

PENINGKATAN PRODUKTIFITAS PENGUSAHA MIKRO TAHU SUKUN MALANG

¹Kadariusman, ²Evi Maria, ³Rina Irawati

^{1,2,3}STIE Malangkecewara Malang

¹kadariusman@stie-mce.ac.id,

²emari@stie-mce.ac.id,

³rina.ira@stie-mce.ac.id

Abstract: In Tanjungrejo sub-district which is located next to Sukun sub-district, there are several tofu entrepreneurs who are still on a micro scale or still in the form of a home industry, which is carried from generation to generation and is a source of income. The establishment of this tofu business is aimed at fulfilling the daily needs of partners and in the future to create wider employment opportunities for the surrounding community. Problems faced by business partners namely milling tools and machinery are not feasible, many are porous, filtering tools are very simple, production sites are not clean, plastic tubs for tofu and for sale are already many that are not feasible, as well as for barrels and knowledge that is not very limited regarding bookkeeping and management of its business management because its human resources are still very low. The purpose of implementing the service is to help solve the problems being faced by partners. To achieve these goals and targets in the implementation of the Community Partnership Program (PKM) carried out with a familial approach so that a strong partnership can be established with partners. The steps taken are procurement of tools to support the production process, improvement of production sites and training and assistance in making simple bookkeeping, marketing and entrepreneurship, training in product innovation based on tofu and monitoring. After the Community Partnership Program has been obtained by Partners, namely a more adequate production site, product quality that is increasing, turnover is increasing, there is an increase in motivation in entrepreneurship, awareness of bookkeeping. Suggestions put forward for partners are that it is hoped that can be consistent in applying what has been obtained during training and mentoring so that their business will increase and be able to compete with similar tofu entrepreneurs.

Keyword: *Microbusiness, Tofu*

PENDAHULUAN

Di era otonomi daerah saat ini pemerintah daerah menjadi sangat berkepentingan untuk mampu menciptakan kondisi untuk memobilisasi sumber daya, kapasitas dan ketrampilan yang terdapat dan dimiliki oleh lokal (daerah) untuk dimanfaatkan bagi tercapainya pembangunan ekonomi daerah yang berkualitas dan berkelanjutan. Salah satu sumber daya ekonomi adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota/kabupaten yang memiliki arti dan peran sangat penting bagi perekonomian di Indonesia (Mubaranto, Sarma, & Baga, 2016)

Kota Malang selain dikenal dengan industri kripik tempe dan kripik buah-buahan, juga dikenal dengan tahu yang biasa disebut masyarakat sebagai “Tahu Sukun”. Sukun adalah nama salah satu kecamatan di kota Malang, yang terdiri atas beberapa kelurahan diantaranya adalah kelurahan Sukun dan kelurahan Tanjungrejo. Di kelurahan Sukun terdapat satu industri tahu yang cukup besar yaitu “Tahu 73” (Situmorang, n.d.). Tahu inilah yang dikenal masyarakat Malang dengan sebutan “Tahu Sukun”.

Di kelurahan Tanjungrejo yang letaknya bersebelahan dengan kelurahan Sukun, terdapat beberapa pengusaha tahu yang masih berskala mikro atau masih berupa industri rumah tangga. Peralatan yang digunakan oleh para pengusaha tahu ini masih sederhana seperti untuk merebus kedelai digunakan tungku yang terbuat dari batu bata, begitu juga bak penampung sari kedelai dibangun sendiri dengan menggunakan batu bata. Sebagai bahan bakar digunakan sisa tempurung kelapa, sedangkan alat untuk menggiling kedelai digerakkan dengan mesin dinamo. Secara umum, dibutuhkan waktu sekitar 8 – 9 jam untuk mengolah 50 kg kedelai menjadi tahu. Dari 50 kg kedelai ini akan dihasilkan sekitar 50 - 60 petak tahu yang dijual dengan harga Rp. 10.000,- per petak.

Mitra dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yaitu produsen tahu di kelurahan Tanjungrejo, karena citra wilayah ini sebagai bagian dari wilayah kecamatan Sukun yang sudah terkenal dengan produksi “Tahu Sukun”.

Pada masa lalu produsen tahu di daerah ini cukup banyak, tetapi saat ini tinggal beberapa orang yang masih bertahan. Mereka yang masih tetap melakukan kegiatannya sampai saat ini, rata-rata telah menekuni usahanya lebih dari dua puluh tahun karena dilakukan secara turun temurun, sedangkan lainnya sudah *gulung tikar* karena kalah bersaing dengan produsen besar yang menggunakan teknologi lebih canggih. Selain hasil produksi yang kalah bersaing, juga ruang lingkup pasar yang masih sangat terbatas. Pada umumnya para produsen tahu hanya menjual hasil produknya di wilayah sekitar tempat tinggal. Ada yang dijual langsung ke pasar, atau dijual di tempat usaha masing-masing (pembeli yang datang). Hal ini dilakukan karena daya tahan tahu hanya 2 hari sehingga tidak dapat melakukan pemasaran yang lokasinya terlalu jauh dari tempat usaha.

Peralatan yang digunakan oleh Mitra masih sangat sederhana dan sudah banyak yang rusak, oleh karena itu diperlukan beberapa peralatan yang sesuai dengan kapasitas produksi dan beberapa pelatihan baik dari segi manajerial maupun produk agar mitra produsen tahu dapat meningkatkan penghasilan, melalui produk sampingan seperti kripik tahu, nugget tahu, kecap, dan lain-lain.

Industri tahu memiliki potensi tinggi untuk dikembangkan karena tahu merupakan salah satu makanan yang digemari masyarakat. Alasan untuk mengkonsumsi tahu adalah karena harganya relative murah, bergizi, kandungan proteinnya cukup tinggi sehingga tahu banyak dipilih masyarakat sebagai alternatif protein hewani yang harganya lebih mahal dan mudah diolah menjadi berbagai menu masakan (RAMBE, 2018).

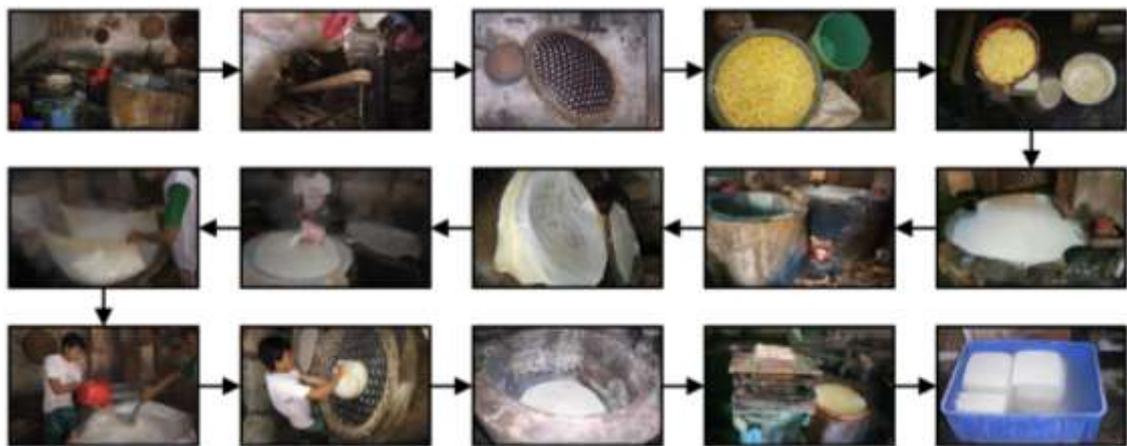
Dipandang dari potensi wilayah, kelurahan Tanjungrejo sangat berpotensi untuk dikembangkan dalam bidang industri tahu, karena masyarakatnya sudah mengenal industri ini sejak lama secara turun temurun. Selain itu, sebutan “Tahu Sukun” sudah dikenal sangat luas di kalangan masyarakat kota Malang, sehingga potensi pemasarannya juga sangat baik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra ada beberapa alasan yang mendasari mitra untuk mendirikan usaha tahu :

- a. Usaha yang sudah dilakukan turun menurun.
- b. Permintaan tahu semakin meningkat , karena kandungan proteinnya tinggi tetapi harga relative murah dibandingkan dengan protein hewani.
- c. Banyak tumbuh usaha-usaha kuliner di masyarakat sekitar, warung maupun restoran yang memakai tahu dalam setiap sajian menunya apalagi kalau vegetarian
- d. Variasi makanan yang dibuat dari tahu sangat banyak.
- e. Sebagai alternative lapangan kerja baru

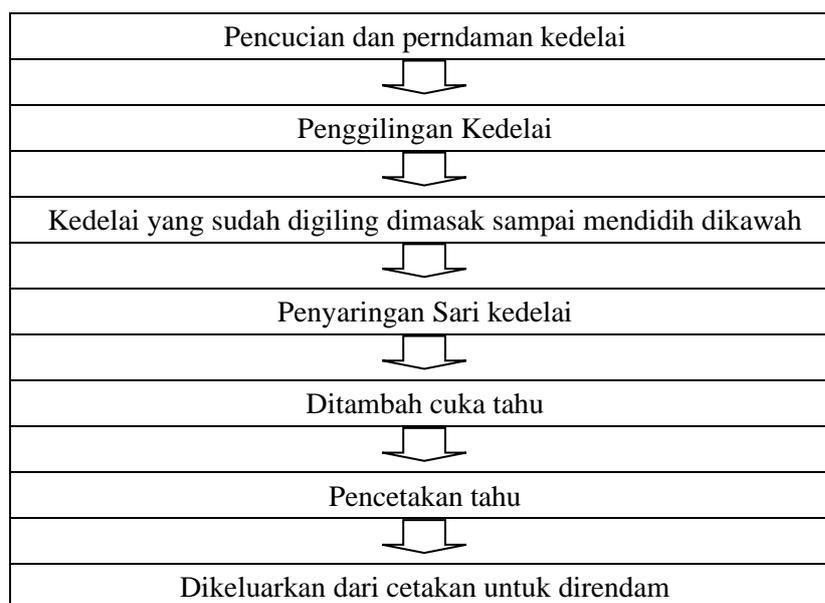
Dari hasil amatan, dapat digambarkan kondisi mitra sebagai berikut:

1. Proses produksi mitra (Bapak Slamet) yang masih sangat sederhana dengan kondisi banyak yang sudah rusak, seperti tampak pada gambar dibawah ini :



Gambar 1: Kondisi awal Mitra

Dari gambar diatas, Alur proses produksi sebagai berikut,



Gambar 2. Alur Proses Produksi

2. Sedang daerah pemasarannya adalah dijual sendiri di pasar Mergan, Pembeli datang ke tempat produksi (dijual di rumah), Pedagang membeli ke tempat usaha.
3. Pola manajemen yang diterapkan dalam produksi tahu ini, mitra menggunakan pola manajemen keluarga artinya bahwa usaha tersebut untuk memenuhi kebutuhan keluarga besarnya, belum menghitung kerugian atau keuntungan, selama hasil tersebut dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan dapat untuk membeli bahan baku untuk membuat tahu di hari berikutnya, dianggap sudah cukup. Tenaga kerja untuk membantu proses produksi dan penjualan masih ada hubungan keluarga.
4. Metode Pemasaran dengan cara dijual sendiri di pasar Mergan, Pembeli datang ke tempat produksi (dijual di rumah), pedagang membeli ke tempat usaha
5. Permodalan dan Penghitungan Laba Rugi
 - Permodalan
Modal usaha pembuatan tahu berasal dari modal sendiri artinya bahwa modal yang digunakan diperoleh dari uang pribadi atau dari tabungan. Jadi hasil penjualan hari ini akan digunakan untuk pembelian proses produksi hari berikutnya.
 - Penghitungan Laba Rugi

Tabel 1
Biaya Produksi

	Kuantitas	Harga (Rp)	Total (Rp)
Kedelai	50 Kg	8.000	400.000
Tempurung Kelapa	4 Sak	5.000	20.000
Tenaga Kerja			100.000
Bensin dll			50.000

Pendapatan yang diperoleh Mitra usaha adalah :

1. Tahu yang dihasilkan sebanyak 60 petak tahu x Rp 10.000 = Rp 600.000
2. Ampas Tahu 3 sak x Rp 15.000 = Rp 45.000.
3. Tahu Goreng = Rp 100.000

Jadi total pendapatan sebesar = Rp 745.000

Sehingga keuntungan yang diperoleh mitra dalam sehari sebesar $RP\ 745.000 - 570.000 = Rp\ 175.000$

Dengan melihat perhitungan diatas menunjukkan bahwa usaha tahu ini masih layak untuk terus dikembangkan oleh mitra, karena:

- a. Merupakan sumber pendapatan keluarga sehingga semakin berkembangnya usaha ini diharapkan akan meningkatkan pendapatan.
- b. Permintaan tahu terus mengalami peningkatan.
- c. Cara membuatnya relative lebih mudah.
- d. Bahan baku mudah diperoleh
- e. Untuk menciptakan lapangan kerja
- f. Ada peluang untuk mengembangkan usahanya dengan bahan dasar tahu

Berdasarkan analisis situasi diatas dan wawancara dengan mitra ada 2 masalah yang berkaitan dalam pengembangan usaha, yaitu,

1. Dilihat dari segi produksi:

Tabel 2. Peralatan yang dimiliki dan kondisi

Nama Barang	Kondisi
Penggilingan tahu	Rusak
Kawah	Mulai ada yang bocor, sehingga perlu ditambal
Bak tempat cuka	Sudah pecah pecah
Penyaringan sari kedelai	Sangat sederhana sekali
Tempat produksi	Kurang memadai (sudah disemen, tetapi banyak yang berlobang sehingga air banyak tergenang, licin)
Alat cetak dan pres	Banyak yang sudah rusak
Bak plastik untuk tempat tahu	Banyak yang sudah pecah-pecah
Bak untuk menjual tahu dipasar	Jumlah kurang memadai, perlu beberapa kali pengangkutan
Tungku untuk memasak kedelai (dari tanah)	Kondisi sudah mulai retak-retak

2. Dilihat dari segi manajemen :

- a. Belum pernah melakukan pembukuan, sehingga tidak pernah ada catatan laba maupun ruginya.
- b. Pengetahuan mitra mengenai manajemen pemasaran sangat terbatas, sehingga perlu ditingkatkan untuk menghadapi persaingan usaha.
- c. Belum melihat peluang usaha tentang varian rasa tahu
- d. Belum ada pengembangan produk sampingan berbahan dasar tahu

Ketika bahan baku tahu (kedelai) harganya meningkat, mengakibatkan kapasitas pembelian bahan baku berkurang, maka menyebabkan pendapatan juga berkurang karena hasil produksi juga ikut berkurang. Mitra tetap memproduksi, dengan harga jual tetap tetapi memperkecil ukuran tahu agar tetap terbeli oleh pelanggan.

Berdasarkan analisis situasi diatas dan berdasarkan wawancara dengan mitra usaha terhadap permasalahan-permasalahan prioritas maka mitra bersama dengan tim pengusul dan pelaksana bersinergi untuk merencanakan Program Kemitraan Masyarakat dengan solusi sebagai berikut :

Tabel 3. Permasalahan dan Solusi

Aspek -aspek	Permasalahan	Solusi
1. Produksi	<ol style="list-style-type: none"> a. Penggilingan sudah banyak yang rusak b. Kawah (wajan besar) untuk memasak kedelai c. Tong cuka d. Tempat produksi kurang bersih e. Peralatan pencetakan dan pengepres tahu sudah rusak f. Alat Penyaringan sari kedelai g. Tungku 	<ol style="list-style-type: none"> a. Pengadaan alat penggilingan kedelai b. Pengadaan kawah c. Pengadaan tong cuka d. Perbaikam tempat produksi e. Pengadaan alat pencetakan dan pengepres tahu f. Pengadaan alat penyaringan sari kedelai g. Perbaiki tungku
2. Manajemen	<ol style="list-style-type: none"> a. Pengetahuan pembukuan rendah b. Pemahaman manajemen pemasaran rendah 	<ol style="list-style-type: none"> a. Pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana b. Pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran dan wirausaha

	<ul style="list-style-type: none"> c. Pengetahuan pengelolaan usaha rendah d. Varian rasa tahu e. Belum ada pengelolaan produk sampingan bahan dasar tahu f. Tenaga Kerja 	<ul style="list-style-type: none"> c. Peningkatan pengelolaan keuangan. d. Pelatihan untuk varian rasa tahu siap goreng e. Pelatihan dan pendampingan pengolahan produk sampingan berbahan dasar tahu f. Penambahan tenaga kerja
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

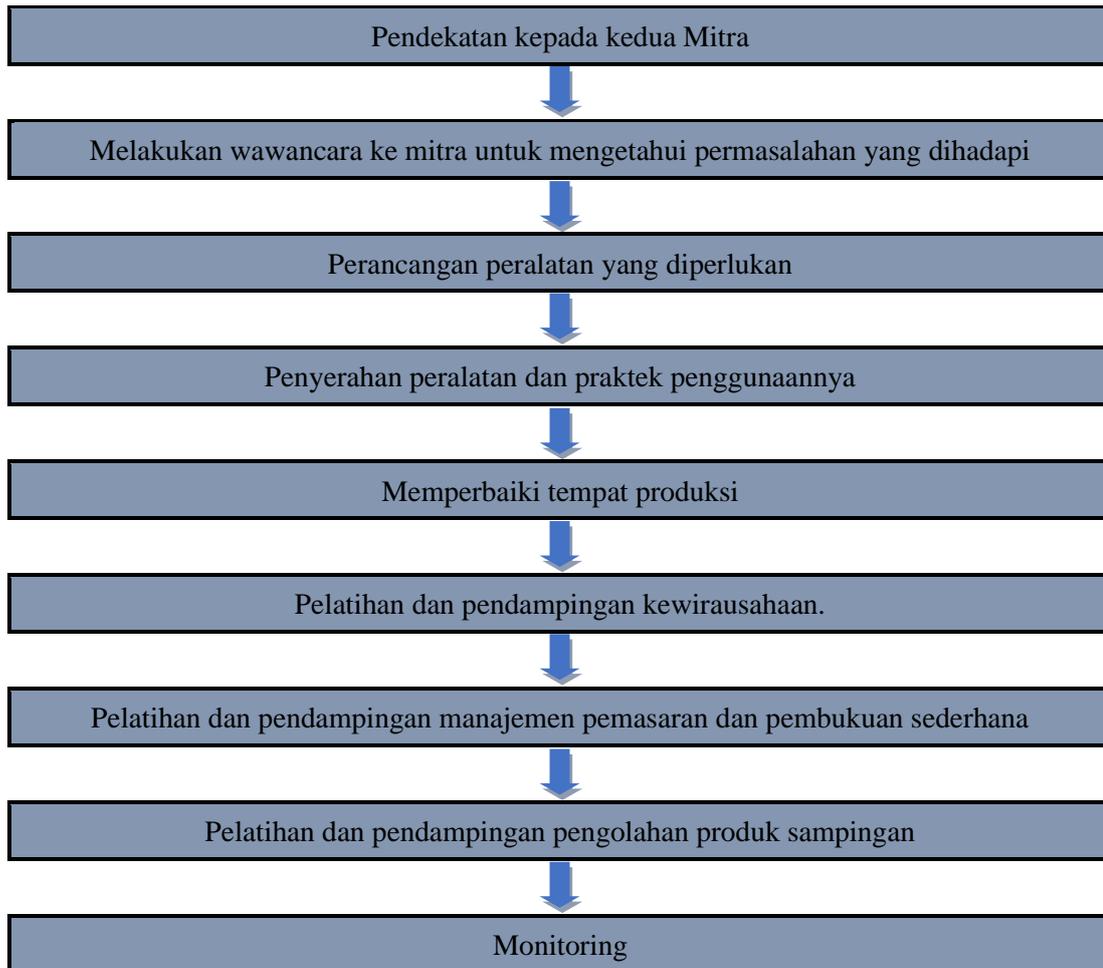
Setelah melihat kondisi Mitra UMKM tahu, analisa situasi serta permasalahan yang dihadapi mitra, maka tujuan pelaksanaan pengabdian dari Program Kemitraan Masyarakat yaitu untuk menyelesaikan masalah sosial ekonomi yang bisa dilihat dari aspek manajemen, aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek administrasi. Sehingga permasalahan yang sedang dihadapi mitra UMKM bisa teratasi dan kelangsungan usaha yang telah dilakukan terus bisa berkembang dan bisa bersaing dengan pengusaha yang sejenis.

METODE

Berdasarkan analisis situasi yang dihadapi di lapangan tersebut, perlu adanya program yang lebih kreatif antara mitra, tim pengusul dan pelaksana lapangan untuk melaksanakan Program Kemitraan Masyarakat ini. Berkenaan dengan hal itu, untuk memberikan solusi pada permasalahan-permasalahan tersebut, langkah awal yang dilakukan dalam program kemitraan masyarakat ini adalah *need analysis* (analisa kebutuhan)(Fitriana, Yuniwati, & Ikawati, 2019). Pengabdian bekerjasama dengan mitra mengidentifikasi beberapa hal yang harus segera dilakukan untuk merealisasikan program kemitraan masyarakat ini, yaitu antara lain, mengidentifikasi peralatan yang dibutuhkan selama program kemitraan masyarakat ini berlangsung dan menyusun skenario pelatihan.

Langkah selanjutnya adalah Pengadaan peralatan untuk menunjang kesuksesan program kemitraan masyarakat juga direalisasikan, yaitu mesin dan alat untuk menghaluskan kedelai, kawah, bak bak yang diperlukan untuk proses produksi tahu maupun penjualan tahu dipasar dan dirumah. Selanjutnya, menentukan materi pelatihan adalah hal yang sangat penting pada program ini, karena metode utama pada pengabdian kepada masyarakat ini diantaranya adalah memberikan pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dan pendampingan yang diberikan untuk meningkatkan sumberdaya manusianya yaitu pembukuan sederhana, Pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran dan wirausaha, Peningkatan pengelolaan keuangan, Pelatihan untuk varian rasa tahu siap goreng, Pelatihan dan pendampingan pengolahan produk sampingan berbahan dasar tahu. Juga memotivasi mitra untuk terus mengembangkan usahanya agar kedepan akan menjadi lebih besar dan mampu untuk menciptakan lapangan kerja baru khususnya bagi masyarakat sekitar pada umumnya.

Prosedur pelaksanaan kerja yang akan dilakukan:



Gambar 3. Metode Pelaksanaan

Hasil Dan Pembahasan

Selama pelaksanaan program hibah pengabdian dalam Program Kemitraan Masyarakat ini hasil dan luaran yang telah dicapai adalah :

1. Perbaikan tempat produksi

Perbaikan tempat produksi dimaksudkan untuk mempermudah pelaksanaan proses produksi. Karena selama ini tempat produksi masih belum tertata rapi dan masih bercampur dengan kegiatan yang lainnya. Tempatnya banyak yang sudah tidak layak untuk berproduksi, becek karena banyak genangan air dan lantainya juga rusak. Tembok kelihatan hitam karena lama tidak di cat.



Gambar 4. Perbaikan Tempat Produksi

2. Peralatan yang ditransfer ke Mitra



Gambar 5. Peralatan yang ditransfer ke Mitra

3. Pelatihan – pelatihan manajemen usaha, manajemen pemasaran dan pelatihan pembuatan laporan keuangan.



Gambar 6. Hasil Produk dan Pelatihan

Berikut ini perbandingan hasil yang dicapai sebelum dan sesudah kegiatan hibah pengabdian adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Sebelum dan Setelah Hibah

No	Keterangan	Sebelum Hibah	Sesudah Hibah
1	Produktifitas	Rendah, alat pemasak sari kedelai (kawah) banyak tambalan karena mulai pecah pecah (bocor)	Tinggi, karena alat pemasak sari kedelai sudah lebih bagus
2	Efisiensi	a. Rendah, karena penggilingan kedelai sering rusak dan mesinnya kurang memadai. b. Biaya tinggi karena ada biaya penggilingan apabila mesinnya rusak. c. Waktu produks panjang sekitar 8 – 9 jam	a. Tinggi, karena penggilingan kedelai dibelikan baru dan kapasitasnya sudah lebih besar. b. Tidak ada ongkos penggilingan lagi. c. Waktu produksi lebih cepat sekitar 6 jam
3	Produksi per	40 – 50 kg kedelai	60 – 70 kg kedelai

	perhari	Tahu putih 60 – 70 petak	Tahu putih 80 – 100 petak
4	Daerah pemasaran	Dijual sendiri di pasar Mergan, Pembeli datang ke tempat produksi, Pedagang membeli ketempat usaha	Dijual sendiri di pasar Mergan, Nggadang, Pembeli datang ke tempat produksi, Pedagang membeli ketempat usaha
5	Tempat produksi	Kurang bersih	Lebih rapi dan bersih

KESIMPULAN

Program Kemitraan Masyarakat tentang Peningkatan Produktifitas Pengusaha Tahu Sukun Malang, telah berhasil meningkatkan kualitas dan kuantitasnya dan memberikan bekal ke mitra untuk mengolah manejemennya semakin lebih baik. Program yang bertujuan untuk megembangkan ekonomi UMKM Tahu diharapkan mampu bersaing dengan UMKM yang sejenis, sehingga usaha yang telah dilakukan turun temurun tetap berlangsung. Usahanya semakin berkembang karena mempunyai kelebihan dibandingkan dengan UMKM yang sejenis karena mempunyai inovasi produk yang berbahan dasar tahu, sehingga bias menyerap tenaga kerja daerah sekitarnya.

Hasil yang telah dicapai dalam program ini adalah pengadaan peralatan penunjang proses produksi maupun penjualan. Selain itu juga dilakukan perbaikan tempat produksi juga pelatihan dan pendampingan untuk peningkatan sumberdaya manusianya dan inovasi produk. Diharapkan mitra usahanya semakin berkembang dan bisa bersaing dengan usaha yang sejenis. Publikasi di media online maupun media masa juga telah dilaksanakan guna memberikan motivasi mitra untuk semakin berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitriana, N. F., Yuniwati, E. S., & Ikawati, A. I. (2019). Pelatihan Dan Pendampingan "Bocah Gimmick" Paud/Ta Cut Nyak Dien Kelurahan Bunulrejo Kecamatan Blimbing Kota Malang. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 197–207. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v2i2.5837>
- Mubaranto, H., Sarma, M., & Baga, L. M. (2016). STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL TAHU DI KABUPATEN TEGAL. *Jurnal Manajemen Pembangunan Daerah*, 8(1), 1–18.
- RAMBE, I. (2018). *ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBUATAN TAHU PADA PENGRAJIN TAHU BANDUNG KECAMATAN PADANG HULU TEBING TINGGI* (UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA). Retrieved from http://repository.uinsu.ac.id/4627/1/SKRIPSI_IRPAH_RAMBE.pdf
- Situmorang, B. V. (n.d.). Tahu 73. Retrieved from <https://surabaya.tribunnews.com/2013/05/19/tahu-sukun-legendaris>