

PENINGKATAN USAHA TAHU BAKSO OXYZ DENGAN DIVERSIFIKASI BEBERAPA MACAM PRODUK DI KOTA PALANGKA RAYA

Alfrid Sentosa¹, Effrata², Betty Karya³, Dea Fiona Pramana⁴, Handi Winata⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas PGRI Palangka Raya

¹ afrael09@gmail.com

Abstract

The Oxzy Bakso Tofu Business is one of the food businesses that works in Palangka Raya City, Central Kalimantan. As the times change and competition in the food industry grows, product diversification has become one of the most crucial ways to stay competitive and keep a firm going. One of the main goals of efforts to boost the local economy is to help micro, small, and medium-sized businesses (MSMEs) grow, especially in Palangka Raya City, Indonesia. As one of the first tofu-based food enterprises, Oxzy Bakso Tofu has used a strategy of diversifying its products to make itself more competitive and draw in more customers. Oxzy Bakso Tofu has expanded its product line by making additional types of tofu, like stuffed meatball tofu, shredded chicken filled meatball tofu, and mozzarella filled meatball tofu. The upshot is more market orders, which will affect business people, more production, and the well-known Oxzy meatball tofu.

Keywords: Business Development, Oxzy Meatball Tofu, Diversification, Palangka Raya

Abstrak

Usaha Tahu Bakso Oxzy merupakan salah satu pelaku usaha di bidang kuliner yang beroperasi di Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah. Seiring dengan perkembangan zaman dan meningkatnya persaingan di industri makanan, diversifikasi produk menjadi salah satu strategi yang sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha Peningkatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia, khususnya di Kota Palangka Raya, menjadi salah satu fokus utama dalam upaya meningkatkan perekonomian lokal. Tahu Bakso Oxzy, sebagai salah satu pelopor usaha makanan berbasis tahu, telah menerapkan strategi diversifikasi produk untuk meningkatkan daya saing dan menarik lebih banyak konsumen. Diversifikasi produk yang dilakukan oleh Tahu Bakso Oxzy meliputi pengembangan varian baru seperti tahu bakso isi, tahu bakso isi ayam suir, dan tahu bakso isi mozarella. Hasilnya adalah Meningkatnya pesanan pasar akan berdampak kepada pelaku usaha, produksi meningkat dan di kenal luas tahu bakso Oxzy.

Kata Kunci: Peningkatan Usaha, Tahu Bakso Oxzy, Diversifikasi, Palangka Raya

Submitted: 2025-09-02

Revised: 2025-09-15

Accepted: 2025-09-22

Pendahuluan

Sektor kuliner di Indonesia, khususnya di Palangka Raya, telah mengalami ekspansi yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Tahu Bakso Oxzy, yang terkenal dengan bakso tahu Oxzy, telah menarik perhatian yang signifikan. Mengingat persaingan yang semakin ketat di sektor kuliner, Tahu Bakso Oxzy perlu memperluas penawarannya agar tetap relevan dan menarik bagi konsumen. Diversifikasi produk dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan. (Syafi'i et al., 2023) Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa pada tahun 2022, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kalimantan Tengah mengalami pertumbuhan positif, berkontribusi 60% terhadap PDB. Hal ini menandakan peluang besar bagi usaha kuliner seperti Tahu Bakso Oxzy untuk berkembang lebih jauh.

Data dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Palangka Raya menunjukkan terdapat sekitar 300 toko makanan di kota tersebut, dengan tahu dan bakso sebagai salah satu produk yang paling diminati. Oxzy Tahu dan Bakso merupakan bisnis dengan potensi yang cukup besar. Meskipun potensinya besar, bisnis ini memiliki banyak permasalahan yang harus diatasi untuk meningkatkan daya saing dan mempertahankan operasionalnya.

Pertama, dari segi produksi, Tahu Bakso Oxzy menghadapi tantangan dengan belum tersedianya bahan baku yang berkualitas. Enam puluh persen pengusaha tahu bakso di Palangka Raya bergantung pada bahan baku dari luar kota, yang berpotensi menyebabkan fluktuasi harga dan kualitas. Oleh karena itu, kemampuan Tahu Bakso Oxzy untuk mempertahankan harga jual yang kompetitif terhambatnya, dalam keadaan seperti itu, diversifikasi produk dapat membantu mengurangi ketergantungan pada satu jenis bahan baku.(Inayah et al., 2024) Contohnya, pengembangan produk baru seperti tahu crispy atau tahu isi dapat menarik minat konsumen dan meningkatkan pendapatan.

Kedua, Tahu Bakso Oxzy menghadapi tantangan dalam pemasaran. Walaupun produk yang ditawarkan memiliki cita rasa yang lezat, rendahnya penerapan pasar disebabkan oleh strategi pemasaran yang tidak efektif.(Evrilliana et al., 2023) Survei yang dilakukan oleh lembaga pemasaran lokal menunjukkan bahwa hanya dua puluh lima persen responden yang mengetahui keberadaan Tahu Bakso Oxzy. Dalam keadaan ini, strategi pemasaran digital dan media sosial dapat menjadi alternatif yang efektif untuk meningkatkan visibilitas produk.(Sugiyanti et al., 2022)

Ketiga, aspek-aspek yang berkaitan dengan manajemen usaha juga menjadi fokus perhatian. Tahu Bakso Oxzy belum mengimplementasikan praktik manajemen yang efektif, seperti pengelolaan keuangan yang sistematis? Bahan baku tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh, sehingga mengakibatkan rendahnya laba.(Makalalag et al., 2023) Oleh karena itu, penting bagi pemilik usaha untuk memperoleh pelatihan manajerial agar mereka dapat mengelola keuangan dengan lebih efektif.

Oxzy Tahu Bakso adalah usaha mikro yang berlokasi di Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah. Berdiri sejak tahun 2024, usaha ini terus berkembang. Warga sekitar menyukai tahu dan bakso karena cita rasanya yang khas. Penjualan tahu dan bakso Oxzy meningkat 5.000.000 unit per bulan; namun, usaha ini menghadapi berbagai masalah, termasuk ketergantungan pada satu produk saja. Data pasar menunjukkan bahwa permintaan tahu dan bakso bersifat variatif, terutama pada bulan-bulan tertentu. Oleh karena itu, untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan perusahaan, diversifikasi produk merupakan langkah strategis yang perlu dipertimbangkan. Oxzy Tahu dan Bakso dapat mengurangi risiko kerugian akibat menurunnya permintaan produk utamanya melalui diversifikasi.

Metode

A. Sosialisasi

Sosialisasi merupakan langkah awal yang krusial dalam pengabdian kepada masyarakat. Dalam hal ini, sosialisasi dilakukan untuk memperkenalkan konsep diversifikasi produk kepada pemilik Tahu Bakso Oxzy dan masyarakat sekitar. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022, sektor UMKM di Kalimantan Tengah menyumbang 60% dari total lapangan kerja. Oleh karena itu, penting untuk mengedukasi pelaku usaha tentang pentingnya diversifikasi produk guna meningkatkan pendapatan dan mengurangi risiko usaha.

Kegiatan sosialisasi dapat dilakukan melalui diskusi kelompok. Dalam diskusi, narasumber dari kalangan akademisi memberikan wawasan tentang tren pasar dan inovasi produk. Misalnya, pengenalan produk baru seperti tahu bakso isi sayuran atau tahu bakso dengan berbagai varian rasa dapat menarik perhatian konsumen yang lebih luas. Dengan demikian, sosialisasi tidak hanya memberikan informasi, tetapi juga memotivasi pelaku usaha untuk berinovasi.

B. Pelatihan

Setelah sosialisasi, tahap berikutnya adalah pelatihan. Pelatihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pengusaha Tahu Bakso Oxzy dalam

memproduksi berbagai macam produk. Melalui pelatihan, para peserta dapat belajar teknik pembuatan tahu bakso yang berkualitas, serta cara mengolah bahan baku yang efisien.

Salah satu contoh pelatihan yang dapat dilaksanakan adalah pelatihan pembuatan tahu bakso isi daging sapi isi ayam suir dan tahu bakso isi mozarella. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Mahmud, diversifikasi produk dapat meningkatkan pendapatan usaha hingga 30% dalam setahun.(Warsiyah et al., 2024) Pelatihan ini juga dapat melibatkan ahli gizi untuk memberikan masukan tentang kandungan gizi dari produk yang dihasilkan, sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen yang semakin sadar akan kesehatan.

C. Penerapan Teknologi

Penerapan teknologi dalam proses produksi Tahu Bakso Oxzy sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Dengan memanfaatkan teknologi modern, seperti mesin penggiling dan mesin cetak tahu serta freezer untuk penyimpanan frozen tahu bakso , proses produksi dapat dilakukan lebih cepat dan hasilnya lebih konsisten. Menurut survei yang dilakukan oleh Kementerian Koperasi dan UKM, penggunaan teknologi dalam UMKM dapat meningkatkan produktivitas hingga 50% (Kemenkop UKM, 2022).

Selain itu, pemanfaatan platform digital untuk pemasaran juga menjadi bagian dari penerapan teknologi. Dengan menggunakan media sosial dan e-commerce, Tahu Bakso Oxzy dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Data menunjukkan bahwa 70% masyarakat Indonesia aktif menggunakan media sosial, sehingga ini menjadi peluang besar untuk mempromosikan produk baru. Contoh sukses dalam penerapan teknologi ini dapat dilihat dari usaha makanan lainnya yang berhasil meningkatkan penjualan melalui pemasaran online.

D. Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan merupakan tahap penting untuk memastikan bahwa semua proses yang telah dilaksanakan berjalan dengan baik. Dalam konteks Tahu Bakso Oxzy, pendampingan dapat dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat yang terdiri dari dosen dan mahasiswa. Tim ini dapat membantu dalam hal manajemen usaha, pemasaran, dan pengembangan produk.

Evaluasi juga menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari pendampingan. Melalui evaluasi, pelaku usaha dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan dari produk yang dihasilkan. Misalnya, jika produk baru tidak laku di pasaran, perlu dilakukan analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi, seperti harga, kemasan, dan promosi. Dengan melakukan evaluasi secara berkala, Tahu Bakso Oxzy dapat terus beradaptasi dengan kebutuhan pasar.

E. Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program adalah tujuan akhir dari setiap pengabdian kepada masyarakat. Untuk memastikan bahwa diversifikasi produk Tahu Bakso Oxzy dapat bertahan dalam jangka panjang, perlu ada rencana yang jelas. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah membangun kemitraan dengan pihak-pihak terkait, seperti distributor, pemasok bahan baku, dan komunitas lokal.

Selain itu, penting untuk terus melakukan inovasi produk dan pemasaran. Perusahaan yang terus berinovasi dapat mempertahankan pertumbuhan yang stabil meskipun dalam kondisi pasar yang sulit.(Panjaitan & Simanjuntak, 2024) Oleh karena itu, Tahu Bakso Oxzy perlu selalu mencari ide-ide baru untuk menarik minat konsumen, seperti mengadakan event tasting produk baru atau kolaborasi dengan influencer lokal.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program diversifikasi produk sangat penting. Menyiapkan tempat dalam pelaksanaan program PKM ini, membangun hubungan dengan pemasok bahan baku, distributor, hingga mitra pemasaran. Mengikuti pelatihan yang di adakan Oleh BPOM, dan juga Tahu Bakso Oxzy dapat memanfaatkan sumber daya dan jaringan yang ada untuk mempercepat

proses diversifikasi. Melakukan kerjasama dengan petani lokal untuk mendapatkan sayuran segar sebagai bahan baku tahu bakso isi sayuran.

Setelah pelaksanaan program diversifikasi, penting untuk melakukan evaluasi dan mendapatkan umpan balik dari konsumen serta mitra. Menurut penelitian oleh Kautsar (2023), evaluasi kinerja adalah langkah penting dalam manajemen strategis. (Mahmud et al., 2024) Tahu Bakso Oxzy dapat melakukan survei kepada pelanggan untuk mengetahui tingkat kepuasan mereka terhadap produk baru yang diluncurkan. Selain itu, umpan balik dari mitra juga dapat memberikan wawasan berharga tentang proses produksi dan distribusi.

Hasil dan Pembahasan

A. Sosialisasi

Pelaksanaan kegiatan sosialisasi Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada Hari Kamis, 26 Juni 2025, bentuk sosialisasi ini adalah membentuk kelompok diskusi yang membahas beberapa hal yang menjadi persoalan yang di hadapi pelaku usaha, serta mencari bersama-sama jalan keluar bagi masalah tersebut, dari kalangan Akademisi berbagi pengalaman bagaimana cara mengembangkan produk dan usaha serta bagaimana cara menjual produk lebih luas dan semakin dikenal banyak pelanggan.



Gambar 1. Sosialisasi

B. Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada hari Rabu, 16 Juli 2025 mulai dari Pukul 09.00 Wib sampai dengan selesai. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan varian baru Tahu Bakso sehingga dapat lebih banyak menarik peminat pembeli, Tim Pengabdian Masyarakat terdiri dari Dosen dan Mahasiswa memberikan pelatihan kepada owner Tahu Bakso Oxzy baik dari pengolahan bahan baku, produksi sampai pada packing, kegiatan ini berlangsung dengan baik dan lancar. Jumlah yang hadir dalam kegiatan ini 20 orang terdiri dari Dosen, Mahasiswa dan Pengelola usaha Tahu Bakso Oxzy.



Gambar 2. Pelatihan

Bahan dan cara pembuatan:

1) Pembuatan Tahu Bakso Ayam Suir

Bahan isian:

Ayam, bawang merah, bawang putih, cabe, garam, penyedap rasa, gula.

Cara pembuatan:

Tumis bumbu semua yg sudah dihaluskan sampai matang kemudian tambahkan air secukupnya. Masukkan ayam yg sudah di rebus dan di suwir. Tunggu hingga ayam benar benar meresap bumbu dan kering, lalu tiriskan dan dinginkan.

Pembuatan tahu bakso ayam suwir.

Siapkan tahu yg sudah di goreng. Masukkan isian ayam suwir tadi ke dalam tahu, kemudian di tutup dengan adonan bakso. Di usahakan tahu tertutup rapat oleh adonan baksonya. Kemudian masukan ke dalam air yg sudah mendidih, masukan bawang putih, penyedap rasa (royco ayam), Rebus $\pm$ 1 jam. Tiriskan dah dinginka.



Gambar 3. Tahu Bakso Isi Ayam Suir

2) Pembuatan Tahu Bakso Mozarella

Bahan isian: Keju di potong-potong

Cara pembuatan:

Tumis bumbu semua yg sudah dihaluskan sampai matang kemudian tambahkan air secukupnya. Masukkan ayam yg sudah di rebus dan di suwir. Tunggu hingga ayam benar benar meresap bumbu dan kering, lalu tiriskan dan dinginkan.

Pembuatan tahu bakso ayam suwir.

Siapkan tahu yg sudah di goreng. Masukkan isian ayam suwir tadi ke dalam tahu, kemudian di tutup dengan adonan bakso. Di usahakan tahu tertutup rapat oleh adonan baksonya. Kemudian masukan ke dalam air yg sudah mendidih, masukan bawang putih, penyedap rasa (royco ayam), Rebus $\pm$ 1 jam. Tiriskan dah dinginka.



Gambar 4. Tahu Bakso Isi Mozzarella

C. Penerapan Teknologi

Penerapan teknologi dalam proses produksi Tahu Bakso Oxzy yaitu menyiapkan freezer untuk tempat penyimpanan tahu bakso froze, ini sangat membantu sekali agar produk dapat bertahan lebih lama dan tidak cepat basi.

Memberikan pengetahuan baru kepada mitra untuk dapat menggunakan platform digital untuk memasarkan produk seperti facebook, WA, IG dengan menggunakan platform digital ini diharapkan produk tahu bakso bisa dikenal lebih luas dan menambah pembeli.

D. Pendampingan dan Evaluasi

Rangkaian Kegiatan Sosialisasi dan Pelatihan yang telah dilaksanakan diharapkan dapat menjadi solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha tahu bakso Oxzy yang masih memiliki keterbatasan dalam memperkenalkan produk kreatif di sekitar kota palangka raya. Untuk itu perlu dilakukan evaluasi untuk melihat seberapa efektif solusi ini mampu memecahkan permasalahan yang ada.

Dengan adanya freezer sangat membantu sekali dalam produksi, yang sebelumnya tidak bisa produksi banyak sekarang sudah bisa produksi banyak dan dapat bertahan lebih lama karena dalam bentuk tahu bakso frozen.

Daya tarik pembeli semakin meningkat 20% dengan adanya varian baru yaitu tahu bakso isi ayam suir dan tahu bakso isi mozzarella, yang sebelumnya adalah tahu bakso sapi dan tahu bakso ayam, di kalangan milenial mereka lebih suka tahu bakso isi mozzarella yang kekinian.

E. Keberlanjutan Program

Beberlanjutan program ini adalah dengan tujuan dapat menjadi sumber pendapatan dan bisa rekrut tenaga kerja, semakin meningkatnya permintaan pasar untuk tahu bakso. Kedepannya dengan harapan tahu bakso bisa masuk ke market market terdekat yaitu, Alfamart, Indomaret,

Sandys, Hypermart, saat ini sedang proses ajuan BPOM kedepannya kegiatan ini dapat di suport kembali untuk pengajuan BPOM ini.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian ini berjalan dengan lancar di harapkan dapat memberikan pengalaman kepada Pelaku Usaha dan Mahasiswa yang teribat dan dapat dipraktekkan dikemudian hari, menciptakan lapangan usaha, mempekerjakan tenaga-tenaga yang terampil.

Meningkatnya pesanan pasar akan berdampak kepada pelaku usaha, produksi meningkat dan di kenal luas tahu bakso Oxzy, dan selanjutnya dapat mempekerjakan karyawan.

Daftar Pustaka

- Evrilliana, S., ARIFIN, R., & ARLI SILVIA, S. (2023). *Strategi Pemasaran Home Industry Tahu Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Di Desa Dharma Sakti Kecamatan Tuah Negeri*. IAIN Curup.
- Inayah, A. N., Rukmelia, R., Haryono, I., Padapi, A., & Fitriani, F. (2024). DIVERSIFIKASI PRODUK PANGAN LOKAL DALAM MENUNJANG KETAHANAN PANGAN NASIONAL (PEMBUATAN BROWNIES TEPUNG UBI JALAR). *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*, 3(6), 188–210.
- Mahmud, S. I., Morad, A. M., & Satria, S. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Industri Gula Merah: Meningkatkan Ekonomi Lokal dan Kemandirian Desa. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 4(6), 647–651.
- Makalalag, A., Ilat, V., & Walandouw, S. K. (2023). Pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan biaya kualitas terhadap laba bersih (studi pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di bei tahun 2018-2020). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 11(3), 71–81.
- Panjaitan, G. M., & Simanjuntak, M. (2024). Pengaruh Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Gen Z; Analisis Strategi Brand Awarness, Loyalitas, dan Organisasi Pemasaran. *Jurnal Ilmu Multidisiplin*, 2(1), 46–64.
- Sugiyanti, L., Rabbil, M. Z., Oktavia, K. C., & Silvia, M. (2022). Strategi pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan UMKM. *Masarin*, 1(2), 100–110.
- Syafi'i, A., Shobichah, S., & Mulyani, M. (2023). Pengaruh diversifikasi produk terhadap pertumbuhan dan keunggulan bersaing: studi kasus pada industri makanan dan minuman. *Jurnal Impresi Indonesia*, 2(6), 592–599.
- Warsiyah, W., Asniar, I., Afrida, Y., & Sari, M. (2024). Penerapan Teknologi Feeder Untuk Pewarna Kain Dan Strategi Pemasaran UMKM Batik Tulis Assyafa Lampung. *Jurnal Inovasi Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 310–320.