



COMTE: Journal of Sociology Research and Education is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

Accepted June 19, 2025, Approved August 20, 2025, Published September 30, 2025

Bisnis Captikus di Minahasa Selatan

Martina C. Kares¹, Romi Mesra²

^{1, 2}Program Studi Pendidikan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Manado
E-mail: 20606011@unima.ac.id¹, romimesra@unima.ac.id²

Abstract

This study aims to examine in depth the Cap Tikus business phenomenon in Lompad Village, Ranoyapo District, South Minahasa, with a focus on three main aspects: hereditary business management, business dynamics and distribution patterns, and the social impact and community views on the Cap Tikus business. This study uses a qualitative approach with data collection techniques through in-depth semi-structured interviews and documentation. There are two main informants selected by purposive sampling: Kak Greity Umboh as a Cap Tikus seller in Lompad Village and a villager who has a different view regarding the existence of the Cap Tikus business in his neighborhood. The results show that the Cap Tikus business in Lompad Village has been carried out for generations and is the main source of livelihood for the local community supported by social capital and strong family networks. The distribution pattern is informal through a network of local stalls with business dynamics that rely on collaboration and information exchange between business actors. However, this business also gives rise to a dualistic view in the community between economic interests and concerns about negative social impacts in the form of potential disturbances to security and order. This study concludes that managing the Cap Tikus business requires a holistic approach that simultaneously considers economic, social, cultural, and legal dimensions to achieve sustainable community welfare.

Keywords: *Cap Tikus Business, South Minahasa, Local Entrepreneurship*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam fenomena bisnis Cap Tikus di Desa Lompad Kecamatan Ranoyapo Minahasa Selatan, dengan fokus pada tiga aspek utama yaitu pengelolaan usaha secara turun-temurun, dinamika bisnis dan pola distribusi, serta dampak sosial dan pandangan masyarakat terhadap bisnis Cap Tikus. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam semi terstruktur dan dokumentasi. Terdapat dua informan utama yang dipilih secara purposive sampling, yaitu Kak Greity Umboh selaku penjual Cap Tikus di Desa Lompad dan seorang warga desa yang memiliki pandangan berbeda terkait keberadaan bisnis Cap Tikus di lingkungannya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis Cap Tikus di Desa Lompad telah berlangsung secara turun-temurun dan menjadi sumber penghidupan utama bagi masyarakat setempat yang didukung oleh modal sosial dan jaringan kekeluargaan yang kuat. Pola distribusi bersifat informal melalui jaringan warung lokal dengan dinamika bisnis yang mengandalkan kolaborasi dan saling tukar informasi antar pelaku usaha. Namun demikian, bisnis ini juga menimbulkan dualisme pandangan di masyarakat antara kepentingan ekonomi dan kekhawatiran terhadap dampak sosial negatif berupa potensi gangguan keamanan dan ketertiban. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengelolaan bisnis Cap Tikus membutuhkan pendekatan yang holistik yang mempertimbangkan dimensi ekonomi, sosial, budaya, dan hukum secara bersamaan demi terwujudnya kesejahteraan masyarakat yang berkelanjutan.

A. Pendahuluan

Minahasa Selatan merupakan salah satu kabupaten yang terletak di Provinsi Sulawesi Utara yang memiliki kekayaan sumber daya alam melimpah, baik yang diolah maupun yang dimanfaatkan secara langsung oleh masyarakat setempat. Kabupaten ini dikenal memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama dalam sektor pertanian dan perkebunan yang menjadi tulang punggung kehidupan sebagian besar penduduknya. Salah satu komoditas yang paling menonjol dan telah menjadi identitas daerah adalah Cap Tikus, sebuah minuman beralkohol tradisional yang diproduksi dari hasil sadapan pohon aren atau saguer. Keberadaan produk ini tidak sekadar menjadi bagian dari tradisi lokal, tetapi juga telah berkembang menjadi salah satu aktivitas ekonomi yang penting bagi masyarakat di wilayah tersebut. Oleh karena itu, bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan menjadi fenomena sosial-ekonomi yang menarik untuk dikaji lebih mendalam.

Bisnis dalam pengertian umum merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dalam rangka memproduksi, menjual, dan menukarkan barang maupun jasa dengan tujuan utama memperoleh keuntungan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), bisnis merupakan keseluruhan aktivitas yang melibatkan produksi dan penjualan barang atau jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat sekaligus mendatangkan keuntungan bagi pelaku usaha. Dalam konteks ini, bisnis tidak hanya dilihat dari dimensi ekonomi semata, melainkan juga mencakup dimensi sosial dan budaya yang melekat di dalamnya. Bisnis yang berkembang di suatu daerah umumnya lahir dari potensi lokal yang dikelola secara turun-temurun dan kemudian berkembang menjadi sebuah industri yang memberikan dampak luas bagi masyarakat sekitarnya. Hal inilah yang terjadi pada bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan yang tumbuh dari tradisi dan berkembang menjadi sumber penghidupan utama bagi banyak keluarga.

Cap Tikus sebagai minuman tradisional khas Sulawesi Utara khususnya Minahasa telah lama dikenal dan dikonsumsi oleh masyarakat lokal dalam berbagai kegiatan adat maupun keseharian. Produksi Cap Tikus dilakukan melalui proses penyulingan tradisional dari cairan sadapan pohon aren yang difermentasi, sehingga menghasilkan minuman dengan kadar alkohol yang cukup tinggi. Menurut Rompas (2018), Cap Tikus bukan sekadar minuman keras biasa, melainkan memiliki nilai budaya yang mendalam dalam kehidupan masyarakat Minahasa sebagai bagian dari ritual adat dan kebersamaan sosial. Produksi Cap Tikus yang dilakukan secara turun-temurun oleh masyarakat Minahasa Selatan menjadikannya sebagai salah satu warisan budaya

yang sekaligus memiliki nilai ekonomis tinggi. Namun di sisi lain, keberadaannya juga menimbulkan berbagai polemik, terutama terkait regulasi, kesehatan, dan dampak sosial yang ditimbulkannya di tengah masyarakat.

Perkembangan bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan dari waktu ke waktu menunjukkan pertumbuhan yang cukup signifikan, seiring dengan meningkatnya permintaan pasar baik dari dalam daerah maupun dari luar daerah. Usaha penyulingan Cap Tikus telah tersebar di berbagai kecamatan di Minahasa Selatan, dan sebagian besar dikelola secara tradisional oleh rumah tangga atau kelompok masyarakat dalam skala kecil hingga menengah. Menurut Tumilaar dan Mandey (2020), pengembangan usaha minuman tradisional berbasis kearifan lokal di Sulawesi Utara memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendapatan masyarakat jika dikelola dengan manajemen usaha yang baik dan didukung oleh regulasi yang tepat. Dengan demikian, bisnis Cap Tikus tidak hanya menjadi sumber pendapatan individu, tetapi juga berperan penting dalam menggerakkan roda perekonomian daerah secara keseluruhan. Potensi ini mendorong perlunya kajian yang lebih komprehensif terhadap pengelolaan bisnis Cap Tikus agar dapat memberikan manfaat yang optimal bagi masyarakat.

Meskipun bisnis Cap Tikus memiliki potensi ekonomi yang besar, terdapat berbagai tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha, mulai dari aspek legalitas, persaingan pasar, hingga keterbatasan akses modal dan teknologi produksi. Tantangan-tantangan ini menjadi hambatan nyata bagi pengembangan bisnis Cap Tikus secara lebih profesional dan berkelanjutan. Menurut Walandouw (2019), pelaku usaha kecil dan menengah di sektor minuman tradisional umumnya masih menghadapi kendala dalam hal pengelolaan keuangan, pemasaran produk, dan pemenuhan standar kualitas yang dibutuhkan untuk menembus pasar yang lebih luas. Oleh sebab itu, diperlukan upaya serius dari berbagai pihak, baik pemerintah, akademisi, maupun pelaku usaha itu sendiri, untuk mengatasi berbagai hambatan tersebut. Penelitian mengenai bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam memberikan gambaran yang komprehensif terkait kondisi, tantangan, dan peluang yang ada dalam pengembangan bisnis ini ke depannya.

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji berbagai aspek yang berkaitan dengan bisnis Cap Tikus dan usaha minuman tradisional di Sulawesi Utara. Rompas (2018) dalam penelitiannya yang berjudul "Nilai Budaya dan Ekonomi Cap Tikus dalam Kehidupan Masyarakat Minahasa" menemukan bahwa produksi Cap Tikus memiliki peran ganda sebagai

penopang ekonomi sekaligus bagian dari identitas budaya lokal, namun pengelolaannya masih bersifat tradisional dan belum memiliki standar produksi yang jelas. Tumilaar dan Mandey (2020) dalam penelitian mereka tentang pengembangan usaha minuman lokal berbasis kearifan lokal di Sulawesi Utara menyimpulkan bahwa potensi pasar minuman tradisional cukup besar, tetapi masih terkendala oleh keterbatasan akses modal dan minimnya pengetahuan manajemen usaha di kalangan pelaku usaha. Sementara itu, Walandouw (2019) melalui kajiannya tentang pengelolaan usaha kecil menengah di sektor minuman tradisional Minahasa menemukan bahwa rendahnya literasi keuangan dan ketidakjelasan regulasi menjadi faktor utama yang menghambat pertumbuhan bisnis Cap Tikus, sehingga diperlukan intervensi kebijakan yang lebih terarah dari pemerintah daerah untuk mendorong formalisasi usaha ini.

Berdasarkan tinjauan terhadap penelitian-penelitian terdahulu, terlihat bahwa kajian yang ada masih lebih banyak berfokus pada aspek budaya dan potensi ekonomi secara umum dari bisnis Cap Tikus, sementara kajian yang secara khusus dan mendalam membahas strategi pengelolaan bisnis, pola distribusi, serta faktor-faktor yang secara langsung mempengaruhi keberlangsungan usaha Cap Tikus di Minahasa Selatan masih sangat terbatas. Belum banyak penelitian yang mengintegrasikan analisis terhadap aspek manajemen usaha, kondisi sosial pelaku bisnis, dan dinamika pasar Cap Tikus secara bersamaan dalam satu kerangka penelitian yang komprehensif. Kesenjangan inilah yang mendorong perlunya penelitian lebih lanjut yang secara spesifik mengkaji bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan dari perspektif yang lebih menyeluruh dan kontekstual.

Kebaruan dari penelitian ini terletak pada pendekatannya yang mengintegrasikan analisis terhadap aspek manajemen usaha, pola distribusi, kondisi sosial ekonomi pelaku bisnis, serta tantangan dan peluang pengembangan bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan secara bersamaan dalam satu kerangka penelitian yang utuh. Penelitian ini tidak hanya mengkaji Cap Tikus dari dimensi budaya atau ekonomi secara parsial sebagaimana yang telah dilakukan oleh penelitian-penelitian sebelumnya, tetapi juga memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang bagaimana bisnis Cap Tikus dijalankan, dikelola, dan dikembangkan oleh masyarakat lokal dalam konteks sosial ekonomi yang ada saat ini. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan temuan dan rekomendasi yang lebih aplikatif dan relevan bagi pengembangan bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan secara berkelanjutan.

Pada kenyataannya, bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan telah menjadi salah satu sumber penghidupan utama bagi banyak keluarga di wilayah tersebut, di mana aktivitas produksi dan penjualannya berlangsung hampir di setiap pelosok kecamatan. Masyarakat yang terlibat dalam bisnis ini tidak hanya berperan sebagai produsen, tetapi juga sebagai distributor dan pengecer yang secara aktif memasarkan produk mereka ke berbagai daerah di Sulawesi Utara bahkan hingga ke luar provinsi. Keterlibatan yang begitu luas dalam bisnis ini mencerminkan betapa pentingnya Cap Tikus sebagai penopang ekonomi lokal yang telah mengakar kuat dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Minahasa Selatan.

Di sisi lain, keberlangsungan bisnis Cap Tikus juga dihadapkan pada berbagai persoalan nyata yang tidak dapat diabaikan begitu saja, seperti ketidakjelasan status hukum produk, minimnya dukungan infrastruktur, serta terbatasnya akses terhadap teknologi produksi yang lebih modern dan higienis. Banyak pelaku usaha yang masih mengandalkan peralatan sederhana dan cara-cara tradisional dalam proses produksinya, sehingga kualitas produk yang dihasilkan belum seragam dan sulit untuk memenuhi standar yang diperlukan guna menembus pasar yang lebih besar dan kompetitif. Kondisi ini pada akhirnya membuat bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan bergerak dalam ruang yang penuh potensi namun sekaligus diwarnai oleh berbagai keterbatasan yang memerlukan perhatian serius dari semua pihak yang berkepentingan.

B. Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena bisnis Cap Tikus di Minahasa Selatan, khususnya di Desa Lompad Kecamatan Ranoyapo. Pendekatan kualitatif dipilih karena dianggap paling sesuai untuk mengeksplorasi realitas sosial-ekonomi yang kompleks dan kontekstual sebagaimana yang terjadi dalam kehidupan masyarakat pelaku bisnis Cap Tikus. Menurut Moleong (2017), penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah. Dengan pendekatan ini, peneliti dapat menggali informasi secara lebih kaya dan mendalam dari para pelaku bisnis Cap Tikus yang menjadi subjek penelitian. Pendekatan kualitatif juga memungkinkan peneliti untuk lebih fleksibel dalam mengikuti alur informasi yang berkembang di lapangan sesuai dengan kondisi nyata yang ditemukan.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara sebagai instrumen utama dalam menggali informasi dari para informan yang terlibat langsung dalam bisnis Cap Tikus di Desa Lompad. Wawancara dilakukan secara mendalam dan semi terstruktur, di mana peneliti menyiapkan panduan pertanyaan namun tetap memberikan ruang bagi informan untuk mengembangkan jawabannya secara bebas dan terbuka. Menurut Sugiyono (2019), wawancara semi terstruktur bertujuan untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diwawancara diminta pendapat dan ide-idenya secara lebih luas sehingga data yang diperoleh lebih kaya dan relevan. Proses wawancara dilakukan secara langsung di lokasi penelitian dengan dua informan yang dipilih secara purposif berdasarkan keterlibatan dan pengetahuan mereka terhadap bisnis Cap Tikus di desa tersebut. Hasil wawancara kemudian dicatat, direkam, dan ditranskripsikan sebagai bahan analisis data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan.

Selain wawancara, penelitian ini juga menggunakan teknik dokumentasi sebagai metode pendukung dalam pengumpulan data. Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan berbagai data tertulis, foto, dan catatan lapangan yang berkaitan dengan kegiatan bisnis Cap Tikus di Desa Lompad Kecamatan Ranoyapo. Menurut Sugiyono (2019), dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental seseorang yang digunakan sebagai sumber data untuk memperkuat hasil penelitian. Dokumentasi dalam penelitian ini mencakup foto kegiatan wawancara bersama narasumber serta catatan observasi lapangan yang dilakukan selama proses penelitian berlangsung. Data dokumentasi ini berfungsi untuk memperkuat dan memvalidasi data yang diperoleh melalui wawancara sehingga hasil penelitian menjadi lebih kredibel dan terpercaya.

Informan dalam penelitian ini dipilih secara purposive sampling, yaitu pemilihan informan berdasarkan pertimbangan tertentu yang dianggap paling relevan dan mampu memberikan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan penelitian. Terdapat dua informan utama dalam penelitian ini, yaitu Kak Greity Umboh selaku pemilik warung penjual Cap Tikus di Desa Lompad, dan informan kedua yang merupakan warga desa yang memiliki pandangan berbeda terkait keberadaan bisnis Cap Tikus di lingkungannya. Menurut Creswell (2016), dalam penelitian kualitatif, pemilihan informan tidak didasarkan pada jumlah yang banyak, melainkan pada kedalaman informasi yang dapat diberikan oleh informan tersebut sehingga mampu menjawab pertanyaan penelitian secara komprehensif. Kedua informan ini dipandang dapat

merepresentasikan dua perspektif yang berbeda, yaitu perspektif pelaku bisnis dan perspektif masyarakat yang terdampak, sehingga data yang diperoleh menjadi lebih berimbang. Dengan demikian, pemilihan informan ini diharapkan dapat menghasilkan gambaran yang lebih lengkap dan objektif tentang bisnis Cap Tikus di Desa Lompad.

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan model analisis interaktif yang dikembangkan oleh Miles, Huberman, dan Saldana (2014), yang meliputi tiga tahapan utama yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan cara memilah dan memfokuskan data yang relevan dari hasil wawancara dan dokumentasi, sementara penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian deskriptif yang sistematis dan mudah dipahami. Penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan temuan-temuan yang muncul dari proses analisis data secara keseluruhan, dengan tetap mengacu pada tujuan dan pertanyaan penelitian yang telah ditetapkan sejak awal. Keabsahan data dalam penelitian ini dijamin melalui teknik triangulasi sumber, yaitu dengan cara membandingkan dan mengkonfirmasi data yang diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda untuk memastikan konsistensi dan validitasnya. Proses analisis data ini dilakukan secara cermat dan teliti agar temuan penelitian yang dihasilkan benar-benar mencerminkan kondisi nyata bisnis Cap Tikus di Desa Lompad Kecamatan Ranoyapo Minahasa Selatan.

C. Hasil Penelitian

1. Pengelolaan Usaha Cap Tikus Secara Turun-Temurun di Desa Lompad

Bisnis Cap Tikus di Desa Lompad Kecamatan Ranoyapo Minahasa Selatan merupakan usaha yang telah berlangsung sejak dahulu kala dan diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi. Usaha ini berawal dari tradisi masyarakat lokal dalam memanfaatkan pohon aren sebagai bahan baku utama yang kemudian diolah melalui proses penyulingan tradisional untuk menghasilkan minuman beralkohol yang dikenal dengan nama Cap Tikus. Keahlian dalam proses produksi Cap Tikus ini diwariskan oleh para orang tua kepada anak-anak mereka sejak usia muda, sehingga pengetahuan dan keterampilan dalam memproduksi Cap Tikus menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari identitas masyarakat desa tersebut. Dengan demikian, usaha Cap Tikus bukan sekadar kegiatan ekonomi semata, melainkan juga merupakan warisan budaya yang memiliki nilai historis mendalam bagi masyarakat Desa Lompad.

Proses produksi Cap Tikus di Desa Lompad dilakukan secara tradisional dengan menggunakan peralatan sederhana yang juga telah digunakan secara turun-temurun oleh para leluhur mereka. Para petani aren menyadap pohon aren setiap hari untuk mendapatkan cairan saguer yang kemudian difermentasi dan disuling menjadi Cap Tikus dengan kadar alkohol yang cukup tinggi. Keseluruhan proses ini membutuhkan keahlian dan pengalaman yang mendalam, karena kualitas Cap Tikus yang dihasilkan sangat bergantung pada ketepatan dalam proses fermentasi dan penyulingan yang dilakukan oleh para pengrajinnya. Oleh karena itu, para pelaku usaha Cap Tikus di Desa Lompad umumnya merupakan individu yang telah memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam bidang ini, yang pengetahuannya diperoleh langsung dari orang tua dan nenek moyang mereka.

Keberlangsungan usaha Cap Tikus di Desa Lompad juga didukung oleh adanya jaringan sosial yang kuat di antara para pelaku usaha yang saling bertukar informasi, berbagi pengalaman, dan bahkan bekerja sama dalam proses produksi maupun pemasaran produk mereka. Hubungan sosial yang erat ini menjadi salah satu kekuatan utama yang menopang kelangsungan bisnis Cap Tikus di desa tersebut, karena setiap anggota komunitas merasa memiliki tanggung jawab bersama untuk menjaga dan melestarikan usaha yang telah diwariskan oleh leluhur mereka. Interaksi sosial yang intensif di antara para pelaku usaha ini juga mendorong terjadinya inovasi-inovasi kecil dalam proses produksi maupun pemasaran, meskipun secara keseluruhan cara yang digunakan masih bersifat tradisional. Dengan adanya solidaritas sosial yang tinggi ini, bisnis Cap Tikus di Desa Lompad mampu bertahan dan terus berkembang meskipun menghadapi berbagai tantangan dari waktu ke waktu.

Dari perspektif ekonomi, usaha Cap Tikus yang telah berlangsung secara turun-temurun ini terbukti mampu menopang perekonomian keluarga para pelakunya secara berkelanjutan. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan Cap Tikus digunakan oleh masyarakat untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup sehari-hari, mulai dari kebutuhan pangan, pendidikan anak, hingga pembangunan rumah dan keperluan sosial lainnya. Ketergantungan ekonomi masyarakat terhadap bisnis Cap Tikus ini menjadi salah satu alasan mengapa usaha ini sulit untuk ditinggalkan atau dialihkan ke jenis usaha lain, meskipun berbagai tekanan dan tantangan terus datang silih berganti. Realitas ini menggambarkan betapa pentingnya bisnis Cap Tikus sebagai fondasi ekonomi masyarakat Desa Lompad yang telah terbentuk selama bertahun-tahun dan mengakar kuat dalam kehidupan mereka.

2. Dinamika Bisnis dan Pola Distribusi Cap Tikus di Desa Lompad

Dinamika bisnis Cap Tikus di Desa Lompad menunjukkan pola yang unik di mana para pelaku usaha tidak hanya berperan sebagai produsen, tetapi juga aktif terlibat dalam jaringan distribusi yang menghubungkan produk mereka dengan konsumen di berbagai wilayah. Para pelaku usaha saling berinteraksi dan berbagi ide dalam mengembangkan strategi bisnis mereka, sehingga tercipta ekosistem bisnis yang dinamis dan saling mendukung di antara sesama pelaku usaha Cap Tikus di desa tersebut. Pola distribusi Cap Tikus umumnya dilakukan melalui jaringan warung-warung kecil yang tersebar di sekitar desa maupun di luar desa, yang menjadi titik utama dalam rantai distribusi produk dari produsen kepada konsumen akhir. Warung milik Kak Greity Umboh merupakan salah satu contoh nyata dari jaringan distribusi tersebut, di mana Cap Tikus yang diproduksi oleh para petani aren di Desa Lompad didistribusikan dan dijual kepada konsumen melalui warung tersebut.

Gambar 1. Wawancara dengan Pemilik Warung GU



Sumber: Data Primer

Dalam menjalankan bisnis Cap Tikus, para pelaku usaha di Desa Lompad menghadapi berbagai tantangan yang berkaitan dengan aspek pemasaran, persaingan, dan keberlanjutan usaha mereka. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi adalah sulitnya memperluas jangkauan pasar di luar wilayah desa mengingat keterbatasan modal, sarana transportasi, dan jaringan pemasaran yang dimiliki oleh para pelaku usaha skala kecil. Di sisi lain, persaingan di antara sesama penjual Cap Tikus di desa maupun dari daerah lain juga menjadi faktor yang turut mempengaruhi dinamika bisnis Cap Tikus di Desa Lompad. Kondisi ini mendorong para pelaku

usaha untuk terus berinovasi dan mencari cara-cara baru dalam memasarkan produk mereka agar tetap kompetitif dan mampu mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kak Greity Umboh selaku penjual Cap Tikus di Desa Lompad, terungkap bahwa salah satu kesulitan terbesar yang dihadapinya sebagai pelaku bisnis adalah sulitnya memberikan pemahaman kepada para petani alkohol untuk beralih ke jenis pekerjaan atau usaha lain. Hal ini disebabkan oleh kenyataan bahwa bisnis Cap Tikus telah menjadi sumber penghidupan utama bagi para petani dan keluarga mereka dalam jangka waktu yang sangat lama, sehingga ketergantungan ekonomi terhadap usaha ini sangat tinggi dan sulit untuk diubah dalam waktu singkat. Kondisi ini mencerminkan dilema nyata yang dihadapi oleh para pelaku bisnis Cap Tikus, di mana kebutuhan ekonomi yang mendesak seringkali berbenturan dengan harapan untuk menciptakan kehidupan yang lebih baik dan berkelanjutan di masa depan. Realitas ini menunjukkan bahwa permasalahan dalam bisnis Cap Tikus tidak hanya bersifat ekonomi, tetapi juga menyangkut dimensi sosial dan psikologis yang kompleks dalam kehidupan masyarakat Desa Lompad.

Terlepas dari berbagai tantangan yang ada, bisnis Cap Tikus di Desa Lompad tetap menunjukkan vitalitasnya sebagai salah satu pilar ekonomi lokal yang tidak mudah tergantikan. Para pelaku usaha terus berupaya untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis mereka dengan memanfaatkan jaringan sosial yang ada, menjaga kualitas produk, serta membangun hubungan yang baik dengan pelanggan setia mereka. Keberhasilan dalam mempertahankan bisnis ini di tengah berbagai keterbatasan mencerminkan ketangguhan dan kreativitas masyarakat Desa Lompad dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi yang ada. Dengan demikian, dinamika bisnis Cap Tikus di Desa Lompad merupakan cerminan nyata dari semangat kewirausahaan masyarakat lokal yang telah teruji selama bertahun-tahun.

3. Dampak Sosial dan Pandangan Masyarakat terhadap Bisnis Cap Tikus

Keberadaan bisnis Cap Tikus di Desa Lompad tidak terlepas dari berbagai dampak sosial yang ditimbulkannya terhadap kehidupan masyarakat setempat, baik dampak positif maupun dampak negatif yang perlu dicermati secara bijaksana. Di satu sisi, bisnis Cap Tikus memberikan dampak positif yang nyata berupa tersedianya lapangan kerja, meningkatnya pendapatan masyarakat, serta terpeliharanya tradisi dan identitas budaya lokal yang menjadi kebanggaan masyarakat Minahasa Selatan. Para pelaku usaha Cap Tikus tidak hanya mendapatkan manfaat ekonomi secara langsung, tetapi juga berkontribusi dalam menggerakkan

perekonomian desa melalui berbagai transaksi bisnis yang terjadi di sekitar ekosistem usaha Cap Tikus tersebut. Dengan demikian, keberadaan bisnis Cap Tikus di Desa Lompad memiliki peran sosial-ekonomi yang cukup signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Di sisi lain, keberadaan bisnis Cap Tikus juga menimbulkan kekhawatiran di kalangan sebagian masyarakat yang memandang produk ini sebagai potensi ancaman terhadap keamanan dan ketertiban sosial di desa. Hal ini tercermin dari pandangan informan kedua dalam penelitian ini yang secara tegas menyatakan penolakannya terhadap penjualan Cap Tikus di lingkungannya, dengan alasan bahwa konsumsi minuman beralkohol berpotensi memicu tindakan kriminal dan kekacauan yang dapat membahayakan keselamatan masyarakat Desa Lompad. Kekhawatiran semacam ini merupakan hal yang wajar mengingat dampak negatif dari konsumsi minuman beralkohol yang berlebihan telah banyak terbukti menimbulkan berbagai masalah sosial di berbagai komunitas. Perbedaan pandangan antara pelaku bisnis dan sebagian masyarakat ini menciptakan ketegangan sosial yang perlu dikelola dengan bijaksana agar tidak berkembang menjadi konflik yang lebih serius di dalam komunitas.

Gambar 2. Wawancara dengan Informan GP



Sumber: Data Primer

Perbedaan perspektif di antara masyarakat Desa Lompad terhadap bisnis Cap Tikus mencerminkan kompleksitas persoalan yang melekat pada usaha ini, di mana nilai ekonomi dan nilai sosial seringkali bertabrakan satu sama lain dalam realitas kehidupan sehari-hari. Bagi sebagian masyarakat, Cap Tikus adalah sumber kehidupan yang patut dipertahankan, sementara bagi sebagian lainnya, keberadaannya dianggap sebagai ancaman terhadap moral dan keamanan

komunitas. Kondisi ini menuntut adanya dialog yang terbuka dan konstruktif di antara seluruh pemangku kepentingan, mulai dari pelaku usaha, masyarakat umum, tokoh adat, tokoh agama, hingga pemerintah daerah, guna mencari titik keseimbangan yang dapat mengakomodasi kepentingan semua pihak. Hanya melalui dialog dan pendekatan yang inklusif inilah permasalahan sosial yang ditimbulkan oleh bisnis Cap Tikus dapat dikelola secara berkelanjutan dan bertanggung jawab.

Pada akhirnya, pandangan masyarakat terhadap bisnis Cap Tikus di Desa Lompad merupakan refleksi dari dinamika nilai-nilai yang hidup dan berkembang di dalam komunitas tersebut, di mana tradisi, ekonomi, dan norma sosial saling berinteraksi dan saling mempengaruhi satu sama lain. Pemerintah daerah dan berbagai pihak terkait perlu mengambil peran aktif dalam mengelola dinamika ini melalui kebijakan yang tidak hanya memperhatikan aspek ekonomi, tetapi juga aspek sosial, kesehatan, dan keamanan masyarakat secara bersamaan. Bisnis Cap Tikus di Desa Lompad hendaknya dipandang sebagai sebuah fenomena sosial-ekonomi yang kompleks dan multidimensional, yang penanganannya membutuhkan pendekatan yang holistik, empatik, dan berbasis pada pemahaman mendalam terhadap konteks lokal yang ada. Dengan pendekatan yang tepat, diharapkan bisnis Cap Tikus dapat terus memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat Desa Lompad sekaligus meminimalkan dampak negatif sosial yang mungkin ditimbulkannya bagi komunitas secara keseluruhan.

D. Pembahasan

1. Pengelolaan Usaha Cap Tikus Secara Turun-Temurun di Desa Lompad

Temuan penelitian menunjukkan bahwa bisnis Cap Tikus di Desa Lompad Kecamatan Ranoyapo telah berlangsung secara turun-temurun dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan ekonomi masyarakat setempat. Fenomena ini dapat dipahami melalui teori kewirausahaan yang dikemukakan oleh Schumpeter (1934, dalam Alma, 2013), yang menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan proses kreatif yang melibatkan pengembangan usaha berdasarkan sumber daya dan pengetahuan yang tersedia di lingkungan sekitar pelaku usaha. Dalam konteks Desa Lompad, pengetahuan tentang produksi Cap Tikus merupakan sumber daya utama yang diwariskan secara lintas generasi dan menjadi fondasi utama dalam pengembangan usaha masyarakat setempat. Pewarisan pengetahuan ini berjalan secara informal melalui interaksi sehari-hari antara orang tua dan anak dalam keluarga, sehingga keahlian produksi Cap Tikus menjadi modal sosial yang sangat berharga bagi komunitas

tersebut. Hal ini sejalan dengan pandangan Kasmir (2014), yang menegaskan bahwa keberhasilan suatu usaha sangat dipengaruhi oleh penguasaan pengetahuan dan keterampilan teknis yang dimiliki oleh pelaku usahanya.

Dalam perspektif teori modal sosial yang dikemukakan oleh Putnam (1993, dalam Field, 2016), jaringan sosial, norma, dan kepercayaan yang ada di antara anggota komunitas merupakan aset yang sangat penting dalam mendukung keberlangsungan kegiatan ekonomi suatu kelompok masyarakat. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa masyarakat Desa Lompad memiliki modal sosial yang kuat, yang tercermin dari adanya hubungan saling percaya, saling berbagi informasi, dan saling mendukung di antara para pelaku bisnis Cap Tikus. Modal sosial inilah yang menjadi perekat yang mengikat para pelaku usaha dalam satu komunitas bisnis yang solid dan saling menguntungkan satu sama lain. Tanpa adanya modal sosial yang kuat ini, keberlangsungan bisnis Cap Tikus secara turun-temurun di Desa Lompad tentunya akan sangat sulit untuk dipertahankan mengingat berbagai keterbatasan yang dihadapi oleh para pelaku usaha. Menurut Sugiyono (2019), pemahaman terhadap konteks sosial dan budaya di mana suatu usaha berkembang merupakan hal yang sangat penting dalam menganalisis keberhasilan dan keberlanjutan suatu bisnis dalam jangka panjang.

Keberlanjutan usaha Cap Tikus di Desa Lompad juga tidak terlepas dari peran keluarga sebagai unit sosial dasar yang menjadi wadah utama dalam pewarisan pengetahuan dan keterampilan produksi Cap Tikus dari satu generasi ke generasi berikutnya. Menurut Moleong (2017), dalam penelitian kualitatif, pemahaman terhadap konteks keluarga dan komunitas sangat penting untuk memahami bagaimana suatu praktik sosial-ekonomi dapat bertahan dan berkembang dalam jangka waktu yang panjang. Dalam keluarga-keluarga pelaku bisnis Cap Tikus di Desa Lompad, proses pembelajaran dan pewarisan keahlian berlangsung secara alamiah sejak dini, di mana anak-anak sudah mulai diperkenalkan dengan proses produksi Cap Tikus dari usia yang relatif muda. Proses sosialisasi ekonomi dalam keluarga ini menciptakan keterikatan yang kuat antara identitas individu dengan usaha Cap Tikus, sehingga usaha ini menjadi bagian integral dari jati diri dan kehidupan para pelakunya. Dengan demikian, peran keluarga sebagai institusi pewarisan pengetahuan dan nilai usaha menjadi faktor kunci yang menjelaskan mengapa bisnis Cap Tikus di Desa Lompad dapat bertahan selama begitu lama.

Dari sudut pandang teori kewirausahaan berbasis sumber daya atau Resource-Based View yang dikembangkan oleh Barney (1991, dalam Hitt, Ireland & Hoskisson, 2016),

keunggulan kompetitif suatu usaha terletak pada kemampuannya untuk memanfaatkan sumber daya yang unik, langka, dan sulit ditiru oleh pesaing. Dalam konteks bisnis Cap Tikus di Desa Lompad, sumber daya yang dimaksud tidak hanya berupa bahan baku pohon aren yang tersedia secara alami di lingkungan sekitar, tetapi juga meliputi keahlian tradisional dalam proses penyulingan yang hanya dikuasai oleh masyarakat lokal setempat. Kombinasi antara ketersediaan bahan baku alam dan keahlian tradisional yang diwariskan secara turun-temurun inilah yang menjadi keunggulan kompetitif bisnis Cap Tikus Desa Lompad yang sulit ditiru oleh produsen dari daerah lain. Keunikan ini menjadikan Cap Tikus dari Desa Lompad memiliki ciri khas tersendiri yang membedakannya dari produk serupa yang diproduksi di tempat lain. Alma (2013) menegaskan bahwa usaha yang mampu mengidentifikasi dan memanfaatkan keunggulan sumber daya lokalnya secara optimal akan memiliki daya saing yang lebih tinggi dan lebih berkelanjutan dalam jangka panjang.

Secara keseluruhan, temuan tentang pengelolaan usaha Cap Tikus secara turun-temurun di Desa Lompad mempertegas bahwa bisnis ini bukan sekadar aktivitas ekonomi yang bersifat sementara, melainkan sebuah sistem usaha yang telah berakar kuat dalam struktur sosial dan budaya masyarakat setempat. Menurut Creswell (2016), fenomena sosial-ekonomi yang mengakar kuat dalam budaya komunitas lokal biasanya memiliki ketahanan yang tinggi terhadap berbagai perubahan dan tekanan eksternal karena didukung oleh nilai-nilai dan norma sosial yang telah terbentuk selama bertahun-tahun. Ketahanan bisnis Cap Tikus di Desa Lompad terhadap berbagai tantangan yang ada mencerminkan kuatnya fondasi sosial dan budaya yang menopang keberlangsungannya dari masa ke masa. Hal ini sekaligus mengisyaratkan bahwa upaya pemberdayaan dan pengembangan bisnis Cap Tikus harus dilakukan dengan mempertimbangkan dimensi budaya dan sosial yang melekat, bukan hanya aspek ekonomi semata. Kasmir (2014) menyatakan bahwa pemberdayaan usaha yang berbasis pada kearifan lokal dan nilai-nilai budaya komunitas akan lebih efektif dan berkelanjutan dibandingkan dengan pendekatan yang mengabaikan konteks sosial-budaya di mana usaha tersebut berkembang.

2. Dinamika Bisnis dan Pola Distribusi Cap Tikus di Desa Lompad

Temuan penelitian terkait dinamika bisnis dan pola distribusi Cap Tikus di Desa Lompad menunjukkan bahwa jaringan distribusi yang ada dibangun atas dasar hubungan sosial yang erat dan saling percaya di antara para pelaku usaha. Menurut Kotler dan Keller (2016), saluran distribusi merupakan serangkaian organisasi atau individu yang saling tergantung dan terlibat dalam proses penyampaian produk atau jasa dari produsen kepada konsumen akhir. Dalam konteks bisnis Cap Tikus di Desa Lompad, saluran distribusi yang ada bersifat informal dan berbasis pada jaringan personal yang telah terbangun selama bertahun-tahun di antara para produsen, perantara, dan konsumen Cap Tikus. Warung-warung kecil seperti yang dimiliki oleh Kak Greity Umboh memainkan peran krusial sebagai titik distribusi utama yang menghubungkan produk Cap Tikus dari para petani aren dengan konsumen yang membutuhkannya. Pola distribusi informal semacam ini, meskipun memiliki keterbatasan dalam hal jangkauan pasar, memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dan efisiensi biaya distribusi yang menjadi kelebihan tersendiri bagi para pelaku usaha kecil di desa tersebut.

Dinamika persaingan dalam bisnis Cap Tikus di Desa Lompad dapat dianalisis menggunakan teori persaingan usaha yang dikemukakan oleh Porter (1985, dalam Hitt, Ireland & Hoskisson, 2016), yang menjelaskan bahwa posisi kompetitif suatu usaha ditentukan oleh kemampuannya dalam menghadapi lima kekuatan persaingan, yaitu persaingan antar pesaing yang ada, ancaman pendatang baru, ancaman produk substitusi, kekuatan tawar pemasok, dan kekuatan tawar pembeli. Dalam bisnis Cap Tikus di Desa Lompad, persaingan di antara sesama penjual merupakan kekuatan kompetitif yang paling dominan, mengingat banyaknya pelaku usaha yang bergerak dalam bidang yang sama dengan produk yang relatif sejenis. Untuk menghadapi persaingan ini, para pelaku usaha mengandalkan keunggulan hubungan personal dengan pelanggan, kualitas produk yang terjaga, serta kemudahan akses yang ditawarkan melalui jaringan warung-warung yang tersebar di desa. Menurut Tjiptono (2015), dalam bisnis skala kecil berbasis komunitas, keunggulan kompetitif seringkali lebih ditentukan oleh kualitas hubungan sosial dengan pelanggan daripada oleh keunggulan harga atau teknologi produksi. Oleh karena itu, membangun dan memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan menjadi strategi bisnis utama yang diterapkan oleh para pelaku usaha Cap Tikus di Desa Lompad.

Temuan penelitian juga mengungkapkan bahwa para pelaku bisnis Cap Tikus di Desa Lompad secara aktif saling bertukar ide dan berbagi pengalaman dalam mengembangkan strategi bisnis mereka, yang mencerminkan adanya budaya kolaborasi dan gotong royong yang kuat di antara komunitas pelaku usaha. Menurut Bygrave dan Zacharakis (2010, dalam Alma, 2013), kolaborasi dan jaringan bisnis merupakan faktor penting yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha kecil, karena memungkinkan para pelaku usaha untuk saling melengkapi kekurangan dan berbagi sumber daya yang terbatas. Budaya saling berbagi dan berkolaborasi ini menciptakan lingkungan bisnis yang kondusif di Desa Lompad, di mana setiap pelaku usaha tidak hanya memikirkan kepentingan dirinya sendiri, tetapi juga mempertimbangkan kesejahteraan komunitas bisnis secara keseluruhan. Praktik saling berbagi ide dan pengalaman ini secara tidak langsung juga berfungsi sebagai mekanisme pembelajaran kolektif yang memungkinkan seluruh komunitas bisnis untuk terus berkembang dan beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar. Kotler dan Keller (2016) menegaskan bahwa bisnis yang mampu membangun ekosistem kolaborasi yang sehat di antara para pelakunya akan memiliki daya adaptasi yang lebih tinggi dan lebih mampu bertahan dalam menghadapi berbagai perubahan lingkungan bisnis.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi dalam dinamika bisnis Cap Tikus di Desa Lompad, sebagaimana terungkap dari hasil wawancara dengan Kak Greity Umboh, adalah kesulitan dalam mendorong para petani alkohol untuk beralih ke jenis usaha lain yang mungkin lebih prospektif dan memiliki risiko hukum yang lebih rendah. Menurut Kasmir (2014), salah satu tantangan terbesar dalam pengembangan usaha berbasis tradisi adalah resistensi terhadap perubahan yang timbul dari keterikatan emosional dan ekonomi yang kuat terhadap usaha yang telah lama dijalankan. Ketergantungan ekonomi yang tinggi terhadap bisnis Cap Tikus membuat banyak petani enggan untuk mencoba peluang usaha baru yang belum mereka kenal dan yang membutuhkan investasi awal serta keterampilan baru yang harus dipelajari dari awal. Kondisi ini menciptakan semacam lock-in ekonomi yang membelenggu para pelaku usaha dalam satu jenis bisnis, meskipun mereka mungkin menyadari adanya risiko dan ketidakpastian yang melekat pada bisnis tersebut. Alma (2013) menyatakan bahwa diversifikasi usaha merupakan salah satu strategi penting dalam mengelola risiko bisnis, namun implementasinya membutuhkan dukungan, pendampingan, dan akses terhadap informasi serta sumber daya baru yang seringkali tidak tersedia bagi pelaku usaha kecil di pedesaan.

Pola distribusi Cap Tikus yang berbasis pada jaringan warung lokal juga memiliki implikasi penting terhadap kemampuan para pelaku usaha dalam merespons perubahan permintaan pasar secara cepat dan efektif. Menurut Tjiptono (2015), efektivitas suatu saluran distribusi tidak hanya diukur dari kemampuannya dalam menyampaikan produk kepada konsumen, tetapi juga dari kemampuannya dalam menangkap dan menyampaikan informasi pasar kembali kepada produsen sehingga mereka dapat menyesuaikan produksi dengan kebutuhan aktual konsumen. Dalam konteks bisnis Cap Tikus di Desa Lompad, warung-warung lokal seperti milik Kak Greity Umboh berfungsi tidak hanya sebagai titik penjualan, tetapi juga sebagai pusat informasi pasar yang menghubungkan produsen dengan dinamika permintaan konsumen yang terus berubah. Kemampuan jaringan distribusi informal ini dalam mentransmisikan informasi pasar secara cepat menjadi salah satu keunggulan yang memungkinkan para produsen Cap Tikus untuk melakukan penyesuaian produksi secara responsif. Kotler dan Keller (2016) menegaskan bahwa fleksibilitas dan responsivitas dalam sistem distribusi merupakan faktor kritis yang menentukan keberhasilan suatu bisnis dalam mempertahankan relevansinya di pasar yang terus berubah.

3. Dampak Sosial dan Pandangan Masyarakat terhadap Bisnis Cap Tikus

Temuan penelitian mengenai dampak sosial bisnis Cap Tikus di Desa Lompad mengungkapkan adanya dualisme perspektif yang mencerminkan kompleksitas relasi antara kepentingan ekonomi dan ketertiban sosial dalam kehidupan komunitas pedesaan. Di satu sisi, bisnis Cap Tikus memberikan kontribusi ekonomi yang nyata dan signifikan bagi masyarakat, sementara di sisi lain keberadaannya juga menimbulkan kekhawatiran sosial yang tidak dapat diabaikan begitu saja. Menurut Soekanto (2015), setiap fenomena sosial-ekonomi dalam masyarakat selalu mengandung dimensi ganda yang bersifat fungsional dan disfungsional secara bersamaan, sehingga penilaiannya tidak dapat dilakukan secara simplistik hanya dari satu sudut pandang saja. Dalam konteks bisnis Cap Tikus, dimensi fungsionalnya meliputi penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dan pelestarian tradisi budaya lokal, sementara dimensi disfungsionalnya berkaitan dengan potensi gangguan ketertiban sosial dan masalah kesehatan yang mungkin ditimbulkan oleh konsumsi minuman beralkohol secara berlebihan. Pemahaman yang komprehensif terhadap kedua dimensi ini sangat penting sebagai dasar dalam merumuskan kebijakan dan pendekatan yang tepat dalam mengelola bisnis Cap Tikus secara bertanggung jawab.

Pandangan informan kedua yang menolak penjualan Cap Tikus di lingkungannya dengan alasan keamanan dan ketertiban mencerminkan kekhawatiran sosial yang sesungguhnya berakar pada pengalaman nyata masyarakat terkait dampak negatif konsumsi alkohol berlebihan dalam kehidupan komunitas. Menurut Bungin (2015), konflik nilai dalam masyarakat seringkali muncul ketika kepentingan ekonomi individu atau kelompok berbenturan dengan kepentingan kolektif yang berkaitan dengan keamanan, kesehatan, dan kesejahteraan bersama. Penolakan terhadap bisnis Cap Tikus dari sebagian warga Desa Lompad merupakan ekspresi dari upaya komunitas untuk melindungi nilai-nilai sosial dan norma kebersamaan yang dianggap lebih penting daripada keuntungan ekonomi yang diperoleh dari bisnis tersebut. Ketegangan antara kepentingan ekonomi dan ketertiban sosial ini merupakan fenomena yang lazim ditemukan dalam komunitas-komunitas yang menghadapi dilema antara mempertahankan tradisi ekonomi lokal dan memenuhi tuntutan norma sosial yang berkembang. Soekanto (2015) menegaskan bahwa pengelolaan konflik nilai dalam masyarakat membutuhkan pendekatan mediasi yang inklusif dan berbasis pada dialog yang mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan individual atau kelompok.

Dari perspektif teori kontrol sosial yang dikembangkan oleh Hirschi (1969, dalam Bungin, 2015), perilaku masyarakat terhadap bisnis yang berpotensi menimbulkan dampak negatif sangat dipengaruhi oleh kekuatan ikatan sosial yang ada di dalam komunitas tersebut, meliputi ikatan emosional, komitmen terhadap norma, keterlibatan dalam kegiatan sosial, dan kepercayaan terhadap nilai-nilai bersama. Dalam konteks Desa Lompad, ikatan sosial yang kuat di antara warga desa menjadi mekanisme kontrol informal yang berperan dalam mengatur dan membatasi dampak negatif dari konsumsi Cap Tikus di lingkungan komunitas. Norma-norma sosial yang berlaku di desa, seperti larangan mabuk-mabukan di tempat umum dan kewajiban menjaga ketertiban lingkungan, berfungsi sebagai kontrol sosial yang membantu mencegah eksese negatif dari konsumsi alkohol. Mekanisme kontrol sosial informal ini, meskipun tidak seformal peraturan hukum, seringkali lebih efektif dalam mengatur perilaku anggota komunitas karena didasarkan pada rasa hormat dan ketundukan terhadap norma bersama yang telah lama disepakati. Bungin (2015) menyatakan bahwa kekuatan kontrol sosial informal dalam komunitas pedesaan umumnya lebih besar dibandingkan dengan di komunitas perkotaan, karena ikatan sosial antar warga yang lebih erat dan intensnya interaksi sosial sehari-hari di antara anggota komunitas.

Dampak ekonomi positif dari bisnis Cap Tikus terhadap kesejahteraan masyarakat Desa Lompad perlu dipahami dalam konteks keterbatasan alternatif ekonomi yang tersedia bagi masyarakat desa. Menurut Sukirno (2016), dalam komunitas pedesaan dengan sumber daya ekonomi yang terbatas, keberadaan usaha berbasis sumber daya lokal seringkali menjadi satu-satunya pilihan ekonomi yang layak dan terjangkau bagi sebagian besar warga. Bisnis Cap Tikus di Desa Lompad menyediakan sumber pendapatan yang relatif stabil dan dapat diandalkan oleh para pelakunya untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup keluarga mereka, mulai dari kebutuhan dasar hingga kebutuhan pendidikan dan sosial. Ketiadaan alternatif ekonomi yang setara dan terjangkau menjadikan bisnis Cap Tikus sebagai pilihan yang sulit untuk ditinggalkan oleh masyarakat, meskipun mereka mungkin menyadari adanya risiko dan dampak negatif yang menyertainya. Kondisi ini menuntut perhatian serius dari pemerintah dan berbagai pemangku kepentingan untuk menyediakan alternatif ekonomi yang layak bagi masyarakat Desa Lompad agar mereka tidak terjebak dalam ketergantungan ekonomi yang berlebihan terhadap satu jenis usaha saja (Sukirno, 2016).

Secara keseluruhan, temuan tentang dampak sosial dan pandangan masyarakat terhadap bisnis Cap Tikus di Desa Lompad menggambarkan perlunya pendekatan yang holistik dan berimbang dalam mengelola bisnis ini agar manfaat ekonominya dapat dimaksimalkan sekaligus dampak negatif sosialnya dapat diminimalkan secara efektif. Menurut Bungin (2015), pembangunan ekonomi yang berkelanjutan di tingkat komunitas hanya dapat dicapai apabila pertumbuhan ekonomi diiringi dengan penguatan kohesi sosial dan pemeliharaan norma-norma yang menjamin keharmonisan kehidupan bersama. Dalam konteks bisnis Cap Tikus, hal ini berarti diperlukan regulasi yang jelas dan berkeadilan yang mengakui hak ekonomi para pelaku usaha sekaligus melindungi kepentingan sosial masyarakat luas dari dampak negatif yang mungkin ditimbulkan. Pemerintah daerah, tokoh masyarakat, dan seluruh pemangku kepentingan perlu bersama-sama merumuskan pendekatan yang komprehensif dalam mengelola bisnis Cap Tikus secara bertanggung jawab, transparan, dan berorientasi pada peningkatan kesejahteraan bersama. Soekanto (2015) menegaskan bahwa keberhasilan pengelolaan suatu fenomena sosial-ekonomi yang kompleks seperti bisnis Cap Tikus sangat bergantung pada kemampuan komunitas dan pemerintah dalam membangun konsensus yang mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan kelompok manapun.

E. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa bisnis Cap Tikus di Desa Lompad Kecamatan Ranoyapo Minahasa Selatan merupakan fenomena sosial-ekonomi yang kompleks dan multidimensional, yang telah mengakar kuat dalam kehidupan masyarakat setempat sebagai warisan budaya sekaligus sumber penghidupan utama yang diwariskan secara turun-temurun. Pengelolaan usaha Cap Tikus yang berlandaskan pada modal sosial, jaringan kekeluargaan, dan kearifan lokal terbukti mampu mempertahankan keberlangsungan bisnis ini selama bertahun-tahun meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan berupa keterbatasan modal, ketidakjelasan regulasi, dan minimnya akses terhadap teknologi produksi yang lebih modern. Pola distribusi yang bersifat informal dan berbasis pada jaringan warung lokal menjadi tulang punggung dalam sistem pemasaran Cap Tikus di desa tersebut, meskipun jangkauannya masih terbatas dan membutuhkan pengembangan lebih lanjut agar dapat menembus pasar yang lebih luas dan kompetitif.

Dari sisi sosial, keberadaan bisnis Cap Tikus di Desa Lompad memunculkan dualisme perspektif di antara masyarakat, di mana sebagian warga memandangnya sebagai sumber kesejahteraan yang patut dipertahankan, sementara sebagian lainnya mengkhawatirkan dampak negatifnya terhadap keamanan dan ketertiban sosial komunitas. Kondisi ini menegaskan bahwa pengelolaan bisnis Cap Tikus tidak dapat hanya dipandang dari dimensi ekonomi semata, melainkan harus mempertimbangkan dimensi sosial, budaya, dan hukum secara bersamaan. Oleh karena itu, diperlukan sinergi yang kuat antara pemerintah daerah, pelaku usaha, dan seluruh lapisan masyarakat untuk merumuskan kebijakan dan pendekatan yang komprehensif, berkeadilan, dan berorientasi pada peningkatan kesejahteraan bersama, sehingga bisnis Cap Tikus dapat terus memberikan manfaat ekonomi yang optimal bagi masyarakat Desa Lompad sekaligus meminimalkan dampak negatif sosial yang mungkin ditimbulkannya.

F. Daftar Pustaka

Alma, B. (2013). *Kewirausahaan untuk mahasiswa dan umum*. Alfabeta.

Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. Dalam Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2016). *Strategic management: Competitiveness and globalization*. Cengage Learning.

- Bungin, B. (2015). Sosiologi komunikasi: Teori, paradigma, dan diskursus teknologi komunikasi di masyarakat. Kencana Prenadamedia Group.
- Bygrave, W. D., & Zacharakis, A. (2010). Entrepreneurship. Wiley. Dalam Alma, B. (2013). Kewirausahaan untuk mahasiswa dan umum. Alfabeta.
- Creswell, J. W. (2016). Research design: Pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed. Pustaka Pelajar.
- Field, J. (2016). Modal sosial. Kreasi Wacana.
- Hirschi, T. (1969). Causes of delinquency. University of California Press. Dalam Bungin, B. (2015). Sosiologi komunikasi: Teori, paradigma, dan diskursus teknologi komunikasi di masyarakat. Kencana Prenadamedia Group.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2016). Strategic management: Competitiveness and globalization. Cengage Learning.
- Kasmir. (2014). Kewirausahaan. Rajawali Pers.
- Kasmir., & Jakfar. (2012). Studi kelayakan bisnis. Kencana Prenadamedia Group.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management (15th ed.). Pearson Education.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). Qualitative data analysis: A methods sourcebook (3rd ed.). Sage Publications.
- Moleong, L. J. (2017). Metodologi penelitian kualitatif. Remaja Rosdakarya.
- Porter, M. E. (1985). Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. Free Press. Dalam Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2016). Strategic management: Competitiveness and globalization. Cengage Learning.
- Putnam, R. D. (1993). Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton University Press. Dalam Field, J. (2016). Modal sosial. Kreasi Wacana.
- Rompas, J. (2018). Nilai budaya dan ekonomi Cap Tikus dalam kehidupan masyarakat Minahasa. Jurnal Ilmu Sosial dan Budaya Sulawesi, 5(2), 45–58.

- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.
- Dalam Alma, B. (2013). *Kewirausahaan untuk mahasiswa dan umum*. Alfabeta.
- Soekanto, S. (2015). *Sosiologi suatu pengantar*. Rajawali Pers.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sukirno, S. (2016). *Mikro ekonomi teori pengantar*. Rajawali Pers.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi pemasaran (4th ed.)*. Andi Offset.
- Tumilaar, R., & Mandey, S. (2020). Pengembangan usaha minuman lokal berbasis kearifan lokal di Sulawesi Utara. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Sulawesi*, 8(1), 22–37.
- Walandouw, P. (2019). Pengelolaan usaha kecil menengah di sektor minuman tradisional Minahasa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Manado*, 6(3), 88–101.