

**PENGEMBANGAN KEMITRAAN USAHA TAHU DENGAN  
TEKNIK PERENCANAAN STRATEGIS DI KECAMATAN  
TEMBARAK KABUPATEN TEMANGGUNG**

***DEVELOPMENT OF TOFU BUSINESS PARTNERSHIPS WITH  
STRATEGIC PLANNING TECHNIQUES IN THE TEMBARAK  
SUB-DISTRICT, TEMANGGUNG DISTRICT***

**Yulfan Arif Nurohman<sup>1)</sup>, Rina Sari Qurniawati<sup>2)</sup>**

<sup>1</sup>Institut Agama Islam Negeri Surakarta

<sup>2</sup>STIE AMA Salatiga

<sup>1</sup>Email: yulfanan@gmail.com

*Naskah diterima tanggal 05-04-2021, direvisi tanggal 29-10-2021, disetujui tanggal 26-11-2021*

**Abstrak:** Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah mengembangkan usaha tahu terdampak kenaikan harga kedelai dan pandemi *Covid-19* selain itu adalah meningkatkan literasi keuangan pengusaha dan karyawan usaha tahu di Kecamatan Tembarak. Metode Pelaksanaan yang dipakai pada pengabdian masyarakat ini adalah survei awal, *Focus Group Discussion* dan Pelatihan, serta dilakukan monitoring dan evaluasi secara berkala. Setelah program pengabdian yaitu pelatihan berakhir, mitra dapat secara mandiri dapat melakukan pengelolaan usahanya tidak hanya dari aspek keuangan tapi juga mampu mencapai keberlanjutan usaha.

**Kata Kunci :** Pengusaha tahu, Pengabdian, Laporan keuangan

**Abstract:** *The purpose of this community service is to develop tofu businesses affected by the increase in soybean prices and the Covid-19 pandemic. Besides, it is to increase the financial literacy of entrepreneurs and tofu business employees in Tembarak District. The implementation methods used in this community service are initial surveys, focus group discussions and training, as well as regular monitoring and evaluation. After the service program, namely training, ends, partners can manage their business not only from the financial aspect but also be able to achieve business sustainability.*

**Keywords:** *Tofu entrepreneur, Dedication, Financial reports*

## **PENDAHULUAN**

Pandemi *Covid-19* merebak di Indonesia sudah berlangsung selama satu tahun, sejak pertama kali Presiden Indonesia menyampaikan pada 2 Maret 2020. Pemerintah memberlakukan beberapa kebijakan untuk mengurangi penyebaran virus corona. Kebijakan yang diambil diantaranya adalah Pembatasan Sosial

Berskala Besar (PSBB) dibulan September 2020 dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dimulai bulan Januari 2021. Pemberlakuan PSBB dan PPKM membuat kegiatan masyarakat menjadi berkurang, terutama kegiatan diruang publik.

Kebijakan pembelakuan PPKM memiliki tujuan jangka panjang pada kegiatan ekonomi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi diangka 5 persen (Riswan, 2021). Harapan besar bagi pemerintah dan pelaku usaha untuk perbaikan kondisi perekonomian kembali seperti sediakala. Pertumbuhan ekonomi di Jawa Tengah pada tahun 2020 yang mengalami -2,60 persen (BPS, 2021). Hal ini membuktikan bahwa kondisi dunia usaha di Indonesia khususnya Jawa Tengah sedang dalam kondisi tidak baik meskipun inflasi mengalami penurunan.

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dimasa pandemi *Covid-19* justru penyumbang terbesar ke produk domestik bruto (PDB) Indonesia, yakni mencapai 60%. Pemerintah gencar memberikan bantuan kepada pelaku UMKM untuk lebih menggairahkan perekonomian dalam negeri, akan tetapi tidak semua UMKM mendapatkan bantuan dari pemerintah secara langsung. Salah satu sektor UMKM yang tidak tersentuh bantuan dari pemerintah adalah pengusaha tahu.

Beberapa pasar pernah ditutup untuk mengurangi penyebaran virus corona. Pemerintah Kabupaten Temanggung menutup sementara beberapa pasar karena diduga menjadi episentrum penularan virus corona (Fitriana, 2020). Hal ini membuat pengusaha tahu mengalami kesulitan dalam memasarkan hasil produksinya. Pemberlakuan PPKM mikro juga berdampak terhadap omset penjualan tahu karena permintaan masyarakat berkurang, hal ini disebabkan pembatasan aktifitas di pasar maksimal sampai jam 12.00 wib.

Pada tahun 2016, Desa Menggoro Kabupaten Temanggung ditetapkan menjadi desa wisata religi oleh Pemerintah Kabupaten Temanggung. Di desa ini terdapat beberapa pengusaha tahu dan tempe yang sudah berdiri puluhan tahun, salah satu perusahaan tahu di desa ini adalah Perusahaan Tahu Sari Rejeki yang sudah berdiri sejak tahun 1982. Perusahaan ini dijadikan mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Perusahaan tahu sendiri mampu menyerap

tenaga kerja yang berjumlah 10-15 orang dalam satu perusahaan tahu, terdiri tenaga produksi, pengolahan, dan penjualan.

Pada saat ini, harga kedelai mengalami kenaikan harga yang sangat tinggi. Ketua Gabungan Koperasi Tempe dan Tahu Indonesia (Gakoptindo) dalam CNN Indonesia menyampaikan bahwa kenaikan harga kedelai mencapai 37 persen. Pada awal tahun 2020, harga kedelai berkisar Rp.7000-an, sedangkan pada bulan Februari 2021 mencapai Rp 9600. Harga kedelai impor di Indonesia meningkat pesat disebabkan oleh beberapa faktor. Berdasarkan laporan Departemen Agrikultur Amerika Serikat terjadi badai yang menyebabkan gagal panen dan peningkatan pembelian kedelai oleh China. Pada Bulan September 2020, menurut data USDA, penjualan kedelai Amerika Serikat ke China telah naik signifikan selama empat hari perdagangan terakhir menjadi sebesar 238.000 ton dan sebesar 132.000 ton ke daerah lainnya. Para analis memberikan tanggapan atas permintaan China terhadap kedelai adalah untuk memenuhi permintaan dari industri babi dan China merupakan konsumen kedelai utama di dunia (Ulfah, 2020). Sedangkan menurut Sunaryo selaku ketua Koperasi Tahu Tempe Indonesia (Kopti) Kabupaten Temanggung dalam Republika menyatakan bahwa kenaikan harga kedelai disebabkan oleh melemahnya nilai tukar rupiah terhadap Dollar Amerika Serikat.

Di Desa Menggoro terdapat tradisi jumat pahing yang sudah berlangsung ratusan tahun, namun kegiatan ini terhenti sejak adanya pandemi *Covid-19*. Dimana pada acara pasar jumat pahing Sebagian masyarakat berjualan makanan olahan dalam acara tersebut. Masakan ciri khas Desa Menggoro dalam acara jumat pahing adalah brongkos kikil dan kupat tahu. Selain menjadi bahan utama dalam kupat tahu, beberapa makanan olahan lain yang dijajakan di acara jumat pahing juga menggunakan bahan baku tahu. Sehingga tahu merupakan salah satu komoditas yang berkaitan langsung dengan kondisi usaha makanan olahan masyarakat.

Wisata menjadi salah satu sektor unggulan yang dikembangkan oleh pemerintah. Keberadaan wisata dianggap sebagai sebuah potensi daerah dalam peningkatan pendapatan. Masyarakat dilibatkan dalam pengelolaan potensi wisata

daerah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Nurohman et al., 2019) pengembangan Desa Wisata Religi Menggoro mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang terlibat langsung dengan kegiatan tradisi Jum'at Pahing dan wisata religi Masjid Jami' Menggoro.

Dengan besarnya potensi ekonomi yang ada, berbagai cara dilakukan agar tetap memasarkan tahu di tengah masa pandemic *Covid-19* ini. Untuk mempertahankan usaha agar tercipta keberlanjutan para pengusaha tahu ini harus melakukan upaya pengelolaan dan manajemen secara baik dengan cara menyusun perencanaan strategis. Perencanaan strategis ini dapat dihasilkan melalui Analisa SWOT.

### **PERMASALAHAN**

Dari *Focus Group Discussion* yang dilakukan oleh pelaksana pengabdian masyarakat dengan perusahaan tahu yang menjadi mitra diketahui beberapa permasalahan diantaranya, (1) permintaan masyarakat yang berkurang karena pembatasan aktifitas dipasar (2) harga kedelai yang melambung tinggi sebesar 37% (3) belum menggunakan bahan bakar terbaharukan sehingga biaya operasional membengkak (4) pemasaran masih bersifat tradisional (5) belum adanya pencatatan laporan keuangan dan keputusan investasi.

Dari berbagai masalah yang ada dan melihat kondisi di lapangan diperlukan suatu program pelatihan kepada para pengusaha tahu di Kecamatan Tembarak Kabupaten Temanggung. Hal ini karena dari banyaknya sumber pustaka baik melalui buku maupun internet belum dapat membantu pengusaha tahu menyelesaikan masalah yang ada.

### **METODE**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan tahapan yaitu:

#### **1. Survei awal**

Dalam survei ini, pelaksana akan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan tahu di Kecamatan Tembarak serta mencari

pengusaha tahu yang akan dijadikan mitra. Kegiatan ini dilaksanakan selama 1 hari dengan mewawancarai 2 pengusaha tahu.

## 2. *Focus Group Discussion*

Kegiatan ini dilakukan dengan melibatkan pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat, narasumber, dan mitra. Hasil dari FGD ini adalah analisa SWOT yang digunakan untuk memberikan pelatihan kepada perusahaan tahu.

## 3. Pelatihan

Peserta yang terdiri dari pemilik dan karyawan perusahaan tahu diberikan pelatihan tentang perencanaan strategis dalam menghadapi permasalahan yang saat ini terjadi.

Pelaksanaan pelatihan dilakukan di tempat mitra pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan ini berlangsung selama 2 sesi dengan tiap sesi diikuti oleh 25 peserta. Dalam pelatihan ini materi yang diberikan adalah literasi keuangan dan perencanaan strategis.

## **PELAKSANAAN**

Tahapan yang dilakukan dalam melakukan pengabdian kepada masyarakat, yaitu tahap pertama, wawancara awal dan identifikasi permasalahan. Tahap kedua, perumusan masalah dan penentuan materi pelatihan dan pendampingan berdasarkan hasil FGD dan analisa SWOT. Tahap ketiga, pelaksanaan pelatihan dan pendampingan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pengusaha tahu. Berdasarkan tahap pertama dan kedua yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat maka didapatkan data atau informasi untuk dirumuskan kedalam analisa SWOT.

### **Analisa SWOT**

Pada tahapan perencanaan strategis, diperlukan analisis tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman investasi. Analisis ini dikenal dengan analisis SWOT (*strengths, weaknesses, opportunitiess, and threats*). Hasil analisis SWOT sangat diperlukan untuk memberikan evaluasi baik dari aspek internal dan eksternal.

Beberapa kekuatan (*strengths*) yang dimiliki oleh pengusaha tahu di Kabupaten Temanggung adalah:

**Tabel 1.** Tabel Kekuatan Industri Tahu

No	Kekuatan	Bobot	Nilai	Hasil
1	Perusahaan tahu rata-rata sudah berdiri lebih dari 30 tahun sehingga memiliki banyak pengalaman dalam pengelolaan	0,08	5	0,40
2	Regenerasi pengelola usaha tahu kompeten dibidangnya dan memahami perubahan pasar	0,08	4	0,32
3	Pengusaha tahu adaptif terhadap perkembangan teknologi keuangan yang digunakan dalam bertransaksi dengan pemasok kedelai	0,07	4	0,28
4	Image atau citra yang sudah terbentuk puluhan tahun	0,13	5	0,65
5	Kualitas dan cita rasa yang dipertahankan selama bertahun-tahun sejak pendirian usaha	0,13	5	0,65
6	Penggunaan bahan alami tanpa bahan pengawet dan pewarna buatan	0,13	4	0,52
7	Perusahaan tahu memiliki ijin yang dikeluarkan oleh pihak-pihak terkait	0,09	4	0,36
8	Penggunaan bahan baku atau kedelai dengan kualitas terbaik sehingga mampu menghasilkan tahu sesuai dengan ukuran yang telah ditetapkan	0,12	5	0,60
9	Perusahaan tahu berdiri tidak jauh dari pasar tradisional, sehingga memudahkan dalam proses pengiriman	0,09	4	0,36
10	Terletak di ibu kota kecamatan	0,08	4	0,36
<b>Jumlah</b>		<b>1,00</b>	<b>44</b>	<b>4,46</b>

Disamping memiliki banyak kekuatan, pengusaha tahu Kabupaten Temanggung juga memiliki sejumlah kelemahan (*Weaknesses*). Beberapa kelemahan yang dimiliki pengusaha tahu Kabupaten Temanggung antara lain:

**Tabel 2.** Kelemahan Pengusaha Tahu

No	Kelemahan	Bobot	Nilai	Hasil
1	Rata-rata usia karyawan yang bekerja pada pengusaha tahu sudah memiliki usia lebih dari 50 tahun	0,09	4	0,36
2	Sulit mendapatkan regenerasi karyawan yang terampil, karena generasi muda lebih tertarik untuk merantau keluar daerah atau ke kota besar	0,09	4	0,36
3	Biaya operasional yang tinggi	0,12	5	0,60
4	Penjualan masih terbatas pada pasar tradisional	0,15	4	0,60
5	Belum tersedia layanan penjualan menggunakan aplikasi online	0,13	4	0,52
6	Belum adanya inovasi produk olahan tahu secara langsung oleh pengusaha tahu	0,15	4	0,60
7	Bahan bakar yang digunakan untuk mengolah kedelai menjadi tahu menggunakan serbuk kayu atau kayu bakar, sehingga pada musim penghujan ketersediaannya terganggu	0,15	4	0,45
8	Takaran kedelai yang digunakan dalam sekali produksi bersifat perkiraan, tidak ditimbang secara pasti	0,12	4	0,48
<b>Jumlah</b>		<b>1,00</b>	<b>32</b>	<b>3,97</b>

Berdasarkan evaluasi eksternal, pengusaha tahu Kabupaten Temanggung memiliki banyak peluang (*Opportunities*). Beberapa peluang tersebut antara lain:

**Tabel 3.** Peluang Pengusaha Tahu

No	Peluang	Bobot	Nilai	Hasil
1	Perusahaan tahu yang menjadi mitra pengabdian kepada masyarakat berada di kawasan Desa Wisata Religi Menggoro	0,09	4	0,36
2	Berdirinya beberapa mini market dan swalayan di daerah Kabupaten Temanggung	0,10	4	0,40
3	Energi alternatif dari hasil olahan limbah tahu dengan merubah cairan limbah menjadi gas	0,15	5	0,75
4	Meningkatnya minat wirausaha disektor peternakan oleh generasi muda sehingga ampas yang dihasilkan dari pengolahan tahu tidak terbuang sia-sia	0,15	5	0,75
5	Perhatian pemerintah desa dan pemerintah kabupaten terhadap penyusunan kebijakan dalam mengelola pasar	0,09	4	0,36
6	Meningkatnya minat petani lokal dalam menanam kedelai sebagai tanaman utama	0,08	3	0,24
7	Optimalisasi peran koperasi tahu dan tempe	0,08	4	0,32
8	Membatkannya kondisi perekonomian regional	0,08	4	0,32
9	Masyarakat mulai hidup terbiasa dengan covid-19 terutama pada era new normal	0,08	4	0,32
10	Mayoritas pelanggan loyal	0,10	5	0,50
<b>Jumlah</b>		<b>1,00</b>	<b>42</b>	<b>4,32</b>

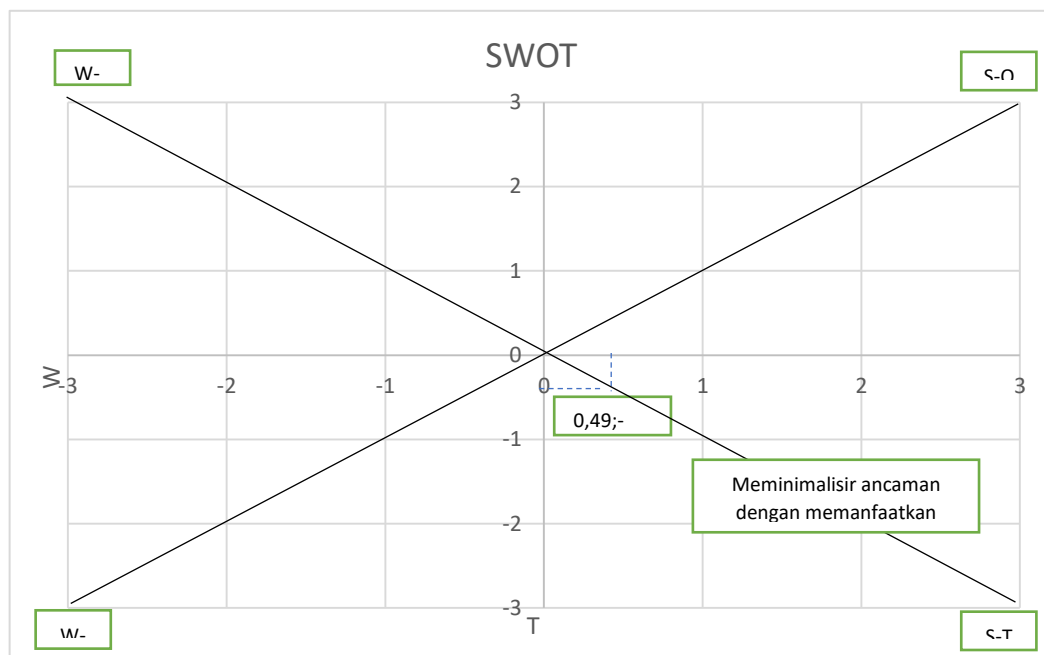
Selain memiliki berbagai peluang, pengusaha tahu Kabupaten Temanggung juga memiliki ancaman (*Threats*). Beberapa ancaman tersebut antara lain:

**Tabel 4.** Ancaman Pengusaha Tahu

No	Ancaman	Bobot	Nilai	Hasil
1	Bahan baku bergantung kepada stok dan suplai kedelai impor	0,09	4	0,36
2	Melemahnya nilai tukar Rupiah terhadap Dollar Amerika Serikat	0,08	4	0,32
3	Harga kedelai dipasar yang relatif tinggi dan belum mengalami penurunan selama 1 tahun terakhir	0,08	5	0,40
4	Meningkatnya permintaan kedelai oleh China dari Amerika Serikat	0,09	5	0,45
5	Berhentinya pelaku UMKM makanan olahan yang berbahan baku tahu	0,09	3	0,27
6	Meningkatnya jumlah karyawan yang menerima Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) berdampak terhadap lesunya kondisi pasar	0,14	4	0,56
7	Berhentinya bantuan tunai dari pemerintah yang diberikan kepada masyarakat dengan pendapatan dibawah 5 juta rupiah	0,12	4	0,48
8	Persaingan yang tinggi antar pengusaha tahu	0,12	5	0,60
9	Penjual tahu dari luar daerah yang memasuki pasar Kabupaten Temanggung	0,15	5	0,75
10	Gagal panen yang berdampak terhadap daya beli masyarakat	0,15	5	0,75
<b>Jumlah</b>		<b>1,00</b>	<b>43</b>	<b>4,71</b>

Pelaksanaan kegiatan yang kedua dari pengabdian ini adalah *Focus Group Discussion* (FGD). Tujuan dari FGD ini adalah untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman (SWOT) bagi para pengusaha tahu di Kecamatan Tembarak, Kabupaten Temanggung. Dari 10 indikator kekuatan dapat diidentifikasi dengan hasil rata-rata sebesar 4,46. Sebanyak 8 indikator dari kelemahan diperoleh rata-rata sebesar 3,97. Hasil dari pengurangan faktor internal, yaitu kekuatan sebesar 4,46 dikurangi kelemahan 3,37 mendapatkan hasil 0,49.

Pada faktor eksternal terdiri dari 10 indikator peluang dengan rata-rata sebesar 4,32. Untuk aspek ancaman (*threats*) terdiri dari 10 indikator dengan rata-rata sebesar 4,71. Rata-rata faktor eksternal didapatkan dari selisih antara aspek peluang dan aspek ancaman adalah sebesar  $-0,39$ . Hasil tersebut menunjukkan bahwa aspek internal pada posisi positif atau kuadran IV atau pada posisi *strengths – threats* yaitu pada strategi untuk meminimalisir ancaman dengan memanfaatkan kekuatan internal yang ada. Berikut ini hasil analisis SWOT pada pengusaha tahu di Desa Menggoro.



**Gambar 1.** Analisis SWOT Pengusaha Tahu Desa Menggoro



Berdasarkan Gambar 1 di atas dapat ditunjukkan bahwa strategi yang harus dilakukan oleh pengusaha tahu di Desa Menggoro adalah meminimalisir ancaman dengan memanfaatkan kekuatan internal yang ada. Solusi yang digunakan untuk mencapai keberlanjutan usaha bagi para pengusaha tahu di Desa Menggoro, Kecamatan Tembarak Kabupaten Temanggung adalah STRATEGI ST (*Strength* dan *Threat*). Dalam strategi ini, pengusaha tahu harus meminimalisir ancaman dari faktor eksternal dengan cara memanfaatkan kekuatan yang dimiliki.

Dari hasil analisis SWOT tersebut maka dihasilkan strategi dalam meningkatkan pemasaran dan pendapatan pengusaha tahu. Strategi untuk meningkatkan kapasitas pengusaha tahu di Kecamatan Tembarak

1. Aktifkan peran koperasi

Koperasi menjadi wadah dan sarana bagi para pengusaha tahu dalam mendapatkan bahan baku yang lebih murah dan bersaing disaat harga pasar melambung. Koperasi yang kuat mampu menyediakan stok kedelai bagi anggotanya. Diharapkan adanya peran aktif dari koperasi dalam mendistribusikan kedelai mampu memengaruhi harga kedelai dipasar. Koperasi juga memberikan kedelai dengan jaminan kualitas yang baik.

2. Penyusunan laporan keuangan dan keputusan investasi

Perencanaan keuangan digunakan untuk mengoptimalkan dari setiap modal yang digunakan. Kondisi keuangan dapat diketahui dari laporan keuangan yang disusun. Pemahaman pengusaha tahu terhadap aspek keuangan akan meningkatkan pengelolaan keuangan sehingga keuntungan dapat ditingkatkan. Laporan keuangan secara terperinci juga digunakan untuk mengoptimalkan permodalan dan melakukan efisiensi dalam proses produksi. Investasi dilakukan sebagai pengembangan usaha dimasa depan. Investasi yang tepat mampu menjadi salah satu cara untuk pengembangan usaha.

3. Penerapan *green lifestyle*

Pengolahan limbah cair dari sisa produksi tahu dapat diolah menjadi biogas. Penggunaan biogas dapat mengurangi biaya dalam produksi yang digunakan untuk pembelian bahan bakar. Pengelolaan biogas yang optimal juga bermanfaat bagi masyarakat sekitar. Penerapan *green lifestyle* juga

diberlakukan kepada masyarakat agar penggunaan plastik dapat ditekan. Masyarakat yang datang ke pasar atau membeli tahu dapat membawa tempat atau tas dari rumah. Pengurangan penggunaan plastik dapat mengurangi biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha tahu.

#### 4. Penerapan *digital marketing*

Kemudahan akses pemesanan dan penjualan melalui internet dapat meningkatkan penjualan. Hal ini merupakan bagian dari peningkatan pelayanan untuk pengembangan usaha di era digital. Jangkauan jasa transportasi *online* memberikan peluang bagi pengusaha tahu untuk memperluas pangsa pasar.

Dari keempat strategi ini maka dilakukan pelatihan tentang peningkatan literasi keuangan dan keputusan investasi. Jumlah peserta pelatihan ini adalah 50 orang yang dibagi menjadi dua sesi dengan mempertimbangkan protokol kesehatan yang disarankan oleh Pemerintah Desa Menggoro. Acara dimulai dengan mengisi daftar hadir peserta pengabdian pada sesi pertama sebanyak 25 orang. Acara selanjutnya adalah pelatihan tentang pencatatan laporan keuangan dan keputusan investasi. Acara penutupan adalah pelatihan tentang *green lifestyle* dan *digital marketing*. Setelah sesi pertama selesai maka dilanjutkan ke sesi yang kedua dengan 25 peserta dengan materi yang sama. Dokumentasi kegiatan disajikan dalam Gambar berikut:



**Gambar 2.** Kegiatan Pelatihan kepada Masyarakat

## HASIL DAN LUARAN

Hasil yang didapat dari pelatihan pencatatan laporan keuangan, keputusan investasi, *green lifestyle* dan *digital marketing* bagi pemilik dan karyawan perusahaan tahu di Kecamatan Tembarak adalah mitra sudah memahami

pentingnya pembuatan laporan keuangan dengan pemisahan antara modal usaha dengan kebutuhan konsumsi rumah tangga. Pentingnya *green lifestyle* bagi perusahaan tahu menjadi hal yang harus dipahami karena dapat mengurangi biaya produksi. Pengurangan penggunaan plastik untuk pengemasan produk dan memanfaatkan biogas dari hasil sisa produksi tahu untuk bahan bakar perlu dilakukan.

Menurut (Sulistiyowati, 2017) pengusaha UMKM pada dasarnya sudah mengetahui pentingnya pembukuan akuntansi dan pelaporan keuangan. Hal ini penting dilakukan agar usaha mereka dapat tumbuh dan berkembang secara baik. Kendala dari UMKM dalam meningkatkan modal usaha adalah kurangnya literasi keuangan yang ditandai dengan belum adanya laporan keuangan di dalam usaha yang dijalankan. Literasi keuangan dapat membantu pelaku UMKM agar dapat pengelolaan usaha melalui pembuatan anggaran sampai dengan perencanaan keuangan agar tujuan keuangan usaha dapat tercapai (Anggraeni, 2015).

Gaya hidup hijau sebagai gaya hidup yang melibatkan tindakan yang bertujuan untuk meminimalkan atau menghilangkan efek negatif dari perilaku kita terhadap lingkungan (Chwialkowska, 2019). Menurut (Lorenzen, 2012) gaya hidup hijau mencakup sekumpulan praktik yang digunakan orang saat ini untuk mengatasi serangkaian masalah lingkungan yang saling terkait: perubahan iklim dan kenaikan permukaan laut, polusi udara dan air, puncak minyak, dan peningkatan ukuran tempat pembuangan sampah. Perubahan perilaku menjadi tantangan terbesar pemerintah dalam hampir semua aspek kebijakan publik. Sebagian besar pendekatan, seperti melarang penggunaan kantong plastik, dilakukan untuk mencegah konsumsi terkait efek yang mengurangi kesejahteraan orang lain (Zen, 2018).

Luaran yang diharapkan dari pelatihan ini adalah pengusaha tahu di Kecamatan Tembarak dapat melakukan efisiensi dalam proses produksi. Evaluasi program pengabdian ini adalah dilihat dari pemahaman dan perilaku peserta. Untuk berikutnya dilakukan akan dilakukan pendampingan untuk mencari mitra yang memiliki lahan yang memenuhi syarat untuk penerapan peralatan bio gas. Pemilik dan karyawan perusahaan tahu diharapkan dapat memperoleh manfaat



- Sulistiyowati, Y. (2017). PENCATATAN PELAPORAN KEUANGAN UMKM (STUDY KASUS DI KOTA MALANG). *Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 5(2), 49. <https://doi.org/10.33366/ref.v5i2.831>
- Ulfah, F. v. (2020). *Harga Kedelai Mencapai Level Tertinggi 2 Tahun, Bagaimana Proyeksinya?* Market. <https://market.bisnis.com/read/20200914/94/1291568/harga-kedelai-mencapai-level-tertinggi-2-tahun-bagaimana-proyeksinya>
- Zen, I. S. (2018). Nudge to Promote Sustainable Shopping Lifestyle. *Proceedings*, 2(22), 1394. <https://doi.org/10.3390/proceedings2221394>