



MENINGKATKAN NILAI TAMBAH PRODUK TAHU MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK TAHU MENJADI TAHU BAXO DI KEKALIK MATARAM

Increasing the Added Value of Tofu Products Through Product Diversification Into "Tahu Baxo" in Kekalik, Mataram

Zuhrotul Isnaini, Isnawati* , Biana Adha Inapty

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram

Jalan Mapajahit No.62 Mataram

*Alamat Korespondensi : isnawati.isna@unram.ac.id

(Tanggal Submission: 9 Januari 2025, Tanggal Accepted : 20 Mei 2025)



Kata Kunci :

*Nilai Tambah,
Diversifikasi
Produk, Home
Industry, Produk
Tahu*

Abstrak :

Tuntutan perkembangan dan persaingan aneka produk makanan sudah semakin gencar dan perlu kreatifitas pelaku usaha agar dapat memenangkannya. Hal ini dikarenakan Home Industri pembuatan produk "Tahu" skala besar saat ini memiliki beberapa permasalahan antara lain: 1) Pemasaran dengan kemasan skala besar hanya bisa dijual ke pasar-pasar tradisional; 2) Produksi "Tahu" yang dihasilkan dalam lingkungan rumah tinggal menyebabkan tingkat higienis dan sanitasi kurang. Untuk itu perlu solusi yang efektif seperti kegiatan edukasi serta pelatihan bagi para pemilik usaha "Tahu" di Desa Kekalik Mataram mengenai beberapa bentuk diversifikasi produk "Tahu" dalam rangka meningkatkan nilai tambah produk yang nantinya diharapkan bisa menembus pasar yang lebih luas. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan pada pelaku usaha Tahu Desa Kekalik khususnya milik Pak Rahman yaitu dengan Metode Transfer Knowledge dan Pendampingan dengan beberapa tahapan kegiatan sebagai berikut : 1) Melakukan survey awal ke pemilik usaha tahu dengan skala produksi besar di Desa Kekalik seperti milik Pak Rahman; 2) Melakukan edukasi (pelatihan) ke pemilik usaha Tahu Pak Rahman terkait dengan beberapa bentuk diversifikasi produk "Tahu". Kegiatan pengabdian terlaksana pada hari kamis 23 mei 2024 di rumah salah satu keluarga dari Pak Rahman untuk memberikan pelatihan diversifikasi produk berbahan dasar tahu, seperti pembuatan tahu baxo, tahu nugget, dan lain sebagainya. Selain memberikan pelatihan tentang diversifikasi produk, para peserta pelatihan juga dibekali dengan pemahaman bagaimana cara menganalisis peluang peningkatan nilai produk di zaman sekarang dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi. Melihat perkembangan kebutuhana

konsumen dari masa ke masa, dan berusaha untuk menangkap peluang tersebut agar bisnis tidak terancam mati.

Key word :

*Added Value,
Product
Diversification,
Home Industry,
Tofu Products*

Abstract :

The demands of development and competition among various food products have intensified, requiring creativity from business actors to succeed. This situation arises because large-scale home industries producing "Tofu" currently face several issues, including: Marketing with large-scale packaging is limited to traditional markets; Tofu production within residential environments leads to inadequate hygiene and sanitation levels. The effective solutions such as educational and training activities for tofu business owners in Kekalik Village, Mataram, are needed. Focus on various forms of tofu product diversification to increase the added value of their products, which is expected to help them penetrate broader markets. The methods are involve Knowledge Transfer and Mentorship, with the following steps: Conducting an initial survey of large-scale tofu business owners in Kekalik Village, such as Mr. Rahman. This step aims to study the business processes in tofu production. Providing education (training) to Mr. Rahman on various forms of tofu product diversification that can enhance the added value of tofu. The community service activity was conducted on Thursday, May 23, 2024, at one of Mr. Rahman's family members' homes. The training included tofu-based product diversification, such as making tahu baxo, tofu nuggets, and other products. In addition to product diversification training, the participants were equipped with knowledge on how to analyze opportunities for increasing product value in the modern era by leveraging technological advancements. They were encouraged to observe the evolving consumer needs over time and to seize these opportunities to ensure their businesses remain viable and competitive.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Isnaini, Z., Isnawati, I., & Inapty, B. A. (2025). Meningkatkan Nilai Tambah Produk Tahu Melalui Diversifikasi Produk Tahu Menjadi Tahu Baxo Di Kekalik Mataram. *Jurnal Abdi Insani*, 12(5), 2014-2023. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i5.2403>

PENDAHULUAN

Tanaya *et al.*, (2022), menyatakan bahwa Kekalik Jaya merupakan salah satu kelurahan yang ada di Kota Mataram, tepatnya kecamatan Sekarbela yang memiliki pengolahan berbagai macam olahan dari tahu dan tempe dalam skala besar. Tahu dan tempe merupakan makanan tradisional asli Indonesia (Handayani *et al.*, 2020). Menurut Nopiari *et al.* (2023), produk tahu merupakan kedelai yang diproses dengan menghancurkan biji kedelai ke dalam air panas. Tahu memiliki risiko yang besar terhadap kerusakan, karena kandungan airnya yang tinggi (Wedastra, 2024).

Kekalik jaya merupakan salah satu kelurahan yang ada di kota Mataram, tepatnya di Kecamatan Sekarbela, yang memiliki berbagai macam produk olahan tahu dan tempe (Tanaya *et al.*, 2022). Jumlah pengusaha tahu tempe sebanyak 97 produsen di Kekalik, terlihat pada Tabel 1 di bawah ini:



Tabel 1. Jumlah Home Industri Tahu Tempe Kekalik Tahun 2021

Lingkungan	Jumlah Produsen
Kekalik Gerisak	45
Kekalik Timur	14
Kekalik Barat	28
Kekalik Kijang	10
Total	97

Sumber: Tanaya *et al.* (2021)

Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa produsen tahu di Kekalik ini tergolong cukup banyak, hal ini disebabkan usaha tahu telah menjadi industri yang populer dan menjanjikan di Indonesia (Ilanawati *et al.*, 2020). Salah satu kelebihan usaha tahu ini bahan baku dan harga jual yang tergolong terjangkau di pasaran, mudah ditemukan di berbagai daerah, proses produksi yang terbilang relatif sederhana dan bisa dilakukan secara tradisional dan modern. Akan tetapi salah satu tantangan terbesar dalam usaha tahu adalah persaingan yang ketat. Pasar tahu di Indonesia telah menjadi tempat yang ramai dengan banyaknya pelaku bisnis tahu dari skala kecil hingga besar. Untuk itu pelaku usaha harus mampu menghadirkan keunikan dan nilai tambah dari produknya, seperti rasa dan tekstur yang istimewa, packaging yang menarik, kecepatan pelayanan yang baik serta melakukan diversifikasi produk (Perpustik.com).

Infrastruktur dan distribusi juga menjadi kelemahan yang perlu diperhatikan dalam bisnis tahu ini. Meskipun bahan baku cukup mudah didapatkan, namun mengirimkan produk tahu yang berfragil dapat menjadi tantangan tersendiri. Proses pengiriman yang tidak tepat dapat menyebabkan kerusakan produk dan mempengaruhi kepuasan konsumen. Oleh karena itu, pelaku usaha harus memiliki rencana yang baik dalam hal pengemasan dan pengiriman produknya (Perpustik.com).

Tuntutan perkembangan dan persaingan aneka produk makanan sudah semakin gencar dan perlu kreatifitas pelaku usaha agar dapat memenangkannya. Hal ini dikarenakan Home Industri pembuatan produk “Tahu” skala besar saat ini memiliki beberapa permasalahan antara lain: 1) Pemasaran dengan kemasan skala besar hanya bisa dijual ke pasar-pasar tradisional dengan persaingan yang cukup ketat; 2) Produksi “Tahu” yang dihasilkan dalam lingkungan rumah tinggal menyebabkan tingkat higienis dan sanitasi kurang. Untuk itu perlu dilakukan usaha meningkatkan nilai tambah suatu produk melalui diversifikasi atas produk, akan tetapi karena kurangnya inovasi dan inisiasi dari para pelaku usaha pembuatan “Tahu” menyebabkan penjualan produk “Tahu” tersebut sangat terbatas.

Meskipun persaingan ketat, faktanya permintaan pasar untuk produk tahu terus meningkat. Budaya makanan Indonesia yang kaya dengan hidangan tahu membuat peluang bisnis ini semakin menjanjikan. Selain pasar lokal yang besar, ekspor produk tahu juga dapat menjadi peluang yang menarik. Melihat permintaan internasional terhadap makanan Indonesia, seperti di negara-negara Asia Tenggara, Eropa, dan Amerika Serikat, menjadikan ekspor sebagai opsi yang menarik bagi pelaku usaha tahu. Untuk itu inovasi dalam produk tahu akan membuka peluang bisnis yang menarik. Mengembangkan produk tahu dengan tambahan varian rasa, tampilan yang unik, atau mengombinasikan dengan bahan lain, dapat menarik minat konsumen yang lebih luas serta menciptakan diferensiasi dari kompetitor. Para pelaku usaha tahu dapat mengamati tren dan permintaan pasar untuk terus berinovasi dan menciptakan produk yang unggul.

Lebih lanjut Tanaya dkk (2022) menjelaskan bahwa tuntutan perkembangan dan persaingan aneka produk makanan sudah semakin gencar dan perlu kreatifitas pelaku usaha agar dapat memenangkannya. Keberagaman produk tahu yang bisa dihasilkan akan menjadi nilai tambah dalam bisnis ini, mulai dari tahu putih, tahu kupat, tahu sutera bahkan dibuat dalam aneka olahan makanan seperti Tahu Baxo, Tahu Bolo.

Menurut Siswati *et al.*, (2022), menyatakan bahwa pengolahan produk tahu menjadi beberapa aneka olahan tergolong sangat jarang dilakukan, hal ini disebabkan karena keterbatasan pemahaman yang dimiliki oleh pemilik usaha, kurangnya waktu yang dimiliki oleh pemilik usaha untuk mencari informasi yang tepat di media internet seperti youtube, instagram dan lain sebagainya. Untuk itu diperlukan kegiatan edukasi dan pelatihan ke mitra, yaitu memberikan informasi dan pelatihan kepada mitra mengenai beberapa produk olahan dari tahu yang bisa meningkatkan nilai tambah dari produk tersebut. Dengan adanya kegiatan pengabdian pada masyarakat ini Harapannya dapat meningkatkan nilai tambah, mutu tampilan dan kualitas kemasan tahu/aneka tahu menjadi lebih menarik; dan untuk meningkatkan volume hasil penjualan pada industri rumah tangga pengusaha tahu sehingga dapat menembus pasar yang lebih luas. Sasaran atau objek kegiatan ini adalah 2 (dua) pengusaha tahu di Kekalik Mataram, yaitu Bapak Rahman yang memiliki produksi dalam skala yang cukup besar. Solusi yang efektif seperti kegiatan edukasi serta pelatihan bagi para pemilik usaha “Tahu” di Desa Kekalik Mataram mengenai beberapa bentuk diversifikasi produk “Tahu” dalam rangka meningkatkan nilai tambah produk yang nantinya diharapkan bisa menembus pasar yang lebih luas.

METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan pada Usaha Tahu Pak Rahman menggunakan metode **pendampingan**. Metode ini dipilih untuk memastikan bahwa mitra tidak hanya menerima pengetahuan secara teoritis, tetapi juga mendapatkan pengalaman langsung dalam proses diversifikasi produk, sehingga dapat meningkatkan nilai tambah produk yang dihasilkan. Metode pendampingan ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan kegiatan, yaitu:

Tahap 1: Survey Awal

Pada tahap awal, tim pelaksana melakukan survey ke lokasi Usaha Tahu milik Bapak Rahman yang terletak di daerah Kekalik Jaya Gang 6, Mataram. Kegiatan survey ini bertujuan untuk mempelajari proses bisnis yang sedang berjalan, mulai dari tahap pengolahan bahan baku hingga menjadi produk jadi berupa tahu. Selain itu, dilakukan pula observasi terhadap sarana dan prasarana produksi yang dimiliki oleh mitra. Informasi yang diperoleh dari survey ini digunakan untuk menganalisis kesiapan mitra dalam melakukan diversifikasi produk. Analisis meliputi aspek ketersediaan bahan baku, kondisi peralatan produksi, serta kesiapan sumber daya manusia. Tahap ini menjadi dasar dalam merancang program pelatihan dan pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan dan potensi usaha mitra.

Tahap 2: Edukasi dan Pelatihan

Tahapan berikutnya adalah pemberian edukasi melalui kegiatan pelatihan kepada pemilik usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam mengembangkan produk olahan tahu menjadi berbagai makanan yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Materi pelatihan mencakup pengenalan berbagai bentuk diversifikasi produk tahu, seperti tahu crispy, nugget tahu, bakso tahu, dan produk olahan lainnya yang berpotensi diterima oleh pasar. Selain teori, pelatihan juga dilengkapi dengan praktik langsung pembuatan produk diversifikasi tersebut, sehingga peserta dapat langsung memahami teknik, alat, dan bahan yang dibutuhkan. Pelatihan ini tidak hanya menambah wawasan mitra, tetapi juga memberikan inspirasi dan motivasi untuk mencoba inovasi dalam menjalankan usahanya.

Dengan dua tahapan ini, kegiatan pengabdian tidak hanya bersifat informatif tetapi juga aplikatif. Diharapkan setelah pendampingan ini, mitra mampu mengembangkan usahanya secara mandiri dan berkelanjutan melalui produk-produk olahan tahu yang lebih variatif dan bernilai ekonomis lebih tinggi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pak Rahman merupakan mitra pengabdian yang memproduksi tahu berlokasi di Kekalik. Usaha ini berfokus pada produksi dan penjualan tahu, yang diproduksi secara tradisional. Tahu Pak Rahman menawarkan satu jenis tahu, yaitu tahu putih. Tahu Pak Rahman berbahan dasar kedelai pilihan, air bersih, dan bahan alami lainnya untuk memastikan kualitas dan rasa. Proses Pengolahan menggunakan metode tradisional dengan penekanan pada kebersihan dan higienitas. Fermentasi dan penggilingan dilakukan secara hati-hati untuk menghasilkan tahu yang lembut dan lezat. Menyediakan produk ditargetkan untuk pasar-pasar lokal dan pedagang kecil.

Kedelai sebagai bahan utama tahu sering mengalami fluktuasi harga yang dapat dipengaruhi oleh faktor global, seperti cuaca, kebijakan perdagangan, dan permintaan pasar. Ketergantungan pada impor kedelai juga menambah ketidakpastian ini. Mempertahankan kualitas kedelai untuk memastikan tahu yang dihasilkan tetap berkualitas tinggi merupakan tantangan, terutama jika harga bahan baku meningkat. Menjaga konsistensi kualitas produk tahu merupakan tantangan, terutama jika produksinya dilakukan dalam skala kecil atau menengah.



Gambar 1. Pabrik Tahu Pak Rahman

Pasar tahu sangat kompetitif dengan banyaknya produsen lokal yang menawarkan produk serupa. Ini membuat diferensiasi produk menjadi tantangan, di mana produsen harus mencari cara untuk membuat produk mereka lebih menarik dibandingkan dengan pesaing. Konsumen saat ini mencari variasi dan inovasi dalam produk makanan. Produsen tahu perlu terus-menerus menciptakan variasi baru, seperti tahu rasa, tahu organik, atau tahu isi, untuk mempertahankan minat pasar. Meskipun tahu dikenal sebagai sumber protein yang sehat, ada kebutuhan untuk meningkatkan kesadaran konsumen tentang manfaat kesehatan tahu, terutama di kalangan generasi muda yang cenderung lebih tertarik pada produk-produk trendi (Herdiansyah *et al.*, 2022).

Meskipun tahu adalah produk nabati, persaingan dari produk nabati alternatif lainnya, seperti tempe, susu nabati, atau produk berbasis kacang-kacangan lainnya, juga menjadi tantangan. Produsen tahu harus menemukan cara untuk tetap relevan dalam tren ini. Untuk itu pengusaha Tahu sangat perlu melakukan diversifikasi produk.



Gambar 2. Proses pembuatan aneka produk berbahan dasar Tahu

Diversifikasi produk tahu adalah langkah strategis penting bagi produsen dalam rangka mempertahankan daya saing dan menyesuaikan dengan dinamika pasar. Tujuan lainnya untuk menarik segmen konsumen yang lebih luas, menciptakan nilai tambah, dan mengurangi risiko bisnis yang bergantung pada satu jenis produk. Sebelum meluncurkan produk baru, lakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen serta tren pasar. Selain itu juga diversifikasi produk tahu yang cocok untuk konsumen perlu mempertimbangkan selera lokal, budaya, dan preferensi makanan khas daerah.

Tahu dapat dikembangkan ke dalam berbagai produk untuk daerah Lombok, antara lain; Tahu Bakso, Nugget Tahu, Stick Tahu, namun dalam kegiatan pengabdian ini tim memperkenalkan produk tahu bakso dan nugget tahu. Pemilihan dua produk ini untuk memudahkan mitra dalam menjalankannya di kemudian hari, karena dua produk ini yang sangat digemari untuk daerah Mataram dan sekitarnya.

Tahu Baxo (Bakso)

Suharno *et al.* (2019) menjelaskan bahwa Tahu bakso adalah salah satu produk olahan tahu yang populer di Indonesia, menggabungkan kelezatan tahu dengan bakso daging yang lezat, yaitu makanan yang terdiri dari tahu yang diisi dengan adonan bakso, biasanya berbahan dasar daging sapi atau ayam. Tahu bakso sering digoreng atau dikukus, dan disajikan sebagai camilan, lauk, atau bagian dari hidangan utama. Produk ini menawarkan perpaduan tekstur lembut dari tahu dan kenyal dari bakso, menciptakan rasa yang kaya dan memuaskan.

Nugget Tahu

Nugget tahu adalah salah satu bentuk diversifikasi produk tahu yang populer dan disukai oleh berbagai kalangan, terutama sebagai camilan sehat dan praktis, yaitu makanan olahan yang terbuat dari tahu yang dihaluskan dan dicampur dengan bahan lain seperti tepung, bumbu, dan terkadang sayuran atau protein lain. Adonan ini kemudian dibentuk, dilapisi tepung panir, dan digoreng atau dikukus hingga matang. Nugget tahu dikenal sebagai alternatif nugget daging yang lebih sehat dan bisa dinikmati oleh semua kalangan, termasuk vegetarian dan anak-anak.



Gambar 3. Salah satu tahapan pembuatan produk

Berikut adalah proses pembuatan Tahu Bakso dan Nugget tahu:

Bakso Tahu

Bahan Pembuatan Tahu bakso:

- **Tahu:** Tahu yang digunakan biasanya adalah tahu putih yang bertekstur lembut namun padat. Tahu ini harus memiliki rongga atau diiris sebagian untuk diisi dengan adonan bakso.
- **Bakso:** Adonan bakso dibuat dari campuran daging sapi, ayam, atau ikan yang digiling halus. Daging dicampur dengan bumbu seperti bawang putih, merica, garam, tepung tapioka, dan telur untuk mendapatkan tekstur yang kenyal dan rasa yang lezat.
- **Bumbu:** Bumbu dasar untuk adonan bakso termasuk bawang putih, merica, garam, kaldu bubuk, dan kadang-kadang tambahan rempah-rempah sesuai selera

Proses Pembuatan Tahu Bakso:

- **Persiapan Tahu:** Tahu dipotong berbentuk segitiga atau kotak, lalu diberi sedikit rongga di tengahnya untuk diisi dengan adonan bakso. Tahu juga bisa dipotong sebagian tanpa memisahkan bagian yang dipotong untuk memudahkan proses pengisian.
- **Pembuatan Adonan Bakso:** Daging yang telah digiling dicampur dengan bumbu dan tepung hingga menjadi adonan yang homogen. Adonan ini kemudian diaduk hingga merata dan memiliki tekstur yang cukup padat untuk dibentuk.
- **Pengisian Tahu:** Adonan bakso diisi ke dalam tahu yang telah dipersiapkan. Tahu diisi penuh dengan adonan dan ditekan-tekan agar adonan bakso menempel dengan baik pada tahu.
- **Pemrosesan:** Tahu bakso yang sudah diisi kemudian bisa dimasak dengan cara dikukus hingga matang sempurna atau digoreng hingga kecoklatan. Pengukusan menghasilkan tahu bakso yang lebih lembut, sedangkan penggorengan memberikan tekstur yang renyah di luar.
- **Pengemasan:** Tahu bakso yang sudah matang bisa langsung dikonsumsi atau dikemas dalam kemasan kedap udara untuk dijual. Tahu bakso yang sudah dikukus bisa disimpan dalam kulkas atau freezer untuk dimasak lagi (digoreng) saat hendak disajikan.

Varian Tahu Bakso:

- **Tahu Bakso Ayam:** Menggunakan daging ayam sebagai bahan utama adonan bakso, memberikan rasa yang lebih ringan dibandingkan dengan daging sapi.
- **Tahu Bakso Ikan:** Adonan bakso dibuat dari ikan, memberikan rasa yang lebih segar dan tekstur yang sedikit berbeda.
- **Tahu Bakso Pedas:** Adonan bakso diberi tambahan cabai atau sambal untuk menciptakan varian tahu bakso dengan rasa pedas.
- **Tahu Bakso Udang:** Bakso dibuat dari campuran daging udang dan daging lainnya, memberikan rasa laut yang khas.

Nugget Tahu

Bahan Pembuatan Nugget Tahu:

- **Tahu:** Tahu yang digunakan biasanya tahu putih atau tahu sutra yang memiliki tekstur lembut dan mudah diolah. Tahu dihaluskan hingga mencapai konsistensi yang diinginkan.
- **Tepung:** Tepung terigu atau tepung tapioka sering digunakan untuk memberikan kekentalan pada adonan nugget dan membantu mengikat bahan-bahan lainnya.
- **Bumbu:** Bumbu dasar seperti bawang putih, garam, merica, kaldu bubuk, dan bawang merah digunakan untuk memberikan rasa pada nugget.
- **Pelapis:** Nugget dilapisi dengan tepung panir (bread crumbs) agar mendapatkan tekstur renyah setelah digoreng.
- **Sayuran (opsional):** Sayuran seperti wortel, bayam, atau jagung sering ditambahkan untuk meningkatkan nilai gizi dan memberikan variasi rasa serta warna.

Proses Pembuatan Nugget Tahu:

- **Persiapan Tahu:** Tahu diperas untuk mengurangi kandungan air, kemudian dihaluskan hingga menjadi adonan halus. Proses ini penting agar nugget memiliki tekstur yang baik dan tidak terlalu lembek.
- **Pembuatan Adonan:** Tahu yang sudah dihaluskan dicampur dengan tepung, bumbu, dan bahan tambahan lain seperti sayuran atau protein tambahan. Adonan ini harus diaduk hingga merata.
- **Pembentukan:** Adonan tahu dibentuk sesuai keinginan, biasanya dalam bentuk persegi panjang, bulat, atau bentuk-bentuk kreatif lainnya. Pembentukan bisa dilakukan secara manual atau menggunakan cetakan khusus.
- **Pelapisan:** Nugget yang sudah dibentuk kemudian dicelupkan ke dalam kocokan telur dan dilapisi dengan tepung panir hingga tertutup merata. Langkah ini penting untuk mendapatkan lapisan luar yang renyah saat digoreng.
- **Pemrosesan:** Nugget tahu bisa dikukus terlebih dahulu untuk memastikan bagian dalam matang sempurna sebelum digoreng. Setelah dikukus, nugget bisa langsung digoreng atau disimpan di dalam freezer sebagai nugget siap goreng.
- **Penggorengan:** Nugget tahu digoreng dalam minyak panas hingga berwarna keemasan dan renyah di luar. Proses penggorengan harus dilakukan dengan suhu yang tepat agar nugget matang merata dan tidak terlalu menyerap minyak

Keunggulan Produk Nugget Tahu:

- **Sehat dan Bergizi:** Nugget tahu adalah pilihan makanan yang lebih sehat dibandingkan dengan nugget daging, terutama bagi mereka yang mencari alternatif protein nabati. Produk ini rendah lemak dan kaya akan protein dari tahu.
- **Cocok untuk Semua Usia:** Nugget tahu bisa dinikmati oleh anak-anak hingga orang dewasa. Tekstur yang lembut di dalam dan renyah di luar membuatnya menarik bagi berbagai kalangan.
- **Praktis dan Mudah Disiapkan:** Nugget tahu sangat praktis untuk disajikan sebagai camilan atau lauk, terutama karena bisa disimpan dalam keadaan beku dan digoreng kapan saja.



Gambar 4. Aneka produk berbahan dasar tahu bakso

Peluang Pasar dan Potensi Usaha Tahu Bakso:

- **Permintaan yang Tinggi:** Tahu bakso adalah produk yang banyak diminati oleh berbagai kalangan karena rasanya yang lezat dan kepraktisannya. Pasar untuk tahu bakso meliputi rumah tangga, kantin, restoran, hingga industri katering.
- **Kemasan Siap Saji:** Menawarkan tahu bakso dalam kemasan siap saji atau frozen (beku) memberikan fleksibilitas bagi konsumen untuk menikmati produk ini kapan saja, dengan cara memasaknya sendiri di rumah.
- **Pengembangan Produk:** Selain variasi rasa, produsen bisa mengeksplorasi inovasi lainnya seperti tahu bakso organik, tahu bakso rendah lemak, atau tahu bakso vegetarian untuk menjangkau lebih banyak segmen pasar

Tips Sukses Usaha tahu Bakso:

- **Kualitas Bahan Baku:** Selalu gunakan bahan baku berkualitas tinggi, baik untuk tahu maupun daging bakso, untuk menjaga cita rasa dan kepuasan pelanggan.
- **Inovasi Rasa:** Terus eksplorasi varian rasa dan metode penyajian baru untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan yang lama.
- **Respon terhadap Umpan Balik:** Dengarkan dan terapkan umpan balik dari pelanggan untuk terus meningkatkan produk dan layanan

Varian Produk Nugget Tahu:

- **Nugget Tahu Sayuran:** Menambahkan sayuran seperti wortel, bayam, atau jagung ke dalam adonan tahu untuk menciptakan nugget yang lebih bergizi dan berwarna menarik.
- **Nugget Tahu Tempe:** Mengombinasikan tahu dengan tempe untuk menghasilkan nugget yang kaya akan protein nabati dan memiliki tekstur unik.
- **Nugget Tahu Isi Keju:** Menambahkan keju parut atau potongan keju di dalam nugget tahu memberikan kejutan rasa gurih dan tekstur lembut di tengahnya.
- **Nugget Tahu Pedas:** Menambahkan bumbu cabai atau sambal ke dalam adonan untuk membuat nugget tahu dengan rasa pedas yang menggugah selera.
- **Nugget Tahu Ikan:** Mengombinasikan tahu dengan ikan cincang untuk menghasilkan nugget yang kaya rasa dan tinggi protein, cocok untuk variasi menu anak-anak.

Peluang Pasar dan Potensi Usaha:

- **Permintaan yang Meningkat:** Nugget tahu semakin diminati karena tren makanan sehat dan vegetarian yang terus berkembang. Pasar nugget tahu mencakup rumah tangga, sekolah, kantin, dan industri catering.
- **Kemasan Siap Saji:** Nugget tahu bisa dijual dalam kemasan siap goreng atau beku, memudahkan konsumen untuk menyiapkan makanan sehat dengan cepat.
- **Pasar Anak-anak:** Nugget tahu bisa dipasarkan sebagai camilan sehat untuk anak-anak, dengan bentuk-bentuk yang menarik dan rasa yang disesuaikan dengan selera anak-anak.

Inovasi Produk: Pengembangan varian rasa dan bentuk dapat meningkatkan daya tarik produk dan membantu produsen menonjol di pasar yang kompetitif.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian berjalan lancar sesuai dengan kesepakatan tim dengan mitra, terlaksana pada hari Kamis 23 Mei 2024 di rumah salah satu keluarga dari Pak Rahman yang memungkinkan untuk memberikan pelatihan diversifikasi produk yang berbahan dasar tahu, mulai dari pembuatan tahu baxo, tahu nugget, dan lain sebagainya. Selain memberikan pelatihan tentang diversifikasi produk, juga para peserta pelatihan juga dibekali dengan pemahaman bagaimana cara menganalisis peluang peningkatan nilai produk di zaman sekarang dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi. Melihat perkembangan kebutuhan konsumen dari masa ke masa, dan berusaha untuk menangkap peluang tersebut agar bisnis tidak terancam mati. Diversifikasi produk tahu sangat penting dalam menghadapi dinamika pasar dan kebutuhan konsumen yang terus berkembang. Diversifikasi produk tahu bukan hanya strategi untuk memperluas pasar, tetapi juga langkah penting untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis, memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam, dan tetap relevan dalam industri makanan yang dinamis. Melakukan diversifikasi produk tahu menjadi tahu bakso dan nugget tahu adalah langkah strategis yang dapat memberikan sejumlah manfaat penting bagi produsen. Dengan mengolah tahu menjadi produk seperti tahu bakso dan nugget tahu, produsen dapat meningkatkan nilai jual produk. Produk olahan biasanya memiliki margin keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan produk mentah atau produk dasar. Diversifikasi produk merupakan salah satu langkah strategis pengusaha tahu meningkatkan nilai produknya, namun disarankan pengusaha Tahu tidak asal dalam mengambil langkah tersebut. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pengusaha dalam melakukan diversifikasi antara lain: Lakukan riset pasar untuk memahami tren terbaru, preferensi konsumen, dan kebutuhan yang belum terpenuhi; Identifikasi target pasar yang spesifik untuk setiap produk baru yang Anda luncurkan; Pertimbangkan kemitraan dengan restoran, catering, atau retailer untuk meningkatkan jangkauan pasar dan mempromosikan produk baru; Kumpulkan dan analisis umpan balik pelanggan untuk memahami kekuatan dan kelemahan produk Anda; Bersiaplah untuk melakukan penyesuaian pada strategi produk dan pemasaran berdasarkan hasil evaluasi dan perubahan tren pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian ini didanai oleh DIPA BLU skema kemitraan Universitas Mataram tahun 2024. Terima kasih kepada Bapak Rahman dan keluarga selaku pemilik usaha, mahasiswa, dan tenaga lapangan atas dukungan dan partisipasinya dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Budiarti, S. (2016). Karakteristik industri tahu di Desa Trimurti Kecamatan Srandakan Kabupaten Bantul. *Geo Educasia-S1*, 1(2).



- Effendy, L., Isnawati, & Indriani, E. (2020). Penguatan Usaha Tahu dan Tempe Kekalik Melalui Pelatihan Menghitung Harga Pokok Produksi Dengan Pendekatan Full Costing. *Jurnal Abdimas Independen*, 1(1), 23–43. <https://doi.org/10.29303/independen.v1i1.8>
- Handayani, R., Nurmawati, S., Sudiartha, H., & Pusparini, H. (2020). Peningkatan kemampuan manajerial pelaku usaha tahu-tempe di Kelurahan Kekalik Jaya. *Prosiding PEPADU 2020*.
- Herdiansyah, D., Reza, S., Sakir, & Asriani. (2022). Kajian Proses Pengolahan Tahu: Studi Kasus Industri Tahu di Kecamatan Kabangka Kabupaten Muna. *Agritech*, 24(2).
- Nopiari, I. A., & Catharina, T. S. (2023). Analisis Usaha Agrobisnis Tahu di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram. *Jurnal Ganec Swara Voi*, 17(3). <http://journal.unmasmataram.ac.id/index.php/GARA>
- Romadhona, S., & SM, S. B. P. (2020). Teknologi Diversifikasi Produk Tahu di Desa Sumbersalak Kelurahan Kranjingan Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga. *Warta Pengabdian*, 14(1). <https://doi.org/10.19184/wrtp.v14i1.11315>
- Siswati, E., Pudjowati, J., & Ardana, A. (2022). Analisis Diversifikasi Produk Tahu Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, 10(2), 18-23. <https://jurnal.unitri.ac.id/index.php/refrensi/article/view/3919>
- Suharno, & Saraswati, E. (2019). Meningkatkan Nilai Tambah Produk Tahu Melalui Diversifikasi Produk Menjadi Tahu Baxo di Desa Kalikabong, Kecamatan Kalimanah, Kabupaten Purbalingga. *Dinamika Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 6-11.
- Tanaya, I. W. S., Yulendra, L., & Kartini, N. L. (2022). Strategi pengembangan Kawasan Pariwisata Home Industri Tahu Tempe di Kekalik Mataram. *Journal of Responsible Tourism*, 2(2).
- Wedastra, M. S. (2024). Analisis Efisiensi Pemasaran Tahu di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram. *Jurnal Ganec Swara Voi*, 17(3). <http://journal.unmasmataram.ac.id/index.php/GARA>

