

BUSINESS PLAN BAGI PENGUSAHA TAHU DI TENGAH NAIKNYA HARGA MINYAK GORENG DAN KEDELAI

Rina Sari Qurniawati¹

Program Studi Manajemen, STIE AMA Salatiga

¹rinasari.qurniawati@stieama.ac.id

ABSTRACT

This activity aims to provide entrepreneurs with an understanding of the importance of having a business plan to improve their entrepreneurial skills. The output target of this activity is that tofu entrepreneurs are expected to be able to grow creative ideas and innovations so that their businesses can grow. The method of activities carried out by the community service team is carried out in two stages, namely the method of collecting data through interviews and observations and then making a business plan together.

Kata kunci: *tofu, business plan, entrepreneur*

1. PENDAHULUAN

Akhir-akhir ini perkembangan dunia usaha dan bisnis sangat pesat sehingga menimbulkan persaingan yang semakin ketat, hal ini mendorong para pengusaha dan pebisnis untuk dapat merencanakan usahanya dengan benar, sehingga usaha tersebut mampu bertahan dan terus maju dalam kompetisi yang semakin meningkat. Para pelaku usaha diharuskan mampu menarik dan meyakinkan konsumen untuk menggunakan dan memakai produk yang ditawarkan. Pelaku usaha juga harus mampu menawarkan produk yang berkualitas, sehingga konsumen akan menggunakan produk tersebut.

Selain kualitas produk, pengusaha juga harus menjaga loyalitas serta kepuasan pelanggan. Hal ini bisa dilakukan dengan cara memperhatikan apa yang diharapkan dan apa yang menjadi kemauan pelanggan. Dengan diperhatikannya dan terpeliharanya kepuasan pelanggan, maka pelanggan dengan sendirinya akan merasa puas, dan senantiasa akan loyal terhadap produk yang ditawarkan pengusaha. Selain produk berkualitas, produk yang dihasilkan juga harus memiliki keunggulan yang spesifik dibanding dengan produk pesaing.

Melihat fenomena tersebut, sudah selayaknya semua sektor bisnis baik besar maupun kecil harus tetap dipertahankan. Sektor bisnis besar sudah banyak dibahas melalui berbagai media. Akan tetapi sektor bisnis yang kecil sering diabaikan dan kurang mendapatkan perhatian dari pihak-pihak yang terkait. Padahal biasanya sektor inilah yang banyak membantu kehidupan masyarakat untuk bertahan. Salah satu jenis usaha di sektor yang mungkin dapat dikatakan kecil adalah pengusaha tahu.

Sebagai salah satu sumber protein nabati bagi manusia, tahu merupakan bahan pangan yang masih dicari dan digemari orang, baik tua maupun muda. Tahu adalah makanan yang dibuat dari kacang kedelai, diolah dengan fermentasi dan diambil sarinya (Pujasai et al., 2021). Usaha tahu akan terus ada bahkan semakin dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia. Tahu kaya akan protein yang dibutuhkan oleh tubuh. Tahu sebagai salah satu produk olahan dari kedelai merupakan sumber protein yang sangat baik

sebagai bahan substitusi bagi protein susu, daging dan telur karena jumlah protein yang dikandungnya serta daya cernanya yang tinggi (Siregar, 2004). Kandungan gizi dari tahu mudah sekali diserap oleh tubuh. Selain mudah didapat, tahu juga dibeli dengan harga ramah di kantong. Makanan oleahan dari bahan baku tahu ini pun banyak jenisnya, tahu dapat diolah dengan cara direbus, dikukus, digoreng, dan sebagainya. Permintaan pasar untuk tahu cukup tinggi, membuat peluang usaha tahu menjanjikan untuk dijalankan.

Memasuki tahun 2022, pengusaha tahu dihadapkan pada permasalahan besar yang mengganggu usaha mereka. Permasalahan tersebut adalah naiknya harga kedelai dan minyak goreng, dimana keduanya merupakan bahan baku utama pembuatan kedelai. Para pengusaha di hadapkan pada dilemma untuk menaikkan harga jual dengan peluang pembeli akan turun atau menjual pada harga yang masih sama akan tetapi malah menjadi rugi.

Dari beberapa permasalahan tadi, beberapa pengusaha tahu tidak bisa mengatasinya karena tidak mengetahui bagaimana membuat suatu rencana bisnis yang baik dan benar. Rencana bisnis digunakan adar pengusaha mengetahui strategi dan bisnis awal mereka (Suprpto & Rusdi, 2018). Sehingga penting bagi pengusaha untuk mengatur rencana bisnis agar usaha mereka bisa menjadi lebih fokus dan berorientasi pasar. Ketika rencana bisnis sudah diatur maka kemungkinan besar usaha mereka akan menjadi berhasil.

Di Desa Menggoro dahulunya terdapat 3 pabrik tahu, akan tetapi saat ini tinggal 2 pabrik tahu yang masih beroperasi. Dua pabrik yang beroperasi tersebut di beri nama “Nambah Rejeki” dan “Sumber Rejeki”. Dari kedua pabrik tahu itu terdapat beberapa penjual tahu yang ikut memasarkannya di pasar. Pada saat ini dari usaha berdagang tahu cukup meyakinkan dan dapat dijadikan sebagai sumber mata pencaharian utama bagi warga setempat. Hal ini didukung dengan sistem berjualan di pasar tradisional yang menggunakan skema “pasar”. Dimana jika hari pasaran, banyak konsumen yang tinggalnya di daerah sekitar pasar tersebut akan berbelanja kebutuhan pokok dalam jumlah banyak yang akan dijual kembali di daerahnya (*kulakan*). Seiring dengan banyaknya pesaing dalam usaha ini terutama dari pengusaha tahu yang berasal dari Magelang, para pedangan tahu harus dapat mempertahankan usahanya. Jika hal tersebut tidak dilakukan, maka usaha para pedangan tahu tersebut akan mengalami kemunduran, seperti berkurangnya konsumen yang nantinya mengakibatkan berkurangnya penghasilan. Selain itu para pedagang tahu juga harus mempertahankan kualitas tahu yang ditawarkan sebagai produk utamanya.

Pada pengabdian masyarakat ini, pengusaha yang dijadikan objeknya adalah perusahaan tahu “Nambah Rejeki”. Perusahaan ini dimiliki oleh Bapak Muhtadian dan Ibu Nur Mustaqimah. Dari perusahaan ini terdapat 3 penjual tahu yang *kulakan* tahu di tempat mereka yaitu Ibu Eni, Ibu Ning, dan Ibu Yuni. Cara mereka membeli tahu adalah dengan menghitung berapa papan tahu yang mereka ambil hari itu dan setiap 10 hari sekali menyeter uang pembelian.



Gambar 1. Proses Pembuatan Tahu

Jenis tahu yang dihasilkan di pengusaha tahu desa Menggoro yaitu tahu putih, tahu goreng dan tahu pong. Tahu putih sendiri kebanyakan dikonsumsi sebagai salah satu kuliner khas daerah Temanggung dan Magelang yaitu Kupat Tahu. Tahu pong untuk kuliner khas Temanggung yaitu bakso uleg. Sedangkan untuk tahu kuning atau tahu yang digoreng dijadikan bahan olahan sayur dan bahan untuk membuat tahu bakso. Jadi banyak jajanan atau kuliner khas temanggung yang menggunakan tahu sebagai bahan utamanya. Sedangkan untuk limbah yang dihasilkan dari usaha ini yaitu ampas, akan di beli orang yang akan digunakan sebagai pakan ternak.

2. METODE

Sebelum pengabdian dilakukan terlebih dahulu dilakukan pengamatan untuk menentukan usaha apa yang akan diteliti atau dijadikan obyek penelitian.

1) Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data.

a. Jenis data

Terdapat dua Jenis data dalam penelitian itu, yaitu :

- a) Data primer berupa data-data tentang usaha yang ada, mulai dari sejarah usaha, produksinya sampai dengan pendapatan dari pedagang tahu tersebut, dan gambaran lokasi, jumlah penduduk, usaha sejenis yang ada di daerah tersebut, dan jumlah pengusaha tahu di desa Menggoro Kabupaten Temanggung.
- b) Data sekunder berupa data seperti data penduduk dan mata pencaharian penduduk, usaha sejenis yang ada di daerah tersebut, dan jumlah pedagang tahu yang diperoleh dari Kantor Kepala Desa desa Menggoro Kabupaten Temanggung.

b. Metode pengumpulan data.

Ada dua metode pengumpulan data yang dipakai yaitu :

a) Observasi

Observasi digunakan untuk memperoleh data. Observasi lapangan awal untuk melihat usaha-usaha yang ada, selanjutnya observasi untuk usaha yang akan diteliti dan observasi terhadap hal-hal yang berkaitan dengan usaha yang diteliti, seperti jenis pakan, alat transportasi, dan lain-lain.

b) Wawancara.

Wawancara dipergunakan untuk memperoleh data primer, data primer berupa data-data tentang usaha yang ada, mulai dari sejarah usaha, pasokan, pendistribusian sampai dengan pendapatan dari pedagang tahu tersebut.

Dalam laporan ini, digunakan teknik analisis kualitatif dengan metode diskriptif. Teknik analisis kualitatif adalah cara memperoleh jawaban atas persoalan yang ada dengan merangkai data-data yang diperoleh.

Setelah data yang diperlukan di dapat akan dibuat rancangan perluasan usaha yang disebut dengan *business plan* (rencana bisnis), sesuai dengan konsep tentang *business plan* yang diketahui. Data yang berasal dari wawancara langsung dengan pengusaha tahu di Desa Menggoro Kabupaten Temanggung, kemudian informasi yang diperoleh selanjutnya dikelompokkan menurut bagian-bagian dalam *business plan*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil observasi dan wawancara di permulaan proses pengabdian kepada masyarakat ini di dapatkan beberapa informasi yaitu

Tabel 1 : Hasil Wawancara dan Observasi Awal

Jenis Informasi	Keterangan
Gambaran Usaha	Pada awal usaha Bapak Muhtadian dan Ibu Nur Mustaqimah hanya menjalankan usaha orang tua untuk berjualan tahu. Pabrik didirikan di atas lahan sebesar 600 m ² yang terdiri dari tempat pengolahan tahu, tempat penggorengan dan tempat penyimpanan bahan bakar. Semua modal awal sampai dengan saat ini Pak Muhtadian dan istri memakai modal sendiri.
Visi dan Misi	Visi Nambah Rejeki adalah mengembangkan usahanya dengan memproduksi tahu dengan kualitas yang bagus sehingga semakin banyak pembeli
Tujuan Usaha	Tujuan jangka pendek usaha Bapak Muhtadian adalah mencukupi kebutuhan tahu untuk konsumen di sekitar Menggoro dan Selopampang, sehingga usahanya tetap berjalan dan bisa memenuhi semua pesanan serta permintaan dari konsumen. Adapun tujuan jangka panjangnya Pak Muhtadian punya keinginan usahanya maju dan berkembang dengan baik, sehingga tenaga kerja atau karyawan yang dibutuhkan semakin banyak sehingga bisa mempekerjakan orang-orang disekitarnya yang membutuhkannya

Setelah dilakukan wawancara dan observasi awal maka dilakukanlah analisis pasar yang menjadi landasan pembuatan *business plan* usaha tahu ini. Analisis pasar perlu dilakukan oleh pengusaha untuk membantu mereka dalam memilih target pasar yang tepat sasaran serta efektif sehingga berdampak bagi kenaikan pendapatan mereka (Nugraha, 2019). Dalam menganalisis pasar, yang perlu dilakukan adalah melakukan analisis usaha, segmen pasar, prospek usaha tahu, analisis persaingan usaha dan perkiraan resiko yang dihadapi.

Langkah pertama adalah melakukan analisis usaha. Di Desa Menggoro, produsen tahu ada 2 yaitu Bapak Muhtadian dan Ibu Nur Mustaqimah dengan nama usaha Nambah Rejeki sedangkan yang lain adalah Bapak Andik dengan nama usaha Sumber Rejeki. Di luar 2 pengusaha ini, terdapat banyak penjual tahu yang mengambil tahu dari luar Desa Menggoro sehingga pesaing juga semakin banyak.

Segmen pasar usaha Nambah Rejeki adalah konsumen perorangan dari konsumen menengah sampai atas yang berbelanja di Pasar Nggondang dan Pasar Selopampang. target pasar dari industri ini cukup besar mencakup banyak kalangan. Karena hampir semua orang menyukai tahu. Ibu rumah tangga, pengusaha kuliner dan sebagainya merupakan salah satu konsumen yang akan membutuhkan bahan baku tahu untuk bahan lauk dan menjalankan usaha kuliner.



Gambar 2. Proses Penggorengan Tahu dan Hasilnya

Prospek dari usaha pembuatan tahu ini begitu cemerlang. Kebutuhan tahu dimasyarakat yang stabil membuat usaha pembuatan tahu menjajikan untuk dijalankan. Bisnis ini dapat membuat pengusaha menjadi lebih cemerlang kedepannya karena memang usaha pengolahan tahu merupakan bisnis jangka panjang. Jika dijalankan secara serius maka usaha ini akan mampu bertahan dalam waktu lama, dari generasi ke generasi.

Produk tahu yang diproduksi oleh Nambah Rejeki memiliki kualitas yang baik. Hal ini dapat dilihat dari pesaing-pesaing yang ada saat ini, bahwasannya tahu yang dibuat oleh Bapak Muhtadian dan istri yang lebih diminati konsumennya. Untuk mengantisipasi adanya persaingan dari *competitor*, usaha mereka siasati dengan menjaga prodk hasil usahanya. Kebersihan selama proses pembuatan sangat penting. Demi menjaga kualitas tahu, kebersihan ini merupakan hal yang penting. Tahu yang bagus memang tidak bisa bertahan terlalu lama, walaupun demikian produk tahu yang mereka hasilkan tidak dicampuri dengan bahan pengawet. Kebanyakan pelaku usaha lain, mencampur adonan tahu dengan jenis pengawet yang dilarang oleh pemerintah. Namun adapula pelaku usaha yang benar – benar mengutamakan kualitas hasil usahanya supaya usahanya tidak semata- mata untuk kepentingan pribadi namun lebih pada memberikan kualitas yang

baik bagi masyarakat. Resiko yang dihadapi oleh pengusaha tahu adalah tahu yang diproduksi setiap hari tidak semua laku terjual dan naiknya harga barang baku.

Setelah dilakukan analisis pasar langkah selanjutnya yang harus dilakukan adalah pembuatan rencana bisnis. Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh pengusaha untuk mendeskripsikan semua faktor-faktor internal dan eksternal yang terkait dengan bisnis yang mereka jalankan (Budi & Rejeki, 2022). Dalam rencana bisnis ini terdapat dua hal yang harus dipikirkan yaitu strategi penjualan dan promosi.

Strategi penjualan yang dilakukan Bapak Muhtadian dan Ibu Nur Mustaqimah adalah dengan menjaga kualitas produk tahu yang dihasilkan. Selain itu mereka berencana untuk menaikkan proses produksi tahu dan membuka kesempatan bagi orang lain untuk *kulakan* tahu di tempat mereka. Saat ini ada 4 pedangan yang menjual produk tahu mereka yaitu, Ibu Nur Mustaqimah, Ibu Eni, Ibu Ning dan Ibu Yuni. Dengan semakin banyaknya penjual yang menjual tahu produksi mereka, maka semakin meningkat juga usaha tahu ini.

Strategi promosi yang akan dilakukan oleh Bapak Muhtadian dan Ibu Nur Mustaqimah adalah bersedia mengantarkan tahu ketika terdapat pembelian dalam jumlah yang banyak. Selain itu juga promosi dengan sistem *word of mouth* dengan menjaga kualitas tahu sehingga tidak ada konsumen yang kecewa. Selain itu mereka juga bisa membuatkan jika ada pesanan tahu asin dan bisa memotong tahu sesuai ukuran yang dikehendaki oleh pembeli.

4. PENUTUP

Kondisi dan gambaran usaha Bapak Muhtadian dan Ibu Nur Mustaqimah di Desa Menggoro, Kecamatan Tembarak, Kabupaten Temanggung cukup baik. Dalam operasional usaha yang dipimpin Bapak Muhtadian selama ini, sejak di mulai usaha tahu ini tahun 1990 mengalami peningkatan yang cukup baik. Peningkatan atau perkembangan usaha ini dapat dilihat dari bertambahnya pedangan yang *kulakan* di tempat ini dan penambahan omset penjualan tahu di tengah naiknya harga kedelai.

Pengembangan selanjutnya yang akan dilakukan Bapak Muhtadian untuk mengembangkan usahanya adalah adanya keinginan untuk memperluas usaha dengan menambah produksi tahu, membeli atau menambah alat transportasi, menambah karyawandi bagian produksi. Pengembangan ini diharapkan dapat menambah penghasilan yang akan diperoleh Bapak Muhtadian dan tentu saja usaha budidaya benih dan sayuran organik ini dapat berkembang lebih baik. Selain itu, pengembangan usaha ini diharapkan dapat meningkatkan perekonomian warga sekitar yang berniat untuk ikut menjual tahu.

Beberapa hambatan yang mungkin akan dihadapi usaha Bapak Muhtadian antara lain sebagai berikut :

- a) Ketika musim hujan, kesulitan mendapatkan bahan bakar seperti kayu atau serbuk gergaji karena basah sehingga sulit untuk dijadikan bahan bakar.
- b) jumlah karyawan yang terbatas dan usianya sudah banyak yang tua sehingga sering yang ijin karena sakit sehingga menghambat proses produksi.
- c) Harga kedelai dan minyak goreng yang merangkak naik akan tetapi tidak bisa diimbangi dengan kenaikan harga tahu karena bisa mengakibatkan banyak pembeli yang tidak jadi membeli ketika harga tahu dinaikkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Budi, D., & Rejeki, S. (2022). *Pelatihan Membuat Rencana Bisnis Pada Remaja Karang Taruna Bocah Sawah Bekasi*. 2(1), 27–36.
- Nugraha, Y. E. (2019). Analisis Pasar Wisatawan Mancanegara Pengguna Layanan Wisata Medis Di Bali. *Tourism - Jurnal Pariwisata*, 2(2), 90. <https://doi.org/10.32511/tourism.v2i2.347>
- Pujasai, N. K. S., Sjah, T., & Halil. (2021). ANALISIS KESESUAIAN KUALITAS TAHU YANG DIMINTA DAN KUALITAS TAHU YANG DITAWARKAN DI KOTA MATARAM. *JURNAL AGRIMANSION*, 11(11), 61–71.
- Siregar, S. F. (2004). *Pengaruh lama perendaman kedelai dan jenis zat penggumpal terhadap mutu tahu*. <https://think.ing.com/reports/delayed-payments-missing-from-debt-view>
- Suprpto, H. A., & Rusdi, M. (2018). Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) IKIP Siliwangi PELATIHAN PEMBUATAN PROPOSAL RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN) BAGI SISWA MADRASAH TSANAWIYAH NURUL HIKMAH DAN SMP AL-IHSAN GUNA MENINGKATKAN KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas)*, 01(2), 81–88.