasarkan seperti ibu Ida Laila di Kota Barabai dan Palangkarya, bisa juga langsung datang kerumah beliau karena rumahnya berdekatan dengan jalan raya. Sedangkan ibu mujalifah memasarkannya lewat media social dan bisa datang kerumah untuk tempatnya cukup strategis berada di Kota Barabai.

3) Harga

Harga adalah hal yang penting bagi pemasaran, karena harga yang ditetapkan dapat menghasilkan keuntungan atau kerugian bagi produsen, sedangkan bagi pembeli harga dapat

mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk. Menurut Ester et.al harga adalah kekuatan untuk menarik perhatian dan meningkatkan penjualan yang akan berpengaruh besar pada pelanggan yang menentukan kemampuan usaha untuk beroperasi secara konsisten. (Awol Hussien,2022, hlm 80).

Berdasarkan hasil penelitian untuk harga standar sama seperti penjual lainnya dan sebanding dengan kualitasnya. Dari pernyataan diatas menunjukkan bahwa harga yang digunakan usaha tapai adalah Menyesuaikan harga dengan pasar bertujuan agar barang yang dijual dapat laku dengan cepat dan masyarakat dapat membelinya dengan mudah. Harga yang ditawarkan juga disesuaikan dengan kualitas barang sehingga tidak ada yang merasa dirugikan karena kebanyakan konsumen cenderung memilih harga suatu produk untuk melihat kualitas dari penawaran produk sehingga banyak pemikiran dalam melakukan penetapan harga.

4) Promosi

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Komunikasi pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan memperluas pasar. Sasaran bisnis dan produknya agar bersedia

menerima dan membeli produk yang ditawarkan. (Leka Ayu Mardasari,2020,hlm.116).

h. Faktor Bantuan Pemerintah

Untuk memperkuat ketahanan perekonomian nasional, pemerintah Indonesia memberikan perhatian pada perkembangan UKM. Berbagai program telah diluncurkan oleh pemerintah Indonesia melalui koperasi dan usaha kecil dan menengah membantu untuk mendorong pertumbuhan UKM. Menurut Hendro faktor bantuan pemerintah berpengaruh karena bisnis terikat dengan aturan pemerintah, termasuk peraturan daerah seperti pajak, legalitas, dan perizinan.

Berdasarkan hasil penelitian usaha tapai Ibu Ida Laila dan Ibu Mujalifah tidak memiliki izin usaha ataupun label produk. Memiliki izin usaha dalam memproduksi sebuah barang sangatlah penting, terutama bagi UMKM. Kepemilikan izin usaha ini adalah hal terpenting yang harus diambil pertimbangan oleh para pelaku guna memastikan keamanan dan kepastian usaha yang ingin dikembangkan. Izin usaha perlu dimiliki mengingat karena banyak orang menghadapi kesulitan dalam memperoleh pendanaan karena tidak terdaftar atau mendapat izin dari pemerintah. (Kadek Wifika Novithasari,2022,hlm.1795).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) seringkali mengabaikan label pada kemasan. Namun, bisnis UMKM

memprioritaskan promosi produk mereka di atas semua pertimbangan lainnya, tanpa elemen pendukung seperti label. Pada kenyataannya, memiliki kemasan yang menarik dan label yang informatif dapat meningkatkan upaya pemasaran serta menumbuhkan kebahagiaan dan loyalitas pelanggan. Selain itu, pengemasan dengan label dapat menaikkan harga jual suatu produk. Pada kemasan dapat ditemukan detail tentang kualitas, merek, kode produksi, dan legalitas. Oleh karena itu, pelaku UMKM harus mengutamakan label pada kemasan produk maupun atribut produk lainnya. (Farah Putri Wenang Lusianingrum,dkk,2021,hlm.625)

3. Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Pengembangan Usaha Tapai Di Kota Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah

Etika merujuk pada tindakan yang menunjukkan perbuatan yang benar dan salah. Etika bisnis juga sangat menekankan pada prinsip kejujuran. Etika dalam dunia usaha sangatlah penting, karena etika dalam Islam dapat disebut sebagai akhlak dan merupakan salah satu dari tiga hal dalam Aqidah dan Syari'ah. Etika dalam dunia usaha dan pekerjaan adalah suatu keharusan.

Setiap orang yang bekerja dan berbisnis harus mengetahui bagaimana transaksi dilakukan agar tidak terjerumus ke jurang keharaman karena ketidaktahuan. Oleh karena itu, seorang pedagang harus menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam berdagang

sekaligus menempatkan dirinya sebagai seorang pedagang yang menjunjung tinggi kejujuran dan berusaha menghindari perolehan kekayaan secara tidak jujur. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan kepada usaha tapai penulis akan menganalisis penerapan etika dalam melakukan transaksi jual beli ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

Semua orang yang bekerja dan berbisnis harus mengetahui cara transaksi dilakukan supaya tidak terperosok ke dalam perilaku yang tidak benar karena kurang pengetahuan. Oleh Karena itu, seorang pedagang perlu menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam menjalankan bisnisnya dan juga menjadi seorang pedagang yang menjunjung tinggi kejujuran dan berupaya menghindari perolehan kekayaan secara tidak jujur. Dengan hasil penelitian yang telah dilakukan kepada usaha tapai, penulis akan menganalisis penerapan etika dalam melakukan transaksi jual beli dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

a. Kesatuan (At-Tauhid)

Dalam Islam, keesaan atau tauhid menjadi prinsip utama yang mendasari setiap tindakan yang dilakukan seorang Muslim untuk melakukan tindakan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang selalu diridhai Allah.

Ketika memasuki jam-jam sholat, produksi tapai dihentikan sementara. Hal ini menunjukkan bagaimana usaha tapai telah

menerapkan etika bisnis Islami, yang mengharuskan mereka selalu menawarkan waktu istirahat khusus selama waktu shalat. Jelas bahwa perusahaan mengharapkan semua karyawan untuk menempatkan ibadah di atas prioritas mereka sebagai cara untuk mematuhi arahan mereka. Pihak usaha mengharapkan semua karyawan untuk menempatkan ibadah di atas prioritas mereka sebagai cara untuk mematuhi arahan.

b. *Equilibrium* (Keseimbangan) / Keadilan

Dalam agama Islam, keadilan merupakan ajaran yang mengedepankan ketulusan, proporsi, kejelasan, dan keterusterangan. Al-Qur'an sangat menekankan prinsip-prinsip moral ini. Prinsip keadilan menuntut bahwa setiap manusia diperlakukan dengan sama rata sesuai dengan acuan yang adil, kriteria rasional, objektif, dan dapat dipertanggungjawabkan. Di dalam dunia kerja maupun dunia bisnis, Islam menekankan pentingnya berbuat adil kepada semua pihak, termasuk pihak yang tidak disukai.

Berdasarkan hasil penelitian, usaha tapai selalu konsisten dalam menetapkan harga produk untuk semua konsumen. Ini mencerminkan penerapan nilai-nilai etika bisnis Islam dalam proses transaksi penjualan, yang mana memperlakukan konsumen dengan adil. Dalam melakukan transaksi penjualan tapai, pihak usaha tidak membedakan harga produk bagi

pembeli.

c. *Free Will* (Kebebasan Berkehendak)

Dalam Islam, orang memiliki kehendak bebas dan kemampuan untuk memilih dari berbagai pilihan, meskipun kebebasan ini diberikan oleh Allah. Kebebasan adalah nilai etika bisnis yang penting dalam Islam, tetapi harus tetap memperhatikan kepentingan bersama. Individu diberi kebebasan tanpa batasan untuk aktif berkarya dan bekerja dengan potensi yang dimilikinya. Namun, kecenderungan manusia untuk terus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas harus dikendalikan dengan kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak, dan sedekah.

Satu syarat yang harus dipenuhi agar jual beli sah adalah adanya kebebasan atau kemauan sendiri. Dalam konteks jual beli, kemauan sendiri merujuk pada tindakan transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak tanpa adanya paksaan. Artinya, tidak ada pihak yang memaksa pihak lain untuk melakukan transaksi jual beli sehingga transaksi tersebut dilakukan secara sukarela.

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa pelanggan tapai tidak pernah dipaksa untuk membeli barang yang disediakan dalam transaksi jual beli tapai. Konsumen membeli barang tersebut secara sukarela tanpa adanya unsur paksaan. Oleh

karena itu, transaksi yang dilakukan sesuai dengan prinsip etika bisnis islam.

d. *Responsibility* (Tanggung Jawab)

Dalam hal tanggung jawab seseorang, jika telah melakukan sesuatu yang menyinggung orang lain , maka ia harus mempertanggungjawabkannya. Tanggung jawab tersebut tidak hanya terhadap sesama manusia, melainkan juga terhadap Allah SWT. Akibatnya, kerugian akan terjadi pada diri kita sendiri dan orang lain jika kita bertindak sembarangan dan menolak untuk menerima tanggung jawab atas tindakan kita. Prinsip tanggung jawab sangatlah penting karena itu setiap usaha wajib memiliki prinsip tanggung jawab, perilaku tanggung jawab yang dimaksudkan adalah tanggung jawab yang sukarela tidak ada unsur paksaan. (Rianti,2021,hlm.10).

Berdasarkan hasil penelitian usaha tapai bahwa produk yang dijual pasti terjamin kehalalannya. Selain itu ketika dalam usaha ada keluhan dari konsumen selalu direspons dengan baik dalam usaha tersebut. Usaha tapai secara konsisten memiliki solusi atau memberikan jawaban yang memuaskan atas beberapa keluhan yang diterima.

e. *Benevolence* (Kebenaran)

Kebenaran yang dimaksud dalam konteks bisnis adalah niat, sikap, dan perilaku yang tepat, yang meliputi proses akad

(transaksi), proses mencari atau memperoleh pengembangan, serta proses berusaha mendapatkan atau menentukan keuntungan. Di sektor bisnis, kita harus mengupayakan kesuksesan, tetapi kita juga perlu menghormati hak-hak pelanggan. Dalam artian, terlepas dari apakah pembelinya adalah konsumen biasa atau konsumen bebas, penjual harus memahami kepentingannya. (Dedi Riswandi & Mashur.2020,hlm.16).

Berdasarkan hasil penelitian, penjual tapi mengungkapkan kebenaran tentang kualitas produk yang mereka tawarkan dan tidak menutup-nutupi serta mengutamakan keakuratan informasi produk. Seorang penjual wajib mengatakan apabila produknya bagus, penjual harus menyebutkan bagus, dan kalau produknya jelek, penjual harus menyebutkan jelek. Dijelaskan bahwa kejujuran dalam artian takaran dan takaran mutlak harus ada dalam kaitannya dengan takaran dan unsur takaran.