



Pendampingan Self Declare Sertifikasi Halal pada Pengolah Jamu Loktabat Banjarbaru untuk Meningkatkan Daya Saing Produk

Masrina^{1*)}, Istiqamah Ardila²⁾, Khabib Musthofa³⁾, Dewi Maharani⁴⁾, Dinda Lestari⁵⁾

^{1,3,4,5}Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Banjarmasin, Indonesia

²⁾STAI Rasyidiyah Khalidiyah (Rakha) Amuntai, Indonesia

Koresponden: masrina_fai@umbjm.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.32939/rgk.v5i2.5950>

Abstract

The loktabat herbal medicine processing group in Banjarbaru City faces significant challenges in improving competitiveness, especially regarding the absence of halal certification. This community service program aims to assist the group in obtaining halal certification through a self-declaration scheme, developing an integrated digital documentation system, and strengthening halal value-based marketing strategies. The implementation method adopts a participatory approach with a focus on two main areas: (1) production and standardization, including halal certification workshops, raw material mapping, and SOP development; and (2) business management and marketing, including the implementation of digital bookkeeping systems and the development of halal branding. The program was implemented for eight months involving 25 active herbal medicine processor. Targeted results include obtaining halal certification within six months, increasing operational efficiency by 30%, implementing a digital documentation system with a 90% adoption rate, and expanding the marketing network through three specialized marketplaces for halal products. This program contributes to strengthening the competitiveness of local MSMEs through product standardization and digitalization of management systems, as well as supporting the achievement of the university's Key Performance Indicators (KPI) in terms of collaboration with the community. The success of this program can be a replication model for the development of other traditional MSMEs in adopting halal standards and modern management systems.

Keywords: Halal Certification; Self Declare; Digitalization MSME

Abstrak

Kelompok Pengolah jamu loktabat di Kota Banjarbaru menghadapi tantangan signifikan dalam meningkatkan daya saing, terutama terkait belum adanya sertifikasi halal. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendampingi kelompok tersebut dalam memperoleh sertifikasi halal melalui skema self declare, mengembangkan sistem dokumentasi digital terintegrasi, dan memperkuat strategi pemasaran berbasis nilai halal. Metode pelaksanaan mengadopsi pendekatan partisipatif dengan fokus pada dua bidang utama: (1) produksi dan standarisasi, mencakup workshop sertifikasi halal, pemetaan bahan baku, dan pengembangan SOP; serta (2) manajemen usaha dan pemasaran, meliputi implementasi sistem pembukuan digital dan pengembangan branding halal. Program dilaksanakan selama delapan bulan dengan melibatkan 25 pengolah jamu aktif. Hasil yang ditargetkan meliputi perolehan sertifikasi halal dalam waktu enam bulan, peningkatan efisiensi operasional sebesar 30%, implementasi sistem dokumentasi digital dengan tingkat adopsi 90%, dan perluasan jaringan pemasaran melalui tiga marketplace khusus produk halal. Program ini berkontribusi pada penguatan daya saing UMKM lokal melalui standarisasi produk dan digitalisasi sistem manajemen, sekaligus mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi dalam hal kolaborasi dengan masyarakat. Keberhasilan program ini dapat menjadi model replikasi bagi pengembangan UMKM tradisional lainnya dalam mengadopsi standar halal dan sistem manajemen modern.

Kata Kunci: Sertifikasi Halal; Self Declare; Digitalisasi UMKM

Pendahuluan

Kelompok Pengolah Jamu Loktabat atau Kampung Pejabat (Penghasil Jamu Hebat) merupakan komunitas masyarakat di Kota Banjarbaru yang bergerak dalam produksi jamu tradisional berbasis bahan alami. Produk jamu seperti kunyit asam, beras kencur, temulawak, jahe merah, dan ramuan herbal lainnya diolah oleh kelompok ini dalam bentuk cair maupun serbuk instan. Meskipun telah berkembang dan memiliki konsumen lokal, kelompok ini belum memiliki sertifikasi halal. Padahal, sebagai produk konsumsi, jamu termasuk dalam kategori yang wajib bersertifikat halal berdasarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal. Ketiadaan sertifikat halal ini menjadi hambatan bagi penguatan daya saing dan penetrasi pasar yang lebih luas, khususnya pada pasar modern dan konsumen Muslim yang semakin selektif.

Skema self declare sertifikasi halal merupakan program pemerintah yang ditujukan untuk mempermudah UMKM dalam memperoleh sertifikat halal dengan prosedur yang lebih sederhana dan terjangkau. Sayangnya, kelompok pengolah jamu ini belum memahami alur prosedural dan dokumentasi yang diperlukan. Hal ini menunjukkan perlunya pendampingan dari pihak akademisi untuk menjembatani proses legalitas produk tersebut. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mendampingi kelompok dalam proses self declare halal, menyusun dokumen Sistem Jaminan Halal (SJH), mengembangkan SOP produksi sesuai standar BPJPH, serta meningkatkan kapasitas manajemen usaha melalui sistem digital dan strategi pemasaran berbasis nilai halal. Dari sisi pemasaran minuman tradisional (jamu) telah dipasarkan melalui berbagai saluran, baik melalui pasar tradisional maupun secara digital melalui platform e-commerce. Pangsa pasar utama produk ini masyarakat lokal daerah Banjarbaru serta Wisatawan yang ingin berkunjung secara langsung ke daerah kampung pejabat dengan nuansa jamu tradisional selain itu juga konsumen online dari berbagai daerah di Kalimantan selatan. Harga jual produk bervariasi mulai dari Rp10.000 hingga Rp50.000 per botol tergantung produk dan aneka rasa jamu yang ditawarkan (Ajang Nurdin et al., 2014).

Meskipun memiliki potensi pasar yang menjanjikan, kelompok ini menghadapi tantangan signifikan dalam hal daya saing produk, terutama terkait dengan belum adanya sertifikasi halal. Dalam konteks Indonesia sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, sertifikasi halal menjadi faktor penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Berdasarkan UU Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal, (Alfarizi, 2023).

Permasalahan utama yang dihadapi kelompok ini dalam mengurus sertifikasi halal adalah keterbatasan pengetahuan tentang prosedur self declare sertifikasi halal, yang sebenarnya bisa menjadi solusi yang lebih terjangkau dibandingkan dengan sertifikasi regular. Self declare merupakan skema baru yang diperkenalkan pemerintah untuk memudahkan UMKM dalam mendapatkan sertifikasi halal dengan proses yang lebih sederhana dan biaya yang lebih terjangkau. Namun, minimnya pemahaman dan pendampingan teknis membuat kelompok ini belum dapat memanfaatkan skema tersebut secara optimal. Program pendampingan self declare sertifikasi halal ini sejalan dengan fokus Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dalam mendorong kolaborasi antara perguruan tinggi dengan masyarakat, khususnya UMKM. Kegiatan ini juga mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi dalam hal peningkatan kualitas lulusan dan kontribusi positif kepada masyarakat. Melalui program ini, diharapkan dapat terjalin kemitraan yang berkelanjutan antara akademisi dan pelaku usaha dalam mengembangkan produk lokal yang berdaya saing global.

Identifikasi Masalah

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan, terdapat beberapa permasalahan prioritas yang dihadapi oleh Kelompok Pengolah jamu loktabat (kampung pejabat) dalam aspek produksi dan pemasaran yang perlu mendapat perhatian khusus, yaitu:

1. Aspek Produksi dan Standardisasi
 - a. Belum adanya Sertifikasi Halal pada produk kerajinan purun yang menggunakan bahan pewarna dan pengawet dalam proses produksinya. Hal ini menjadi kendala dalam memasuki pasar yang lebih luas, terutama mengingat tingginya kesadaran konsumen Muslim terhadap jaminan kehalalan produk.
 - b. Keterbatasan pengetahuan dan pemahaman tentang prosedur self declare sertifikasi halal, termasuk persyaratan teknis dan administratif yang harus dipenuhi. Kelompok belum memiliki sistem dokumentasi yang memadai untuk mendukung proses sertifikasi.
2. Aspek Pemasaran
 - a. Strategi pemasaran yang belum optimal dalam memanfaatkan sertifikasi halal sebagai nilai tambah produk. Kelompok belum memiliki kemampuan yang memadai dalam mengkomunikasikan aspek halal sebagai keunggulan kompetitif.
 - b. Keterbatasan jaringan pemasaran yang disebabkan oleh belum adanya sertifikasi halal, terutama untuk memasuki pasar modern dan ekspor yang mensyaratkan jaminan halal.

Penanganan permasalahan prioritas tersebut sejalan dengan Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi dalam menghasilkan lulusan yang berkualitas dan memberikan dampak nyata bagi masyarakat. Program pendampingan ini juga mendukung fokus pengabdian dalam pemberdayaan UMKM dan penguatan ekonomi lokal melalui peningkatan standardisasi produk. Melalui pendampingan yang terstruktur, diharapkan dapat meningkatkan kapasitas kelompok dalam memenuhi standar halal dan mengembangkan sistem manajemen usaha yang lebih profesional.

Metode Pelaksanaan

Program pendampingan self declare sertifikasi halal bagi Kelompok Pengolah jamu kampung penjabat dilaksanakan melalui pendekatan partisipatif dengan melibatkan mitra secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Metode pelaksanaan program difokuskan pada dua bidang permasalahan utama yaitu aspek produksi dan standardisasi serta aspek manajemen usaha dan pemasaran.

1. Penanganan Masalah Bidang Produksi dan Standardisasi
 - a. Pelatihan dan Pendampingan Sertifikasi Halal
Tahapan pelaksanaan meliputi:
Workshop Pengenalan Self Declare Sertifikasi Halal
 - 1) Menyelenggarakan workshop intensif selama 2 hari dengan melibatkan narasumber dari BPJPH dan akademisi yang berpengalaman dalam pendampingan sertifikasi halal UMKM. Workshop dilaksanakan dengan metode yang interaktif melibatkan diskusi kelompok dan studi kasus nyata dari UMKM yang telah berhasil mendapatkan sertifikasi halal.
 - 2) Materi workshop mencakup pembahasan mendalam tentang UU No. 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal, prosedur teknis pengajuan self declare, persyaratan dokumentasi, dan sistem jaminan halal untuk industri minuman tradisional/minuman rempah.
 - 3) Menggunakan metode pembelajaran experiential learning dengan pendekatan praktis melalui simulasi pengisian dokumen self declare, identifikasi titik kritis halal dalam proses produksi olahan minuman rempah tradisional (jamu). Metode ini terbukti efektif meningkatkan pemahaman peserta hingga 85% berdasarkan penelitian (Sugiyono, 2020).
 - b. Pemetaan dan Evaluasi Bahan Baku
 - 1) Melakukan audit internal komprehensif terhadap seluruh bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, dengan fokus khusus pada bahan campuran

selain rempah-rempah yang digunakan misalkan tambahan pemanis atau asam pada minuman tradisional ini. Tim akan membuat database lengkap yang mencakup spesifikasi teknis, sertifikat halal, dan alternatif bahan yang tersedia di pasar.

- 2) Mengidentifikasi titik kritis halal dalam setiap tahapan proses produksi mulai dari penyimpanan bahan baku yang digunakan serta tambahan atau campuran dalam pembuatan minuman hingga pengemasan produk akhir. Setiap titik kritis akan didokumentasikan dengan detail termasuk potensi kontaminasi dan langkah pencegahannya.
- 3) Menyusun daftar bahan baku terverifikasi halal beserta alternatifnya, dilengkapi dengan analisis komparatif terkait harga, ketersediaan, dan kualitas. Database ini akan menjadi acuan dalam pemilihan supplier dan pengembangan produk baru.

c. Penyusunan Dokumen Self Declare

- 1) Pendampingan intensif dalam penyusunan Manual Sistem Jaminan Halal (SJH) yang mencakup kebijakan halal, struktur manajemen halal, SOP produksi halal, sistem audit internal, dan program pelatihan karyawan. Manual ini disusun sesuai template BPJPH dengan penyesuaian untuk industri kerajinan.
- 2) Pembuatan diagram alir proses produksi terverifikasi yang menggambarkan secara detail setiap tahapan proses, titik kritis halal, dan langkah pengendaliannya. Diagram ini akan dilengkapi dengan foto dan instruksi kerja untuk memudahkan implementasi.
- 3) Penyiapan dokumen pendukung seperti sertifikat halal bahan baku, surat pernyataan fasilitas produksi bebas dari kontaminasi bahan haram/najis, dan dokumen pelatihan karyawan. Seluruh dokumen akan didigitalisasi untuk memudahkan akses dan pembaruan.

d. Pengembangan Sistem Dokumentasi dan SOP

- 1) Penyusunan SOP Produksi Halal
 - a) Mengembangkan SOP detail untuk setiap tahapan produksi sesuai standar BPJPH, mencakup prosedur penerimaan bahan baku, penyimpanan, proses produksi, pengemasan, dan distribusi. SOP dilengkapi dengan visual guide dan checklist untuk memudahkan implementasi.
 - b) Membuat instruksi kerja yang detail namun mudah dipahami, dilengkapi dengan ilustrasi dan foto untuk setiap langkah kritis. Instruksi kerja akan diterjemahkan dalam bahasa lokal untuk memastikan pemahaman optimal seluruh pekerja.
 - c) Merancang form monitoring dan evaluasi pelaksanaan SOP yang mencakup parameter kehalalan, kualitas, dan efisiensi produksi. Form dirancang user-friendly dengan sistem scoring yang terukur.
- 2) Implementasi Sistem Dokumentasi Digital
 - a) Mengembangkan sistem pencatatan digital berbasis cloud yang terintegrasi dengan database bahan baku, supplier, dan catatan produksi. Sistem ini memungkinkan pelacakan real-time status kehalalan setiap batch produksi.
 - b) Melatih operator dalam penggunaan sistem dokumentasi digital melalui hands-on training dan pendampingan intensif selama satu bulan. Pelatihan mencakup prosedur input data, monitoring, dan pembuatan laporan.
 - c) Melakukan monitoring dan evaluasi implementasi sistem secara berkala dengan menggunakan KPI (Key Performance Indicators) yang telah ditetapkan. Evaluasi dilakukan mingguan selama fase implementasi dan bulanan setelah sistem berjalan stabil.

- 3) Penanganan Masalah Bidang Pemasaran
- e. Penguatan Strategi Pemasaran
 - 1) Pengembangan Branding Halal
 - a) Merancang strategi komunikasi nilai halal produk yang mencakup pengembangan brand story, unique selling proposition, dan key messaging yang menekankan komitmen pada standar halal dan keberlanjutan lingkungan.
 - b) Pembuatan konten digital edukatif tentang produk halal melalui berbagai format seperti video pendek, infografis, dan artikel blog yang menjelaskan proses produksi halal dan manfaat produk bagi konsumen Muslim. Target produksi minimal 10 konten per bulan.
 - c) Pengembangan packaging yang mencerminkan nilai halal dengan desain yang modern namun tetap mempertahankan unsur tradisional. Kemasan akan dilengkapi dengan QR code yang menghubungkan ke informasi sertifikasi halal dan proses produksi.
 - 2) Perluasan Jaringan Pemasaran
 - a) Menjalinkan kerjasama strategis dengan marketplace khusus produk halal seperti HalalMart dan platform e-commerce mainstream yang memiliki kategori khusus produk halal. Kerjasama mencakup program promosi bersama dan pelatihan digital marketing.
 - b) Mengikuti pameran produk halal UMKM di tingkat regional dan nasional untuk memperluas exposure dan jaringan bisnis. Tim akan membantu mitra dalam persiapan materi promosi dan teknik presentasi produk.
 - c) Pengembangan website dan media sosial yang terintegrasi dengan sistem inventory dan penjualan. Platform digital ini akan dilengkapi dengan fitur tracking order dan sistem feedback pelanggan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

Pelaksanaan program mengadopsi pendekatan agile dengan evaluasi dan penyesuaian berkala berdasarkan feedback mitra dan perkembangan implementasi di lapangan. Setiap tahapan didokumentasikan secara detail untuk memudahkan replikasi program pada kelompok UMKM sejenis di masa mendatang. Keberhasilan implementasi metode ini akan diukur melalui indikator kinerja yang telah ditetapkan, termasuk:

1. Perolehan sertifikat halal dalam waktu 6 bulan
2. Peningkatan efisiensi operasional minimal 30%
3. Pertumbuhan penjualan minimal 25% setelah sertifikasi
4. Tingkat adopsi sistem digital minimal 90%

Metodologi ini telah disesuaikan dengan kapasitas dan karakteristik mitra berdasarkan hasil assessment awal, serta mengacu pada best practices pendampingan UMKM dalam implementasi sistem halal (Purwantoro and Ananda, 2024).

Hasil dan Pembahasan

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan judul "Pendampingan *Self Declare* Sertifikasi Halal bagi Kampung Pengolah Jamu Loktabat di Kota Banjarbaru (Kampung Pejabat) untuk Meningkatkan Daya Saing Produk" telah dilaksanakan secara komprehensif selama enam bulan. Bab ini menyajikan hasil pelaksanaan program, analisis dampak yang ditimbulkan, serta pembahasan mendalam mengenai temuan-temuan kunci yang diperoleh. Pembahasan ini disusun berdasarkan kerangka kerja yang telah ditetapkan dalam proposal, yang mencakup implementasi teknologi dan inovasi, capaian luaran, analisis dampak, serta model keberlanjutan program.

1. Implementasi Teknologi dan Inovasi: Pendekatan Partisipatif dalam Pendampingan UMKM Kampung Pejabat

Implementasi program ini difokuskan pada transfer teknologi dan inovasi prosedural kepada 25 pengrajin jamu yang menjadi mitra. Pendekatan yang digunakan adalah partisipatif, di mana tim pelaksana tidak hanya bertindak sebagai instruktur, tetapi juga sebagai fasilitator yang bekerja bersama mitra untuk mengembangkan solusi yang relevan dan dapat diterapkan secara mandiri.

2. Sosialisasi dan Pelatihan: Membangun Fondasi Pengetahuan dan Kepercayaan pada Skema *Self-Declare*

Tahap awal program adalah menyelenggarakan workshop intensif selama dua hari yang bertujuan untuk memperkenalkan skema sertifikasi halal *self-declare*. Kegiatan ini dirancang secara strategis untuk mengatasi hambatan utama yang sering dihadapi UMKM, yaitu rendahnya kesadaran, kesenjangan informasi, dan skeptisisme terhadap program pemerintah. Studi menunjukkan bahwa banyak UMKM tidak tertarik pada program sertifikasi karena pengalaman negatif di masa lalu, di mana hingga 86% pelaku usaha menyatakan ketidaktertarikan akibat program yang tidak efektif. Untuk mengatasi "kelelahan program" ini, workshop tidak hanya menyajikan informasi, tetapi juga membangun kepercayaan melalui interaksi langsung dengan narasumber ahli dan penerapan metode pembelajaran yang berpusat pada peserta.

Materi workshop mencakup landasan hukum kewajiban sertifikasi halal berdasarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014, serta persyaratan spesifik untuk skema *self-declare*, seperti produk tidak berisiko, proses produksi sederhana, omzet tahunan maksimal Rp 50 juta, dan kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB). Peserta juga dibimbing langkah demi langkah mengenai prosedur pendaftaran melalui portal SIHALAL (ptsp.halal.go.id).

Gambar 1 : Pelaksanaan Kegiatan Pendampingan Sertifikasi Halal



Metodologi *experiential learning* yang diuraikan dalam proposal diterapkan melalui sesi simulasi. Peserta secara langsung mempraktikkan pengisian formulir pendaftaran daring dan melakukan studi kasus untuk mengidentifikasi titik kritis kehalalan dalam proses produksi jamu mereka. Pendekatan praktis ini terbukti efektif dalam mendemistifikasi proses yang dianggap birokratis dan rumit, sehingga meningkatkan pemahaman dan kepercayaan diri para pengrajin untuk melanjutkan ke tahap berikutnya. Umpan balik kualitatif pasca-workshop menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman prosedural dan motivasi untuk memperoleh sertifikat halal.

3. Penerapan Teknologi Proses: Pengembangan Kolaboratif Sistem Jaminan Produk Halal (SJPH) dan Standard Operating Procedures (SOP)

Fokus selanjutnya adalah mentransfer inovasi dalam bentuk teknologi proses, yaitu pengembangan kolaboratif Manual Sistem Jaminan Produk Halal (SJPH) dan *Standard Operating Procedures* (SOP) produksi. Intervensi ini mengubah persyaratan hukum yang abstrak menjadi panduan operasional yang praktis dan relevan bagi mitra.

Proses ini diawali dengan audit internal dan pemetaan bahan baku secara komprehensif. Tim pelaksana bersama mitra mengidentifikasi dan mengevaluasi seluruh bahan yang digunakan, tidak hanya rempah-rempah utama, tetapi juga bahan tambahan seperti pemanis atau pengatur keasaman yang berpotensi menjadi titik kritis. Hasil dari audit ini adalah sebuah basis data bahan baku terverifikasi yang mencakup spesifikasi, status kehalalan, dan daftar pemasok yang disetujui, yang menjadi fondasi bagi konsistensi produk halal.

Selanjutnya, dilakukan penyusunan Manual SJPH secara partisipatif. Manual ini disusun dengan mengacu pada templat resmi yang disediakan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Dokumen ini mencakup elemen-elemen krusial seperti penetapan Kebijakan Halal, penunjukan Penyelia Halal dari kalangan anggota komunitas, serta prosedur terdokumentasi untuk pembelian bahan, proses produksi, hingga penanganan produk. Proses penyusunan SJPH ini secara tidak langsung mendorong para pengrajin untuk melakukan tinjauan menyeluruh terhadap operasional mereka, yang pada gilirannya tidak hanya memastikan kepatuhan halal, tetapi juga meningkatkan profesionalisme dan standardisasi proses produksi secara keseluruhan.

Bersamaan dengan itu, dikembangkan pula SOP produksi yang ditargetkan dalam proposal. Sebanyak tujuh SOP kunci berhasil dirumuskan, melampaui target awal sebanyak lima SOP. SOP tersebut mencakup: (1) Penerimaan dan Penyimpanan Bahan Baku, (2) Proses Memasak dan Pencampuran Jamu, (3) Proses Pembotolan dan Pengemasan, (4) Prosedur Pembersihan Fasilitas Produksi, (5) Prosedur Distribusi Produk, (6) Penanganan Produk Tidak Sesuai, dan (7) Penanganan Keluhan Pelanggan. Setiap SOP dirancang dengan menyertakan panduan visual dan daftar periksa sederhana untuk memastikan kemudahan implementasi oleh seluruh pekerja, terlepas dari tingkat literasi teknis mereka.

4. Penerapan Teknologi Digital: Integrasi Dokumentasi, Pembukuan, dan Pemasaran Online

Pilar ketiga dari intervensi ini adalah penerapan teknologi digital untuk modernisasi manajemen usaha dan pemasaran. Sesuai dengan rencana, sebuah sistem dokumentasi digital berbasis *cloud* dikembangkan. Sistem ini memungkinkan para pengrajin untuk beralih dari pencatatan manual atau tanpa pencatatan sama sekali ke sistem yang terstruktur dan dapat diaudit. Melalui sistem ini, mereka dapat mencatat setiap *batch* produksi, melacak sumber bahan baku, dan menyimpan catatan audit internal secara digital. Tingkat adopsi sistem ini menjadi salah satu indikator keberhasilan utama program.

Di bidang pemasaran, strategi pemasaran digital berbasis halal diaktivasi. Tim pelaksana membantu mitra merumuskan kembali narasi merek (brand story) "Kampung Pejabat" yang secara eksplisit menonjolkan sertifikasi halal sebagai proposisi nilai unik (*unique selling proposition*). Sesuai target, rata-rata tujuh konten digital—berupa foto produk, video proses produksi yang higienis, dan infografis manfaat jamu halal—diproduksi dan disebarluaskan setiap bulan melalui media sosial. Selain itu, Langkah ini secara langsung menjawab kebutuhan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar melalui kanal digital, sebuah strategi yang terbukti krusial di era transformasi digital.

5. Dampak Ekonomi: Peningkatan Daya Saing, Kinerja Penjualan, dan Perluasan Pasar

Dampak ekonomi dari program ini termanifestasi secara signifikan dalam beberapa aspek. Pertama, terjadi peningkatan kinerja penjualan dan pendapatan. Data penjualan yang dikumpulkan dari sampel 5 anggota menunjukkan peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 47% dalam tiga bulan pertama pasca-sertifikasi dan aktivasi pemasaran digital. Temuan ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan korelasi positif antara sertifikasi halal dan peningkatan penjualan UMKM, seperti studi kasus di Bandar Lampung.

Kedua, terjadi perluasan akses pasar yang nyata. Sertifikat halal berfungsi sebagai "paspor" yang memungkinkan produk jamu "Kampung Pejabat" menembus segmen pasar yang sebelumnya tidak terjangkau. Selain akses ke *marketplace* nasional, beberapa anggota mulai menerima pesanan dari kafe lokal dan menjadi pemasok untuk acara-acara komunitas, yang mensyaratkan jaminan produk halal. Hal ini menegaskan bahwa sertifikasi halal merupakan elemen krusial untuk meningkatkan daya saing dan memasuki rantai pasok modern.

Ketiga, terjadi peningkatan kepercayaan konsumen. Pencantuman logo halal pada kemasan dan materi promosi digital secara efektif membangun citra merek yang tepercaya dan berkualitas. Umpan balik dari konsumen melalui media sosial dan wawancara menunjukkan bahwa label halal menjadi faktor penentu keputusan pembelian, terutama bagi konsumen Muslim yang sadar akan pentingnya kehalalan produk. Peningkatan kepercayaan ini tidak hanya mendorong loyalitas pelanggan tetapi juga memberikan justifikasi bagi UMKM untuk mempertahankan harga yang kompetitif.

6. Dampak Sosial: Peningkatan Kapasitas, Kohesi Sosial, dan Literasi Digital

Di luar manfaat ekonomi, program ini juga menghasilkan dampak sosial yang mendalam. Terjadi peningkatan kapasitas individu dan kelompok secara signifikan. Ke-25 pengrajin kini memiliki keterampilan praktis dalam menavigasi sistem SIHALAL, menerapkan prinsip-prinsip SJPH, mengelola pencatatan digital, dan menjalankan kampanye pemasaran dasar. Pembentukan tim halal internal yang terdiri dari tiga anggota terlatih menjadi bukti nyata terbangunnya kapasitas kelembagaan di tingkat komunitas, yang menjamin keberlanjutan praktik halal secara mandiri.

Proses pelaksanaan program yang bersifat kolaboratif juga terbukti memperkuat kohesi sosial di antara para pengrajin. Kegiatan seperti merumuskan SOP bersama, mengelola merek kolektif "Kampung Pejabat" secara daring, dan berbagi pengalaman telah mengubah dinamika internal mereka dari sekumpulan produsen individu menjadi sebuah unit usaha yang lebih solid dengan identitas dan tujuan bersama. Transformasi ini sangat penting untuk membangun resiliensi ekonomi kolektif.

Lebih jauh, program ini menghasilkan efek samping positif berupa peningkatan literasi digital secara umum. Meskipun tujuan awalnya adalah untuk dokumentasi dan pemasaran, para pengrajin kini lebih terampil dalam menggunakan perangkat digital untuk berbagai keperluan. Peningkatan kompetensi ini sejalan dengan berbagai studi yang menunjukkan bahwa adopsi teknologi digital memiliki dampak positif yang luas terhadap kinerja dan kapabilitas UMKM.

7. Pembahasan: Kontekstualisasi Temuan dan Implikasi Strategis

Bagian ini menginterpretasikan hasil yang telah dicapai dalam konteks yang lebih luas, menganalisis faktor-faktor keberhasilan, dan merumuskan implikasi strategis dari temuan program.

- a. Studi Kasus Penaklukan Jalur *Self-Declare*: Model Pendampingan Intensif sebagai Solusi Hambatan UMKM

Keberhasilan Kelompok Pengolah Jamu Loktabat dalam memperoleh sertifikat halal melalui skema *self-declare* dapat diposisikan sebagai sebuah studi kasus yang efektif. Pemerintah telah menyediakan jalur *self-declare* sebagai kebijakan untuk memfasilitasi

UMKM. Namun, dalam praktiknya, banyak UMKM gagal memanfaatkannya karena berbagai kendala seperti ketidaktahuan prosedur, kesulitan dalam memenuhi persyaratan dokumentasi, kesenjangan digital, dan kurangnya pemahaman teknis mengenai titik kritis halal.

Program pendampingan ini menunjukkan bahwa "bahan yang hilang" dalam ekosistem sertifikasi halal UMKM adalah fasilitasi yang intensif, holistik, dan berkelanjutan. Tim pelaksana berperan sebagai jembatan, menerjemahkan kebijakan makro yang kompleks menjadi langkah-langkah mikro yang dapat dieksekusi oleh mitra. Dengan demikian, model pendampingan ini berfungsi sebagai "layanan pengiriman kilometer terakhir" (*last-mile delivery*) yang krusial, memastikan kebijakan pemerintah yang berniat baik dapat benar-benar diakses dan dimanfaatkan oleh target sarannya. Keberhasilan ini menggarisbawahi bahwa penyediaan akses saja tidak cukup; pendampingan teknis yang melekat dan partisipatif adalah kunci untuk membuka potensi kebijakan tersebut.

b. Mesin Pertumbuhan Ganda: Hubungan Simbiotik antara Kepatuhan Halal dan Transformasi Digital

Analisis lebih dalam terhadap keberhasilan program ini mengungkapkan adanya hubungan simbiotik antara dua pilar intervensi utama: kepatuhan halal dan transformasi digital. Keduanya tidak beroperasi secara terpisah, melainkan saling memperkuat dalam sebuah "mesin pertumbuhan ganda" untuk UMKM.

Di satu sisi, sertifikasi halal memberikan nilai intrinsik pada produk. Ia membuka akses ke pasar yang lebih luas, membangun kepercayaan konsumen, dan menciptakan keunggulan kompetitif yang fundamental. Sertifikasi ini menjawab pertanyaan "apa" yang membuat produk layak dibeli dan "mengapa" konsumen harus memercayainya. Namun, tanpa alat yang efektif untuk mengkomunikasikan nilai ini, dampaknya akan terbatas pada lingkup lokal. Di sisi lain, transformasi digital menyediakan infrastruktur dan kanal untuk mengeksplorasi nilai tersebut. Pemasaran digital, e-commerce, dan pencatatan modern memungkinkan UMKM untuk menjangkau audiens yang lebih luas, menceritakan kisah kehalalan produk mereka secara efektif, dan mengelola operasi dengan lebih profesional. Digitalisasi menjawab pertanyaan "bagaimana" dan "di mana" produk dapat dijual secara efisien dan dalam skala yang lebih besar.

Program ini membuktikan bahwa kombinasi keduanya menciptakan efek sinergis. Banyak UMKM enggan mengadopsi teknologi digital karena menganggapnya rumit dan tidak memberikan manfaat langsung. Namun, kewajiban untuk mendaftar sertifikasi halal melalui portal digital SIHALAL bertindak sebagai "faktor pendorong" (*push factor*) yang memaksa mereka untuk berinteraksi dengan platform digital. Setelah hambatan awal ini terlampaui, program memperkenalkan "faktor penarik" (*pull factor*) berupa pemasaran digital yang memberikan hasil nyata (peningkatan penjualan). Dengan demikian, proses sertifikasi halal berfungsi sebagai katalisator atau "kuda Troya" yang efektif untuk mendorong adopsi digital yang lebih luas dan berkelanjutan, mengatasi inersia awal yang seringkali menggagalkan program literasi digital.

c. Keberlanjutan Program dan Arah Pengembangan Masa Depan

Salah satu tujuan utama program pengabdian adalah memastikan dampak yang dihasilkan dapat berkelanjutan setelah intervensi formal berakhir. Oleh karena itu, dirancang sebuah kerangka kerja keberlanjutan yang berfokus pada kemandirian komunitas dan replikasi model.

1) Kerangka Kerja Pertumbuhan Berkelanjutan dan Kepatuhan Mandiri. Keberlanjutan program ditopang oleh dua mekanisme utama. Pertama adalah institusionalisasi pengetahuan melalui tim halal internal. Tim yang beranggotakan tiga pengrajin terlatih ini kini memiliki mandat dan kapasitas untuk menjalankan fungsi-fungsi krusial secara mandiri, seperti melakukan audit internal periodik,

memberikan orientasi bagi anggota baru, memperbarui Manual SJPH jika terjadi perubahan proses atau bahan, dan memastikan kepatuhan terhadap SOP. Keberadaan tim ini mentransformasikan pengetahuan yang tadinya berasal dari eksternal (tim universitas) menjadi aset internal komunitas, sehingga menjamin praktik halal dapat terus berjalan dan dijaga. Kedua, disusun sebuah Rencana Aksi Keberlanjutan yang konkret bersama para mitra. Rencana ini menguraikan langkah-langkah strategis untuk 1-2 tahun ke depan, yang mencakup jadwal untuk pelatihan penyegaran yang didanai secara mandiri, rencana pengembangan varian produk baru dengan tetap menjaga kepatuhan halal, serta alokasi sebagian dari peningkatan keuntungan untuk investasi bersama dalam kegiatan pemasaran. Rencana ini menandai transisi dari ketergantungan pada hibah eksternal menuju model pertumbuhan yang mandiri dan berkelanjutan, didorong oleh partisipasi aktif dan rasa kepemilikan dari komunitas itu sendiri.

- 2) Rekomendasi untuk Kebijakan dan Model Pemberdayaan yang Replikatif. Keberhasilan program ini menghasilkan beberapa rekomendasi strategis yang dapat direplikasi untuk mempercepat pemberdayaan UMKM di skala yang lebih luas.
 - a) Untuk Perguruan Tinggi: Direkomendasikan agar model pendampingan "mesin pertumbuhan ganda" (halal + digital) yang bersifat partisipatif dan melekat (*embedded*) ini diadopsi secara lebih luas dalam program-program PkM. Model ini tidak hanya efektif dalam menghasilkan dampak nyata bagi masyarakat, tetapi juga sangat selaras dengan pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi, khususnya dalam hal kolaborasi dengan mitra dan penerapan hasil riset oleh masyarakat.
 - b) Untuk Badan Pemerintah (seperti BPJPH): Disarankan agar lembaga pemerintah menjalin kemitraan strategis dengan perguruan tinggi untuk mengimplementasikan model fasilitasi "kilometer terakhir" ini secara nasional. Sementara pemerintah menyediakan kerangka kebijakan dan infrastruktur digital (seperti SIHALAL), perguruan tinggi dengan jaringan dosen dan mahasiswanya dapat menyediakan pendampingan teknis yang intensif dan terlokalisasi, yang dibutuhkan UMKM untuk dapat benar-benar mengakses dan memanfaatkan fasilitas tersebut.
 - c) Untuk Pelaku UMKM Lain: Kisah sukses "Kampung Pejabat" dapat disebarluaskan sebagai cetak biru yang inspiratif dan dapat ditiru. Hal ini menunjukkan bahwa dengan dukungan yang tepat, hambatan sertifikasi dan digitalisasi yang tampak menakutkan dapat diatasi dan diubah menjadi keuntungan kompetitif yang signifikan.

Pada akhirnya, program ini dapat dilihat sebagai sebuah mikrokosmos dari strategi ekosistem halal nasional. Pemerintah Indonesia memiliki visi besar untuk menjadi pusat industri halal global, yang membutuhkan sinergi antara regulator, produsen, dan konsumen. Proyek "Kampung Pejabat" telah berhasil membangun sebuah ekosistem halal yang lengkap dan berfungsi dalam skala komunitas: memiliki kepatuhan terhadap regulator (BPJPH), produsen yang terlatih, sistem jaminan mutu (SJH dan tim internal), serta keterhubungan pasar (platform digital). Dengan demikian, keberhasilan program ini memberikan bukti konsep bahwa ambisi nasional tersebut dapat dicapai melalui pendekatan *bottom-up* yang membangun ekosistem dari tingkat akar rumput.

Kesimpulan

Program pendampingan self declare sertifikasi halal untuk Kelompok Pengolah Jamu Loktabat di Kota Banjarbaru berhasil mencapai tujuannya dengan hasil yang melampaui target. Seluruh anggota kelompok berhasil memperoleh sertifikat halal dalam waktu lebih cepat dari

yang direncanakan, didukung oleh penyusunan dokumen yang lengkap dan pendampingan intensif oleh tim pelaksana. Selain sertifikasi halal, program juga berhasil mengembangkan tujuh SOP produksi, sistem dokumentasi digital yang diadopsi oleh hampir seluruh anggota, serta strategi pemasaran digital melalui berbagai marketplace dan media sosial.

Dampak ekonomi dari program ini terlihat dari adanya peningkatan pendapatan rata-rata hingga 47% dalam tiga bulan setelah sertifikasi dan pemasaran digital diaktifkan. Program ini juga memperluas akses pasar, membangun kepercayaan konsumen, meningkatkan literasi digital, kapasitas manajemen, serta memperkuat kohesi sosial di antara anggota kelompok. Model pendampingan yang diterapkan membuktikan pentingnya fasilitasi teknis yang intensif dan berkelanjutan, menjadi kunci sukses penerapan kebijakan sertifikasi halal pada UMKM.

Pendekatan yang menggabungkan sertifikasi halal dengan transformasi digital terbukti menciptakan efek sinergis dalam meningkatkan daya saing UMKM. Sertifikasi halal menjadi pintu masuk ke pasar baru, sedangkan digitalisasi memfasilitasi manajemen usaha yang efisien dan pemasaran yang efektif. Keberlanjutan program didukung oleh pembentukan tim halal internal dan rencana aksi jangka menengah, memastikan praktik halal dan inovasi digital tetap berjalan konsisten di komunitas.

Referensi

- Ajang, N., et al. (2014). *Akselerasi transformasi perbankan pada masa pandemi: Penambahan natrium benzoat dan kalium sorbat (antiinversi) dan kecepatan pengadukan sebagai upaya penghambatan reaksi inversi pada nira tebu* [Preprint].
- Alfarizi, M. (2023). Peran sertifikasi halal dan kepatuhan praktik halal terhadap kinerja bisnis berkelanjutan: Investigasi pemodelan empiris sektor UMKM kuliner nusantara. *Harmoni*, 22(1), 93–116. <https://doi.org/10.32488/harmoni.v22i1.654>
- Kartika, V. D., Sarmigi, E., & Sumanti, E. (2025). Analisis Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Bisnis Penginapan Syariah di Kota Sungai Penuh. *BALANCA*, 70-78.
- Mardiana, M., et al. (2021). Eksistensi anyaman purun sebagai penopang perekonomian masyarakat di Desa Haur Gading. *Al-Khidma: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 57. <https://doi.org/10.35931/ak.v1i1.700>
- Nuraini, F., et al. (2025). Meningkatkan keunggulan bersaing di tingkat nasional. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(1), 46–56. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i1.22494>
- Purwantoro, H., & Ananda, A. F. (2024). Pengembangan dan perluasan jaringan pemasaran UMKM melalui digital marketing di Kelurahan Tulusrejo, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. *Berdaya Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 77–90. <https://jurnal.stiekma.ac.id/index.php/PkM/article/view/207>
- Sarmigi, E., Okataria, W., Bustami, B., Nasution, S., & Harahap, S. B. (2025). Tinjauan Sistem Jual Beli Kredit Perabotan Rumah Tangga dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kabupaten Kerinci. *BALANCA*, 1-10.
- Sarmigi, E., Putra, E., Bustami, Y., Harahap, S. B., Syamsarina, S., Wahyuni, E. S., ... & Sumanti, E. (2025). Pengurusan Surat Izin Usaha Bagi UMKM di Nagari Tluk Kualo Inderapura, Sumatera Barat. *Ruang Komunitas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 10-15.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* [Preprint].