

Model Pemberdayaan PKK Kelurahan Krobokan Dalam Rangka Pemanfaatan Potensi Lokal Menjadi Produk Oleh-Oleh Khas Krobokan

Inayah Adi Sari^{*1}, Novika Wahyuastuti², Riyanto³, Aryan Eka Prasetya Nugraha⁴,
Heri Prabowo⁵

^{1,2,3,4}Pendidikan Ekonomi, Universitas PGRI Semarang, Indonesia

⁴Manajemen, Universitas PGRI Semarang, Indonesia

e-mail: ¹inayahadisari@upgris.ac.id, ²novikawidodo@gmail.com, ³Riyanto.upgris15@gmail.com,
⁴aryaneka@upgris.ac.id, ⁵heriprabowo@upgris.ac.id

Abstrak

Kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan Solusi yang di hadapi mitra. Mitra dalam kegiatan PKM ini Adalah Ibu-ibu PKK Kelurahan Krobokan yang sekaligus memiliki usaha Tempe dan Tahu Bakso. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah bagaimana memproduksi tempe dan tahu bakso yang lebih menarik dan bergizi, serta packaging untuk proses pemasaran produk. Permasalahan selanjutnya adalah permasalahan pemasaran, bagaimana memasarkan produk secara online supaya lebih luas dikenal konsumen. Sebelum mitra mendapatkan pelatihan memasarkan produk secara online, mitra diberikan pelatihan bagaimana packaging produk dan pengambilan foto produk supaya lebih menarik konsumen. Metode pelaksanaan PKM ini dibagi menjadi tiga tahap, yaitu tahap pertama proses produksi tempe dan tahu bakso yang menarik dan bergizi. Tahap yang kedua adalah penghitungan biaya produksi dan penentuan harga jual produk. Tahap ketiga adalah pelatihan pemasaran produk secara online dengan menggunakan media social dan akun e-commerce. Setelah mengikuti kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini, Masyarakat Kelurahan Krobokan memiliki pemahaman mengenai pentingnya kandungan tempe dan dapat mengolahnya menjadi makanan yang lezat dan disukai anak-anak, sehingga dapat mencegah stunting dan dapat menjadi alternatif Upaya peningkatan pendapatan keluarga.

Kata kunci: olahan tempe, pemanfaatan potensi local, e-commerce, peningkatan pendapatan.

1. PENDAHULUAN

Kelurahan Krobokan Kota Semarang terletak di Kota Semarang bagian barat. Masyarakat Krobokan banyak yang memiliki usaha produksi tahu dan tempe. Namun tahu dan tempe yang diproduksi masih sebatas tahu dan tempe biasa belum ada inovasi supaya produk yang lebih menjual. Masyarakat Kelurahan Krobokan Sebagian besar memiliki usaha produksi tahu dan tempe. Selama ini penjualan tahu dan tempe dalam bentuk original, belum ada sentuhan inovasi sehingga permintaan akan tahu dan tempe kurang memberikan hasil yang bagus. Kemasan tahu dan tempe yang diproduksi juga masih sangat sederhana, sehingga kurang menarik perhatian konsumen. Menurut [1], inovasi terhadap produk yang dilakukan secara konsisten dapat meningkatkan pendapatan usaha. Sampai saat ini penjualan tahu dan tempe hanya dilakukan di sekitar kelurahan Krobokan. Hal ini mengakibatkan penumpukan produksi karena area penjualan yang kurang luas. Kurangnya pengetahuan mitra terkait inovasi produk dan pemasaran digital, menyebabkan UKM mengalami kesulitan untuk berkembang. Menurut [2], volume penjualan produk akan meningkat jika pengusaha menerapkan digital marketing. Dengan penerapan digital marketing, produk dapat lebih cepat dikenal Masyarakat luas. Market place sebagai media bagi pengusaha merupakan sarana untuk meningkatkan daya

saing produk, karena terdapat banyak penjual dengan barang yang sama pada market place yang sama [3]. Menurut [4], supaya produk dapat lebih dikenal Masyarakat, pengusaha dapat memasarkan produknya melalui digital marketing diawali dengan pengambilan foto produk yang menarik, dan mengupload foto melalui media social atau web site yang dibuat untuk memasarkan produk tersebut. Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah memberikan Solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra. Berikut permasalahan yang dihadapi mitra UKM tahu dan tempe:

1. Bagaimana memproduksi bronis tempe dan tempe bakso sehingga lebih diminati Masyarakat?
2. Bagaimana penghitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual tahu dan tempe bakso?
3. Bagaimana proses pemasaran online tahu dan tempe bakso sehingga mudah dikenal Masyarakat luar?

SOLUSI PERMASALAHAN

Permasalahan yang dihadapi mitra Adalah bagaimana memproduksi tahu dan tempe dengan inovasi, sehingga lebih menarik perhatian konsumen. Selain itu permasalahan bagaimana memasarkan tahu dan tempe dengan packaging yang menarik dan mudah dikenal masyarakat di luar Kelurahan Krobokan. Berikut penjelasan permasalahan yang dihadapi mitra UKM tahu dan tempe Kelurahan Krobokan:

1. Permasalahan produksi

Solusi yang ditawarkan kepada mitra atas permasalahan ini Adalah mitra akan mendapatkan pelatihan inovasi tahu dan tempe menjadi tahu dan tempe bakso. Mitra akan dilatih oleh pakar teknologi pangan, sehingga produk yang dihasilkan menarik dengan kandungan gizi, sehingga lebih diminati masyarakat. Penelitian yang dilakukan oleh [5], menyimpulkan bahwa kandungan protein yang terkandung dalam tempe dapat mencegah terjadinya stunting pada naka-anak. Oleh karena itu perlu adanya edukasi terhadap Masyarakat terkait kandungan protein pada tempe. Supaya produk tempe lebih diminati oleh anak-anak, perlu adanya diversifikasi produk olahan tempe, seperti nugget tempe, bakso tempe, ataupun biscuit dan bronis tempe [6]. Menurut [7], tempe banyak mengandung zat besi, asam folat, dan vitamin B12 yang sangat diperlukan tubuh. Pada kegiatan PKM yang dilakukannya, tempe dapat diolah menjadi brownis Bersama dengan labu. Selain lebih disukai anak-anak dan juga dapat mencegah stunting pada anak, produk olahan tempe dapat dijadikan sebagai alternatif Upaya peningkatan pendapatan Masyarakat [8]

Setelah mitra mendapatkan pelatihan produksi, mitra juga diberikan pelatihan bagaimana menghitung harga pokok produksi dan menetapkan harga jual, serta penghitungan margin laba produk. Penentuan harga pokok produksi yang tepat dapat menjadi pertimbangan dalam menentukan harga pokok penjualan. Penentuan harga jual menjadi pertimbangan kompetitif dalam menjalankan suatu bisnis [9]. Selanjutnya ekspektasi laba dapat ditentukan jika penghitungan harga pokok produksi dan penjualan terukur dengan jelas [10].

2. Permasalahan pemasaran produk

Solusi yang ditawarkan kepada mitra adalah mitra akan mendapatkan pelatihan packaging produk, sehingga lebih menarik dan higienis. Setelah itu mitra mendapatkan pelatihan pengambilan foto supaya produk menarik untuk dipasarkan secara online. Selain itu mitra dilatih untuk membuat akun media social sebagai sarana untuk menjual produk. Menurut [1], packaging dan penerapan digital marketing merupakan media promosi yang signifikan dapat mempengaruhi volume penjualan. Hasil survei menunjukkan bahwa kondisi Masyarakat Kelurahan Krobokan masih belum memahami bagaimana memasarkan produk secara online. Kondisi ini menjadi permasalahan yang harus diberikan Solusi supaya produk yang dihasilkan dapat menjadi alternatif Upaya peningkatan pendapatan keluarga. Tempe yang kurang diminati, khususnya anak-anak harus diolah menjadi makanan yang menarik dan tetap memperhatikan nilai gizi. Tidak hanya itu saja, kemasan yang higienis dan menarik penting dalam memasarkan produk, karena sebelum merasakan produknya, konsumen akan melihat kemasan terlebih dahulu.

2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan rincian tahapan yang akan dilakukan untuk memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra. Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat akan diterapkan secara bertahap sesuai dengan permasalahan yang dihadapi mitra. Dari permasalahan yang dihadapi mitra, berikut metode pelaksanaan kegiatan PKM sebagai Solusi yang ditawarkan:

1. Metode Pelaksanaan dari aspek produksi

Pada tahap ini mitra mendapatkan sosialisasi mengenai nilai gizi tempe yang dapat diolah menjadi makanan lezat dan bergizi, yang disukai anak-anak. Kegiatan ini mendatangkan narasumber dari teknologi pangan yang menyampaikan bahwa selain harganya terjangkau dan mudah didapat, tempe memiliki kandungan zat besi, asam folat, dan vitamin B12. Tempe yang merupakan produk yang dihasilkan di kelurahan krobokan menjadi lebih mudah untuk didapatkan. Pengolahan tempe yang hanya dibuat mendoan, kering tempe, dan sayur lebih mudah bosan dan kurang disukai anak-anak. Hal ini menjadikan pentingnya pelatihan produksi olahan tempe menjadi produk yang lebih bervariasi.

Pada tahap selanjutnya, mitra mendapatkan pelatihan bagaimana membuat brownis dan bakso berbahan dari tempe. Mitra akan diberi pelatihan oleh pakar pangan yang memberikan inovasi bagi tempe sebagai produk unggulan UKM Kelurahan Krobokan. Pada tahap ini mitra praktek secara langsung bersama pakar dalam memproduksi tahu dan tempe bakso. Pada tahap ini dilakukan demonstrasi memasak tempe menjadi kue brownis. Alat dan bahan sudah disediakan oleh fasilitator. Mitra dibagi menjadi tiga kelompok, setiap kelompok diberikan masing-masing alat dan bahan, sehingga mereka dapat melakukan praktek pembuatan brownis tempe. Setelah brownis tempe dalam proses panggangan, mitra diarahkan untuk membuat bakso tempe. Sama seperti halnya pembuatan brownis tempe, pada pembuatan bakso tempe mitra juga dibagi menjadi tiga kelompok. Peserta kegiatan PKM ini dapat langsung praktek membuat bakso tempe yang disukai anak-anak. Produk terakhir yang dibuat adalah tahu dengan isian bakso tempe. Ketiga produk yang dibuat adalah produk yang disukai anak-anak dengan tetap memperhatikan nilai gizi, jadi dapat juga untuk mendukung program pemberantasan stunting di Kelurahan Krobokan.

Tahap selanjutnya adalah penghitungan harga pokok produksi dari produk olahan tempe. Selain untuk konsumsi pribadi, produk olahan tempe juga diharapkan menjadi ikon oleh-oleh khas Kelurahan Krobokan sebagai upaya peningkatan pendapatan keluarga juga mengangkat potensi lokal, yaitu sebagai daerah penghasil tempe dan tahu. Setiap produk yang dihasilkan, seperti brownis, bakso tempe, dan tahu bakso tempe masing-masing dihitung harga pokok produksinya. Mitra dilatih untuk menghitung harga pokok produksi masing-masing produk. Penghitungan harga pokok produksi ini akan menjadi dasar dalam penentuan harga jual produk, baik brownis tempe, bakso tempe, dan tahu bakso tempe.

2. Metode Pelaksanaan dari aspek pemasaran

Metode tahapan selanjutnya adalah aspek pemasaran. Pada tahap ini, mitra diberikan pelatihan bagaimana memasarkan brownis tempe, bakso tempe, dan tahu bakso tempe supaya dapat lebih dikenal Masyarakat secara luas. Metode pelaksanaan dari aspek pemasaran dibagi menjadi beberapa tahapan, yaitu:

- 1) Tahap pertama, mitra dilatih untuk membuat kemasan yang menarik untuk brownis tempe dan bakso tempe. Kemasan produk ini disesuaikan dengan konsumen yang akan membelinya. Untuk konsumen paket keluarga, kemasan dibuat besar, sedangkan untuk penjualan produk untuk anak-anak sekolah, kemasan dibuat kecil sekali makan.
- 2) Tahap kedua, pelatihan pembuatan foto produk. Mitra dilatih untuk membuat foto yang estetis dan menarik untuk diupload di akun media sosial. Mitra diberikan pelatihan juga untuk membuat akun pada media sosial, seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Serta diajarkan untuk mendaftar di akun marketplace, seperti Shopee dan Tokopedia.

- 3) Tahapan selanjutnya, setelah mitra memiliki foto produk dan akun pada media social dan market place, mitra diberikan pelatihan untuk mengupload foto dan mengoperasikan akun media social dan market place yang telah dibuat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM dengan tema Model Pemberdayaan PKK Kelurahan Krobokan Dalam Rangka Meningkatkan Pemanfaatan Potensi Lokal Menjadi Produk Oleh-Oleh Khas Krobokan dilaksanakan melalui beberapa tahap. Tahap pertama tim pengabdian melakukan survei awal untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra. Dari survei dapat diketahui permasalahan mitra meliputi bagaimana memproduksi tahu dan tempe dengan inovasi tambahan bakso agar lebih diminati masyarakat, penghitungan harga pokok produksi beserta penentuan harga jual, packaging yang menarik konsumen, serta proses pemasaran online tahu dan tempe bakso sehingga mudah dikenal Masyarakat luar. Pada tahap sosialisasi disepakati permasalahan dan Solusi yang akan diberikan kepada mitra. Pada tahap ini dihadiri tim fasilitator dari Universitas PGRI Semarang, tim ahli pengolahan pangan, perangkat Kelurahan Krobokan, dan ibu-ibu anggota PKK Kelurahan Krobokan Kota Semarang.

Gambar 1.
Sosialisasi Kegiatan PKM



Tahap kedua, tim PKM memberikan pelatihan serta praktek produksi kepada mitra. Kegiatan ini berlangsung di Gedung BKM Kelurahan Krobokan Kota Semarang. Kegiatan ini dihadiri sekitar 25 orang. Pada tahap ini, mitra ibu-ibu anggota PKK Kelurahan Krobokan menerima pelatihan langsung dari pakar teknologi pangan, menghasilkan produk brownies tempe, tahu bakso tempe, dan bakso tempe dengan rasa lezat, tampilan menarik, serta kemasan higienis. Dari 25 orang anggota PKK Kelurahan Krobokan, dibagi menjadi 3 kelompok. Masing-masing kelompok diberikan alat dan bahan untuk praktek membuat brownis, bakso tempe, dan tahu bakso tempe. Kegiatan ini di bombing oleh pakar teknologi pangan yang memahami dan memiliki kompetensi di bidang olahan pangan.

Setelah ibu-ibu anggota PKK berhasil membuat brownis tempe, bakso tempe, dan tahu bakso tempe kemudian dilanjutkan dengan pelatihan pembuatan foto yang menarik. Setelahnya, mitra juga diajarkan membuat desain dengan menggunakan aplikasi canva untuk memasarkan produk yang telah dibuat.



Gambar 2. Pemaparan dan Praktek

Supaya produk ini memiliki nilai manfaat secara ekonomi, mitra juga diajarkan bagaimana menghitung harga pokok produksi dari masing-masing produk. Hal ini harus dilakukan sebelum mitra melakukan penjualan atas produk tersebut. Penghitungan harga pokok produksi disampaikan oleh pakar di bidang akuntansi. Setelah mitra memahami cara menghitung harga pokok produksi, maka mitra dapat menentukan harga jual produk sesuai dengan jumlah biaya-biaya yang sudah dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut.



Tahap ketiga, mitra dalam hal ini anggota ibu-ibu PKK Kelurahan Krobokan mendapatkan pelatihan bagaimana membuat akun bisnis pada whatsapp, serta penggunaan media sosial Instagram, termasuk pengambilan foto produk dan strategi digital marketing untuk memasarkan produk secara online. Praktek membuat akun bisnis dan penggunaan media sosial untuk memasarkan produk sudah dapat digunakan mitra untuk memasarkan produknya.

Kegiatan PKM berhasil menghasilkan luaran produk olahan siap jual, dan proses pemasaran online terimplementasi dengan keberlanjutan didukung pendampingan lanjutan untuk peningkatan pendapatan berkelanjutan. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi alternatif Upaya peningkatan pendapatan keluarga, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan.



Gambar 4. Foto kegiatan PKM

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini Adalah sebagai berikut:

1. Pemberdayaan Masyarakat non produktif menjadi Masyarakat produktif dengan memanfaatkan potensi local Kelurahan Krobokan Kota Semarang menjadi makanan yang memiliki nilai gizi dan ekonomis.
2. Kelurahan Krobokan Kota Semarang merupakan daerah produksi tempe, namun belum ada inovasi terkait produk tempe, sehingga tidak memiliki pertumbuhan nilai ekonomis.
3. Inovasi produksi pengolahan tempe menjadi bakso tempe dan bronis tempe menjadi alternatif kegiatan ekonomi yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga.
4. Pemasaran bakso tempe dan bronis tempe dapat menggunakan fasilitas penjualan online melalui akun media social dan whatsapp bisnis.
5. Kegiatan ini memiliki potensi untuk berkembang menjadi lebih besar, dan menjadikan bakso tempe serta bronis tempe sebagai oleh-oleh khas Krobokan Kota Semarang. Hal ini dapat terwujud dengan pendampingan keberlanjutan sampai Masyarakat mandiri dalam proses produksi dan penjualan produk.

5. SARAN

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya, sebaiknya menambahkan pelatihan packaging untuk memasarkan produk supaya lebih menarik. Dan juga memfasilitasi dalam kepengurusan PIRT dan sertifikasi produk halal. Pengelolaan keuangan usaha dengan menggunakan pembukuan sederhana juga menjadi hal penting yang perlu disampaikan kepada mitra untuk mewujudkan Upaya keberlanjutan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas PGRI Semarang yang telah memberi dukungan finansial dan memberikan kontribusi lainnya terhadap kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Putri and M. Arif, "Pengaruh Digital Marketing Dan Inovasi Produk Terhadap Pendapatan," *Jesya*, vol. 6, no. 1, pp. 194–208, 2023, doi: 10.36778/jesya.v6i1.915.
- [2] A. Y. Prasetya, S. Sugiharti, and Z. R. Fadhila, "Pemanfaatan Media Sosial Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Desa Boja," *Budimas J. Pengabd. Masy.*, vol. 3, no. 1, pp. 102–108, 2021, doi: 10.29040/budimas.v3i1.1628.
- [3] S. A. SAPUTRI, I. BERLIANA, I. BERLIANA, and M. F. NASRIDA, "Peran Marketplace Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Di Indonesia," *Knowl. J. Inov. Has. Penelit. dan Pengemb.*, vol. 3, no. 1, pp. 69–75, 2023, doi:

- 10.51878/knowledge.v3i1.2199.
- [4] C. Aji *et al.*, “Strategi Digital Marketing Untuk Meningkatkan Pemasaran UMKM Di Kelurahan Turi Kota Blitar,” pp. 836–845, 2022.
 - [5] T. Huriah, “Edukasi Gizi Pangan Tempe Sebagai Pemberian Makanan Tambahan Terhadap Perilaku Pencegahan Stunting,” vol. 0231, pp. 193–205, 2024.
 - [6] S. A. Rahman *et al.*, “Diversifikasi Produk Tempe Menjadi Nugget sebagai Upaya Peningkatan Gizi Anak dan Pencegahan Stunting Tempe Product Diversification into Nuggets as an Effort to Improve Children ’ s Nutrition and Prevent Stunting Riwayat Artikel : Kisah tempe di Desa Sent,” 2025.
 - [7] A. S. Purwani, A. Y. Rachma, D. A. Hariawan, and D. Q. Wahyuda, “Pemanfaatan Tempe Sebagai Bahan Dasar Pembuatan Brownies (Brotela) di Dusun Bromo , Desa Kalinegoro , Magelang,” vol. 2, no. 2, 2023.
 - [8] R. D. J. Dyah Ika Kirana Jalantina□, Maria Magdalena Minarsih, Dewi Fatmasari, “Celebes Journal of Community Services Diversifikasi Produk Hasil Olahan Tempe Sebagai Upaya,” vol. 3, no. 1, pp. 87–98, 2024.
 - [9] D. Puspitasari, S. Putri, I. Supono, P. Bakti, and U. Pamulang, “PELATIHAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK MENINGKATKAN,” vol. 3, pp. 178–182.
 - [10] D. Firmansyah, Hari Mulyadi, and Dwinanto Priyo Susetyo, “Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba,” *Jkbn (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, vol. 9, no. 2, pp. 202–215, 2023, doi: 10.31289/jkbn.v9i2.8808.