


Ekonomi Kreatif Berbasis Kedelai : Meningkatkan Kemandirian dan Pendapatan Kelompok Tuna Karya Gereja Kristen Indonesia

¹Nirmala*, ²Abednego Dwi Septiadi, ³Herwiek Diyah Lestari, ⁴Dian Widyaningrum, ⁵Julianteri Kevin Tabah Pangestu

^{1,3,4,5}Manajemen, Universitas Wijayakusuma, Purwokerto, Indonesia

²Rekayasa Perangkat Lunak, Institut Teknologi Telkom, Purwokerto, Indonesia

Email Corresponding: nirmala@unwiku.ac.id

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Susu Kedelai Produk Baru Peralatan Produksi Manajemen Usaha Digital Marketing	Tim Susu Kedelai Diakoni Gereja Kristen Indonesia D.I. Panjaitan yang berusia 29 tahun mengalami penurunan dalam bisnis susu kedelai siap minum. Permasalahannya adalah penurunan omset penjualan yang diakibatkan oleh rusaknya peralatan produksi dan terbatasnya jangkauan pemasaran. Tim hibah Program Kemitraan Masyarakat memberikan solusi berupa 1) penambahan berbagai peralatan produksi, 2) pemberian pelatihan manajemen usaha dan <i>digital marketing</i> , 3) pemberian pelatihan dan pendampingan produksi varian baru, serta 4) pembuatan <i>website</i> . Program ini berjalan dengan lancar dan berdampak positif pada usaha mitra dan terbukti mampu meningkatkan varian produk yang dihasilkan sebanyak 400%, yaitu tempe, susu bubuk, cookies dan sagon. Melalui pelatihan dan pendampingan, maka mitra makin termotivasi mengembangkan usaha dan memperluas jangkauan pemasaran melalui <i>website</i> mitra untuk pemanfaatan <i>digital marketing</i> .
Keywords: Soy Milk New Product Production Equipment Business Management Digital Marketing	ABSTRACT The Soy Milk Team is Accredited by the Indonesian Christian Church D.I. The 29-year-old Panjaitan saw a downturn in his ready-to-drink soy milk business. The problem is a decrease in sales turnover caused by damaged production equipment and limited marketing reach. The Community Partnership Program grant team provided solutions in the form of 1) adding various production equipment, 2) providing business management and digital marketing training, 3) providing training and assistance in the production of new variants, and 4) creating a website. This program ran smoothly and had a positive impact on partner businesses and was proven to be able to increase the product variants produced by as much as 400%, namely tempeh, powdered milk, cookies and sagon. Through training and mentoring, partners are increasingly motivated to develop their business and expand their marketing reach through partner websites to utilize digital marketing.
	This is an open access article under the CC-BY-SA license.
	

I. PENDAHULUAN

Kedelai merupakan jenis polong-polongan (*fabaceae*) yang banyak digunakan sebagai bahan dasar berbagai makanan, terutama di wilayah Asia Timur. Kedelai dapat dikonsumsi oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan protein dalam tubuh (Iqbal, 2016). Protein nabati lebih banyak dikonsumsi oleh

masyarakat Indonesia dibandingkan protein hewani. Kedelai memiliki nilai protein 34,9 gr per 100 gr kedelai yang jauh lebih tinggi dibandingkan nilai protein daging sapi dan daging ayam, yaitu sebesar 18,8 gr dan 18,2 gr per 100 gram (Almatsier, 2009).

Kedelai menjadi salah satu komoditas pangan penting dan bernilai ekonomi tinggi (Supadi, 2009). Kebutuhan konsumsi kedelai terus meningkat seiring dengan meningkatnya penduduk di Indonesia (BSIP Aneka Kacang, 2023). Kedelai menjadi salah satu dari tiga besar komoditas pangan utama, selain padi dan jagung. Data menunjukkan bahwa sampai bulan Desember 2023, produksi kedelai dalam negeri berkisar pada angka 555.000 ton, sedangkan kebutuhan nasional mencapai 2,7 juta ton (Badan Pusat Statistik, 2023). Namun pada bulan Maret 2022, rata-rata konsumsi kedelai terhadap konsumsi pangan utama baru mencapai 0,065%, jauh dibawah konsumsi beras (97,45%) dan jagung (2,48%). Hal ini disebabkan karena masyarakat Indonesia lebih banyak mengkonsumsi kedelai dalam bentuk olahan bahan makanan, sehingga komoditas kedelai lebih banyak terserap pada konsumsi non rumah tangga, yaitu industri pengolahan (tahu, tempe, kecap, dan lainnya) yang mencapai 99% (Badan Pusat Statistik, 2023).

Salah satu jenis olahan kedelai yang cukup digemari adalah susu kedelai atau *soya milk*, yaitu susu yang dihasilkan dengan merendam biji kedelai kering dan kemudian dihaluskan dengan air. Susu yang terbuat dari bahan nabati ini memiliki emulsi yang stabil yaitu emulsi minyak, air, dan protein. (Wiyono, 2016). Selain dinilai lebih ekonomis, susu kedelai juga dianggap mampu memenuhi nutrisi yang dibutuhkan oleh tubuh. Saat ini, peluang usaha susu kedelai sangat baik (Fajarningsih, dkk, 2016). Hal ini membuat semakin banyak usaha susu kedelai, baik skala usaha rumahan maupun industri. Usaha rumahan merupakan kategori UMKM yang banyak berkembang di masyarakat, pengelolaan sederhana tanpa menerapkan prinsip manajemen usaha yang baik dan cenderung kurang bisa memanfaatkan teknologi yang semakin maju (Nirmala dan Masita, 2024). UMKM memiliki peran penting dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, serta berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional (Muntahanah & Zuhaena, 2023). Bisnis UMKM biasanya dimiliki secara independen dan tidak mendominasi pasar, namun memiliki kontribusi terhadap perekonomian, melalui terciptanya lapangan pekerjaan yang membantu mengurangi pengangguran (Nirmala dan Wijayanto, 2021).

Seorang pengusaha tentunya membutuhkan banyak ketrampilan dan pengetahuan, agar usaha yang ditekuninya dapat berkembang dengan baik (Nirmala, dkk, 2022). Tantangan mengelola UMKM cukup berat dan ditambah dengan persaingan yang semakin ketat, maka diperlukan sebuah kreativitas dan inovasi agar produk UMKM dapat terus bertahan dan memperoleh pasar (Nirmala dan Setiawan, 2023). Inovasi produk merupakan proses untuk membuat produk yang lebih baik dari versi sebelumnya ataupun pengembangan dari produk yang sudah ada, dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen yang terus berubah (Arinastuti, Suzana, & Budiastuti, 2024).

Tim Susu Kedelai Diakoni GKI D.I. Panjaitan Purwokerto merupakan mitra dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Mitra beroperasi sejak bulan Agustus 1995 dengan fokus memproduksi dan menjual susu kedelai merk Diakoni. Proses produksi dilakukan menggunakan peralatan yang mulai rusak dan butuh diremajakan. Penggunaan peralatan yang mulai rusak membuat produksi tidak maksimal, yaitu hanya mampu menyerap bahan baku sebanyak 15 kg per minggu dan menghasilkan sekitar 100 bungkus per-hari. Tim PKM memiliki komitmen bukan hanya memberikan bantuan peralatan produksi, namun juga memberikan pelatihan dan pendampingan baik dari sisi manajemen, produksi, bahkan pemasaran.

Tujuan kegiatan PKM adalah untuk 1) meningkatkan level keberdayaan mitra sasaran melalui peningkatan diversitas produk berbahan dasar kedelai, peningkatan kemampuan manajemen, dan peningkatan jumlah omzet, 2) membantu mewujudkan harapan mitra dengan pengadaan peralatan yang dibutuhkan dalam peningkatan produksi serta dibutuhkan dalam menghasilkan varian produk baru, serta 3) Mengoptimalkan usaha mitra menjadi usaha ekonomi yang dapat berkembang untuk membantu keberadaan kelompok tuna karya mendapatkan peningkatan pendapatan. Tujuan tersebut dapat tercapai dengan dukungan motivasi yang kuat dari mitra, sekaligus memancing kreativitas dan inovasi dari mitra agar dapat menemukan varian produk baru. Karena suatu usaha atau bisnis dapat maju, tumbuh, dan berkembang jika pelaku usaha terus berupaya membangun dan mengembangkan kemampuan berkreasi dan berinovasi (Lestari dan Harsuti, 2023). Dengan demikian, unit usaha ekonomi kreatif berbahan dasar kedelai dari Tim Susu Kedelai Diakoni GKI D.I. Panjaitan Purwokerto dapat lebih optimal.

II. MASALAH

Permasalahan yang dialami oleh mitra dapat dipetakan sebagai berikut, yaitu :

1. Peralatan produksi yang cukup terbatas, sudah tua dan sering rusak. Hal ini berimbas pada hasil produksi yang tidak maksimal, hanya mampu memproduksi 100 bungkus susu per hari. Permasalahan ini dapat diatasi jika mitra memiliki dana untuk mengganti peralatan.
2. Pengelolaan usaha yang masih sederhana dan sulitnya mencari tenaga pemasaran yang handal karena penjualan masih dilakukan dengan sistem *offline*. Permasalahan ini dapat diatasi dengan pelatihan manajemen usaha, pelatihan dan pendampingan agar mitra mampu menerapkan model pemasaran digital, melatih tenaga operator media sosial dan melatih tenaga pemasaran dari jemaat tuna karya.
3. Daya tahan produk susu yang terbatas. Mitra memproduksi susu siap minum yang memiliki daya tahan produk hanya 12 jam. Permasalahan ini dapat diatasi jika mitra memiliki lemari pendingin untuk menyimpan susu dan memiliki kemampuan membuat varian produk baru berupa susu bubuk yang lebih tahan lama.
4. Varian produk yang dihasilkan mitra hanya ada satu, yaitu susu kedelai siap minum. Hal ini membuat mitra sulit meningkatkan penjualan dan margin laba karena hanya bergantung pada satu produk saja. Permasalahan ini dapat diatasi dengan memunculkan ide kreatif dan memproduksi varian produk baru dengan bahan baku yang sama yaitu kedelai.



Gambar 1. Dapur Tempat Produksi Pembuatan Susu Kedelai



Gambar 2. Peralatan produksi yang mulai rusak dan produk mitra

III. METODE

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku/sosial (Pahlevi, dkk, 2023). Agar kegiatan PKM ini mampu memberikan nilai tambah bagi mitra, maka tahapan dalam metode pelaksanaan kegiatan ini disusun sebagai berikut :

1. *Focus Group Discussion* (FGD) sebagai media koordinasi dan diskusi mendalam dengan mitra. Melalui

kegiatan FGD maka diharapkan program dapat terjadwal dengan baik dan meningkatkan komitmen mitra untuk mendukung pelaksanaan program.

2. Pelatihan, yang dilakukan dengan metode pemberian tambahan pengetahuan agar mitra mampu meningkatkan kemampuannya. Pelatihan dilaksanakan sebanyak empat kali, yaitu pelatihan manajemen usaha, pelatihan *digital marketing*, pelatihan manajemen produksi dan keuangan, serta pelatihan pengelola website/operator media sosial.
3. Pemberian bantuan peralatan produksi, yang dilakukan sebagai upaya meningkatkan produktivitas usaha susu kedelai dan membantu mitra mewujudkan varian produk baru yang dapat dijual di pasar. Bantuan peralatan yang diberikan berupa *soya milk juicer*, mesin penepung susu bubuk, meja produksi, lemari pendingin, *mixer*, *oven*, dan *baking tray*.
4. Pendampingan produksi, dilakukan setelah mitra menerima bantuan peralatan produksi. Mitra diberikan pelatihan dan pendampingan agar mampu mengoperasikan peralatan yang diberikan dan mampu memproduksi varian produk baru berbahan kedelai yang memiliki nilai ekonomis untuk dijual, berupa tempe, susu bubuk, aneka kue kering, dan kue sagon.
5. Pendampingan teknologi *digital marketing*, yang dilaksanakan setelah mitra mendapatkan website berupa domain yang terafiliasi dengan toko *online* (shopee dan tokopedia). Pelatihan disini berupa pelatihan dan pendampingan operator media sosial yang nantinya bertugas khusus dalam mengelola penjualan secara *online* dan melakukan promosi melalui media sosial.
6. Pelatihan pemasaran melalui *expo* kewirausahaan, yang bertujuan agar mitra memiliki percaya diri untuk memperkenalkan produk ke pasar, sekaligus sebagai sarana untuk melihat respon masyarakat terhadap produk yang dihasilkan mitra.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan kegiatan dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *Focus Group Discussion* menghasilkan perencanaan kegiatan yang tersusun dengan rinci dan mendapatkan kepastian jenis varian produk yang akan dibuat. Kegiatan FGD berjalan dengan baik dan mampu meningkatkan motivasi mitra untuk mengembangkan usaha.



Gambar 3. Kegiatan *Focus Group Discussion* (FGD)

2. Solusi untuk permasalahan bidang produksi adalah pemberian bantuan peralatan produksi berupa mesin *juicer soya milk*, mesin penepung, *mixer*, *oven*, dan meja produksi. Mesin telah diserahkan kepada mitra dan berhasil digunakan untuk proses produksi. Dengan peralatan yang baru, maka proses produksi susu kedelai menjadi lebih lancar, sehingga mitra berhasil meningkatkan produksi susu kedelai siap minum sebanyak dua kali lipat, atau sebesar 200%. Awalnya mitra hanya mampu menghasilkan 80-100 bungkus susu per-hari, namun setelah adanya bantuan peralatan baru maka mitra mampu menghasilkan 160-200 bungkus susu per-hari. Penggunaan bahan baku kedelai juga mengalami peningkatan yang signifikan, dari semula hanya 10-15 kg kedelai per-minggu, setelah adanya bantuan peralatan dan pendampingan, mitra mampu menyerap bahan baku kedelai minimal 50 kg per-minggu.



Gambar 4. Pemberian Bantuan Peralatan Produksi

3. Solusi untuk permasalahan bidang manajemen usaha adalah melaksanakan pelatihan manajemen usaha, *digital marketing*, tenaga operator media sosial, dan pelatihan pemasaran dengan mengikuti *expo* kewirausahaan. Hasilnya mitra termotivasi dan dapat meningkatkan ketrampilan dan kemampuan dalam pengelolaan usaha. Mitra mampu menentukan harga pokok produksi dari varian produk baru, serta menerapkan manajemen usaha yang baik.



Gambar 5. Kegiatan Pelatihan Manajemen Usaha, Produksi dan Keuangan

4. Pelatihan pemasaran melalui *expo* kewirausahaan telah dilakukan dua kali, di Universitas Wijayakusuma Purwokerto dan GKI Cilacap. Produk yang dijual adalah susu kedelai siap minum, tempe, aneka *cookies*, dan kue sagon. Hasilnya adalah seluruh produk mitra terjual habis dan mendapatkan sambutan baik dari masyarakat.



Gambar 6. Expo Kewirausahaan

5. Permasalahan dalam bidang pemasaran
 - a. Solusi untuk permasalahan daya tahan produk susu yang terbatas adalah dengan cara :
 - 1) memberikan bantuan lemari pendingin untuk menyimpan produk susu kedelai agar lebih tahan lama. Hasilnya, mitra dapat menyimpan susu siap minum agar tahan lebih lama dan dapat menjual susu dalam kondisi dingin (sesuai selera konsumen). Mitra juga menggunakan lemari pendingin untuk menyimpan beberapa bahan produksi lainnya.

- 2) memberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan varian produk baru berupa susu kedelai bubuk. Hasilnya mitra mampu menghasilkan varian baru berupa susu bubuk yang praktis, tahan lama, dan mudah dipasarkan ke luar kota.
- b. Solusi untuk permasalahan varian produk yang terbatas (hanya 1 jenis) adalah memberikan pelatihan dan pendampingan untuk pembuatan varian baru berbahan dasar kedelai, seperti tempe, susu bubuk, dan aneka kue kering. Hasil pelatihan dan pendampingan yaitu mitra berhasil melakukan diversifikasi produk dan mampu meningkatkan varian produk sebesar 400%, berupa tempe, susu kedelai cair, susu kedelai bubuk, aneka *cookies*, dan kue sagon.



Gambar 7. Pendampingan produksi

- c. Solusi untuk permasalahan jangkauan pemasaran yang terbatas karena sistem penjualan *offline* adalah membuat *website*, memberikan pelatihan *digital marketing* dan tenaga operator pengelola *website*. Kegiatan dilakukan sebagai berikut :
- 1) Pembuatan *website* untuk mitra telah dilakukan dengan domain : <https://gkidipandjaitan.org>.
 - 2) Pelatihan *digital marketing* telah berjalan dengan lancar dan mitra menunjukkan antusias dalam mengikuti pelatihan.
 - 3) Pelatihan operator media sosial telah dilaksanakan dengan lancar dan peserta menunjukkan antusias dalam mengikuti pelatihan.
- Hasilnya mitra mampu mengoptimalkan pemanfaatan *digital marketing*, sehingga dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan omset penjualan.



Gambar 8. Pelatihan *Digital Marketing* Dan Tenaga Operator Pengelola *Website*

V. KESIMPULAN

Program Pengabdian Kepada Masyarakat skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM) diisi dengan kegiatan pelatihan, pendampingan, pemberian bantuan peralatan produksi, dan pembuatan *website* mitra. Program ini berjalan lancar dan memberikan banyak kemajuan bagi mitra. Program ini terbukti mampu membantu mitra meningkatkan varian produk yang dihasilkan sebanyak 400%, dari yang semula hanya susu siap minum, menjadi tempe, susu cair, susu bubuk, aneka kue kering dan sagon yang semuanya habis terjual saat *expo* kewirausahaan. Melalui pelatihan dan pendampingan, maka mitra memiliki kemampuan manajemen dalam mengelola usaha dan mampu mengelola *website*, serta mampu memanfaatkan *digital marketing* untuk memperluas pasar dan mengoptimalkan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DRTPM) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah memberikan dana hibah Pengabdian Kepada Masyarakat skema Program Kemitraan Masyarakat, Rektor dan LPPM Universitas Wijayakusuma Purwokerto yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada tim PKM, serta Majelis Jemaat GKI D.I. Panjaitan Purwokerto yang telah memberikan dukungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Almatsier, S. (2009). *Prinsip Dasar Ilmu Gizi*. PT.Gramedia Pustaka Utama
- Arinastuti, A., Suzana, A. J., & Budiastuti, S. (2024). Pentingnya Inovasi Produk Demi Keberlangsungan UMKM. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 38-42.
- Badan Pusat Statistik. (2023) Distribusi Perdagangan Komoditas Kedelai Indonesia. *Katalog 8201006 Volume 2*. Retrieved from <https://www.bps.go.id>. Diakses pada 3 September 2024
- BSIP Aneka Kacang. (2023) *BSIP Aneka Kacang Siap Dukung Peningkatan Produktivitas Kedelai di Jawa Timur*. Terbit 6 Desember 2023 Retrieved from <https://anekakacang.bsip.pertanian.go.id/berita>. Diakses pada 3 September 2024
- Fajarningsih, Rhina Uchayani dan Riptanti, Erlina Wida. (2016). Peningkatan Usaha Susu Kedelai Skala Home Industry, *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat)*, 4(2), 11-24.
- Iqbal, Muhammad. (2016). *Analisis Permintaan Kedelai di Indonesia*. Skripsi. Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta
- Lestari, H. D. dan Harsuti. (2023). Membangun Ide Kreatif dan Inovatif Dalam Berwirausaha, *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 151-156
- Muntahanah, S. & Zuhaena, F. (2023). Maksimalisasi Keuntungan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Manggleng Dabakir. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1).
- Nirmala, Masita, T. E., Setianingsih, R., & Marina, R. (2024). Membangun Branding UMKM Dan Pengelolaan Bisnis Yang Efektif Di Desa Klapasawit, Kecamatan Buluspesantren, Kabupaten Kebumen. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 173-179.
- Nirmala, Setiawan, H., Astuti, D., & Wahyudi T. (2023). UMKM Kreatif dan Inovatif Berbasis Digital. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1).
- Nirmala, N., Suzana, A. J., Nugraha, G. A., Achadi, A., Koesoemasari, D. S. P., & Zumaeroh, Z. (2022). Manajemen Usaha Rumahan di Masa Pandemi. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 2(4), 1159-1168.
- Nirmala, N., & Wijayanto, W. (2021). Minat Berwirausaha Kaum Wanita di Kota Purwokerto. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 5(1), 282-290
- Pahlevi, A., Cahyo, Achadi, Nirmala, Masita, Hudoyo. (2023). Inovasi dan Kreativitas dalam Kewirausahaan Berbasis Pemanfaatan Teknologi pada SMK Mardikanya Purwokerto. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 48-51
- Supadi. (2009). Dampak Impor Kedelai Berkelanjutan Terhadap Ketahanan Pangan. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian* 7(1). Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian.
- Wiyono, Anthony. (2016). *Comparison Analysis Between Masking And Spray Drying Method As A Debittering Method On Bromelain's Enzym Hydrolyzed Milk*. Skripsi. Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Retrieved from <https://repository.unika.ac.id>