

Pemanfaatan Pemasaran Digital, Sertifikasi Halal dan Diversifikasi Produk Meningkatkan Pendapatan Kelompok Pengolahan Makanan Beku

Utilization of Digital Marketing, Halal Certification, and Product Diversification to Increase Income of Frozen Food Processing Groups

Sri Maulida ^{1*}

Humiadi ²

Sista Rizqiana ³

Yuansen Tio ¹

Riska Maulidia Rahmawati ¹

¹Department of Economics and Business, Lambung Mangkurat University, Banjarmasin, South Kalimantan, Indonesia

²Department of Social and Political Sciences, Lambung Mangkurat University, Banjarmasin, South Kalimantan, Indonesia

³Department of Agriculture, University of Lambung Mangkurat, Banjarmasin, South Kalimantan, Indonesia

email: Srimaulida@ulm.ac.id

Kata Kunci

Pemasaran Digital
Sertifikasi Halal
Diversifikasi Produk

Keywords:

Digital marketing
Halal certification
Product diversification

Received: November 2024

Accepted: March 2025

Published: May 2025

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan Kelompok Pengolahan Makanan Beku Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan (PBH) di Desa Haruyan Seberang, yang menghadapi tantangan dalam pengembangan pemasaran digital, sertifikasi halal, dan diversifikasi produk. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pendapatan mitra melalui penerapan teknologi dan inovasi dalam produksi ayam dan bebek ungkep sebagai diversifikasi dari produk berbahan ikan. Metode yang digunakan mencakup sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, dan pendampingan sertifikasi halal. Kegiatan dimulai dengan sosialisasi dan pelatihan pada 31 Agustus 2024, diikuti dengan pelatihan teknologi dan produksi pada 11 dan 29 September 2024. Hasil pengabdian menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta sebesar 55% setelah pelatihan, dengan uji *paired t-test* menunjukkan nilai signifikansi 0,000, yang mengindikasikan keberhasilan program dalam meningkatkan pemahaman peserta. Pendapatan meningkat 100% baik dari penjualan *online* maupun *offline*, sementara produksi mengalami peningkatan sebesar 18%. Selain itu, pendampingan sertifikasi halal telah dilakukan pada 22-25 September 2024. Dengan penerapan pemasaran digital, teknologi baru, dan diversifikasi produk, Poklahsar Banua Haruyan siap memasarkan produk halal secara digital, yang diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan pendapatan mereka. Program ini berkelanjutan dengan pendampingan hingga Poklahsar Banua Haruyan mandiri. Fokusnya memastikan produksi dan pemasaran konsisten, mengikuti tren pasar, serta memanfaatkan pameran dari pemerintah HST. Tim juga mendukung penyusunan rencana bisnis jangka panjang untuk menjaga stabilitas usaha, memperluas pasar, dan mendorong pertumbuhan berkelanjutan.

Abstract

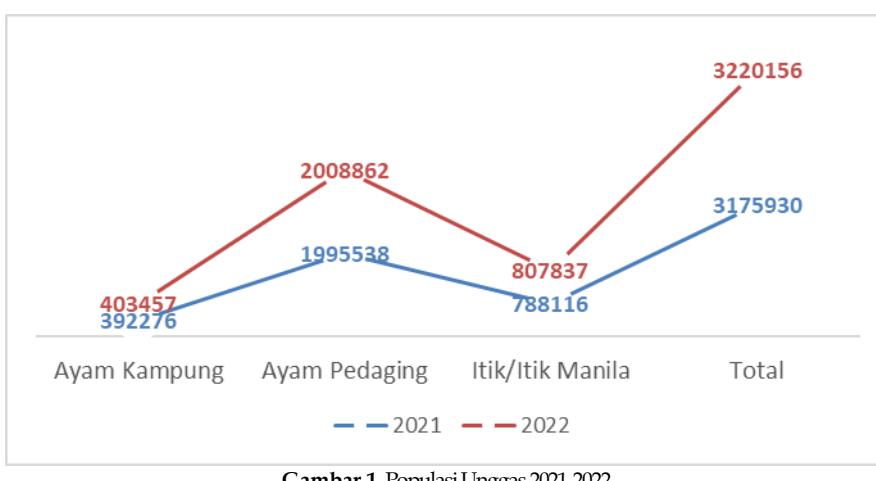
This community service program aims to increase the income of the Frozen Food Processing Group, Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan (PBH), in Haruyan Seberang Village, which faces challenges in developing digital marketing, halal certification, and product diversification. The goal of this program is to enhance the partners' income by applying technology and innovation in producing seasoned steamed chicken and duck (ungkep) as a diversification from fish-based products. The methods used include socialization, training, technology implementation, and assistance with halal certification. The activities began with socialization and training on August 31, 2024, followed by technology and production training on September 11 and 29, 2024. The results show a 55% increase in participants' knowledge after the training, with a *paired t-test* indicating a significance value of 0.000, demonstrating the program's success in enhancing participants' understanding. Income increased by 100% from both online and offline sales, while production grew by 18%. Additionally, halal certification assistance was conducted from September 22 to 25, 2024. With the implementation of digital marketing, new technology, and product diversification, Poklahsar Banua Haruyan is now ready to market halal products digitally, which is expected to improve its competitiveness and revenue. This program is designed to be sustainable with continuous assistance until Poklahsar Banua Haruyan becomes independent. The focus is on ensuring consistent production and marketing, adapting to market trends, and utilizing exhibitions organized by the HST government. The team also supports the development of a long-term business plan to maintain business stability, expand market reach, and drive sustainable growth.



© 2025 Sri Maulida, Humiadi, Sista Rizqiana, Yuansen Tio, Riska Maulidia Rahmawati. Published by Institute for Research and Community Services Universitas Muhammadiyah Palangkaraya. This is Open Access article under the CC-BY-SA License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>). DOI: <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v10i5.8714>

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi ekonomi yang besar di sektor pengolahan makanan, terutama di daerah pedesaan yang memiliki sumber daya alam melimpah (Sari 2022). Salah satu sektor yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah pengolahan makanan beku berbasis ikan dan unggas. Namun, tantangan yang dihadapi oleh kelompok pengolahan makanan di daerah pedesaan seringkali terkait dengan keterbatasan diversifikasi produk, legalitas produk dan rendahnya pemanfaatan teknologi, serta kurangnya akses pasar yang lebih luas, baik secara lokal maupun nasional. Kelompok Pengolahan Makanan Beku Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan, Desa Haruyan Seberang, Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST), merupakan salah satu kelompok usaha yang bergerak di bidang pengolahan makanan berbasis ikan. Namun, selama ini, kelompok ini menghadapi tantangan dalam mengembangkan produk yang dapat bersaing di pasar yang lebih luas. Diversifikasi produk yang kurang serta belum optimalnya pemasaran digital menjadi hambatan utama bagi kelompok ini untuk meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar. Selain itu, sertifikasi halal menjadi salah satu aspek penting yang belum terpenuhi, yang membatasi potensi kelompok untuk menjangkau pasar yang lebih luas, terutama konsumen muslim yang semakin memperhatikan aspek kehalalan produk (Asiyah *et al.*, 2021; Muchtar 2012). Saat ini mitra memproduksi makanan dari olahan ikan berupa makanan beku dan telor serta minyak ikan dengan jumlah produk sebanyak 11 produk. Berdasarkan diskusi tersebut dibuatkan hasil, pertama, kelompok masih belum bisa menggunakan pemasaran secara digital sehingga saat ini hanya melakukan pemasaran secara konvensional seperti menitip di toko atau anggota kelompok secara pribadi melakukan pemasaran. Kedua, produk belum mempunyai legalisasi sehingga sulit untuk menembus pasar modern seperti minimarket. Ketiga, kelompok mitra menginginkan untuk menambah atau diversifikasi produk selain olahan hasil ikan, yaitu makanan beku jenis ayam dan bebek ungkep. Potensi wilayah dimana kelompok tersebut berada yaitu Kecamatan Haruyan dekat dengan beberapa peternakan ayam dan bebek didukung dengan populasi unggas Kabupaten HST yang mengalami tren peningkatan. Berikut jumlah populasi unggas di Kabupaten HST dari Tahun 2021 dan 2022 :



Gambar 1. Populasi Unggas 2021-2022.

Melihat dari potensi wilayah, jarak desa sekitar 950 m dari pasar Pasar Haruyan Baru, menjadikan mitra dapat dengan mudah membeli bahan utama produk yaitu ayam dan bebek serta bumbunya. Untuk bumbu ungkep yang digunakan bisa bermacam-macam mulai dari bumbu kuning, kalasan, sunda dan lainnya. Kemudian untuk produk ayam juga dapat menggunakan beberapa jenis ayam seperti ayam negeri, ayam pejantan maupun ayam kampung. Melihat tantangan tersebut, program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini hadir untuk memberikan solusi melalui diversifikasi produk, sertifikasi halal, serta pemanfaatan pemasaran digital. Melalui kegiatan ini, diharapkan kelompok dapat mengembangkan produk baru berupa ayam dan bebek ungkep sebagai alternatif dari produk olahan ikan, serta memperluas jangkauan pasar dengan menggunakan *platform* digital. Dengan produk yang bersertifikasi halal, kelompok ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing di era digital saat ini (Jasri *et al.*, 2022; Lucius

Hermawan 2015; Putri *et al.*, 2023; Rahim *et al.*, 2023; Syafi'i *et al.*, 2023; Syaifudin *et al.*, 2022). Berdasarkan latar belakang tersebut maka PKM ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan Kelompok Pengolahan Makanan Beku Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan melalui diversifikasi produk, sertifikasi halal dan pemasaran digital. PKM ini memberikan kebaruan pada PKM sebelumnya dimana pada PKM sebelumnya hanya menggunakan satu teknik untuk meningkatkan pendapatan sedangkan pada PKM ini menggunakan 3 teknik sekaligus.

METODE

Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang digunakan berupa teknologi modern. Teknologi modern yang digunakan untuk proses PKM ini yaitu teknologi tepat guna untuk proses produksi ayam dan bebek. Karena ada perubahan anggaran, maka teknologi yang digunakan juga mengalami perubahan. Berikut tabel teknologi yang akan dihibahkan dalam proses PKM ini :

Tabel I. Teknologi yang digunakan.

No	Teknologi	Kegunaan/Kebermanfaatn
1		Machine Otomatis DDZP-260 - Mini table FLAT MODEL cocok untuk berbagai jenis makanan, obat-obatan, produk khusus, bahan baku kimia, perangkat keras dan komponen elektronik berbagai bentuk seperti padat, bubuk, cairan pasta, yang dapat secara efektif untuk mencegah korosi dan kerusakan yang disebabkan oleh oksidasi liquid produk dan bakteri aerobik, untuk menjaga kelestarian, rasa keamanan, warna, dan untuk memfasilitasi perpanjangan waktu penyimpanan, kemudahan transportasi dan bahan kemasan untuk ekspor.
2		Produk ini berfungsi untuk mencincang bahan makanan dan menghaluskan bumbu.
3		Produk ini digunakan untuk membekukan hasil produksi.
4		Sliding Flat Glass Freezer tipe SD-103 memiliki fitur heat reflective thermo glass. Tropicalized juga merupakan salah satu keunggulan dari produk ini. Selain itu, keunggulan lain dari produk ini adalah Energi Saving, Low Noise, dan Fast Cooling
5		Rinnai Kompor Gas 1 Tungku Low Pressure TL-289 RI dengan body yang kuat dan terbuat dari besi cor mampu menahan beban berat, api yang besar memasak jadi lebih cepat, penyalahan tanpa korek sangat cocok untuk restoran.

6		Produk ini digunakan untuk menjaga suhu agar makanan dan minuman yang disimpan bisa tetap dingin dalam waktu lama. <i>Cooler box</i> dapat digunakan jika anggota kelompok mau mengantarkan pesanan kepada customer agar kualitas tetap terjaga.
7	 Instagram	<i>Instagram</i> bisnis adalah fitur yang disediakan laman <i>Instagram</i> bagi pengguna yang memanfaatkan <i>platform</i> tersebut sebagai lapak menjalankan usaha. Dengan kata lain, <i>Instagram</i> bisnis adalah alat yang bisa digunakan sebagai teknik marketing usaha. Adapun <i>Instagram</i> dari poklahsar adalah @paiwakan_banuaharuyan
8		<i>Shopee</i> adalah <i>platform</i> belanja online terdepan di Asia Tenggara dan Taiwan. Adapun <i>Shopee</i> dari poklahsar adalah @paiwakanbanuaharuyan

Metode Pelaksanaan

Kegiatan PKM ini dijalankan di Desa Haruyan Seberang, Kecamatan Haruyan, dengan kemitraan bersama Kelompok Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan (Poklahsar) "Paiwakan Banua Haruyan" yang berlokasi di desa tersebut. Berdasarkan identifikasi masalah dan rencana solusi yang telah disusun, proses pelaksanaan kegiatan terdiri dari sosialisasi, pelatihan non-teknis, pelatihan teknis penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi serta keberlanjutan program. Secara rinci dijelaskan sebagai berikut :

Sosialisasi

Sosialisasi merupakan penyampaian maksud dan tujuan diadakan pengabdian kepada mitra. Sosialisasi ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan mitra terkait bagaimana pentingnya pemasaran digital untuk meningkatkan omzet dan pendapatan, legalisasi produk sebagai bentuk tanggung jawab produksi bagi produsen untuk konsumen, dan pemanfaatan hasil ternak menjadi makanan beku untuk menambah nilai pada hasil ternak serta pentingnya manajemen usaha untuk peningkatan income generating dan keterampilan sebagai pengusaha olahan makanan beku. Setelah program sosialisasi selesai, sehubungan dengan tujuan program ini adalah keberlanjutan tentu perlu adanya kolaborasi dengan pemerintah setempat, lembaga non-pemerintah, atau lembaga pendidikan untuk menyelenggarakan pelatihan dan workshop secara berkala tentang proses dan prosedur sertifikasi halal, BPOM, dan perijinan IRT. Materi-materi ini harus disampaikan dengan cara yang mudah dipahami dan relevan dengan kebutuhan kelompok pengolahan makanan beku.

Pelatihan non-teknis

Pelatihan non-teknis berupa penyampaian proses memanfaatkan hasil ternak dalam bentuk frozen food ayam dan bebek ungkep, proses legalisasi produk, proses pemasaran dan macam-macam pemasaran dan faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan pendapatan.

Pelatihan teknis penerapan teknologi

Pelatihan teknis berupa praktik produksi dan teknologi yang digunakan yaitu mesin pencabut bulu, mesin penghalus daging dan bumbu, mesin vakum kemasan agar produk lebih awet dan mesin pembeku makanan serta pengemasan produk yang ramah lingkungan yang aman jika dibekukan.

Pendampingan dan evaluasi

Pendampingan berupa pendampingan dalam mendapatkan nomor P-IRT, BPOM dan sertifikasi halal untuk produk serta pemasaran produk melalui pasar elektronik dan media sosial. Evaluasi akan di nilai pada masa akhir PKM yang dilihat dari ketersediaan produk, jumlah omzet, jumlah pendapatan, legalisasi produk dan keterampilan anggota kelompok. Memberikan pendampingan dan bimbingan langsung kepada kelompok pengolahan makanan beku dalam proses pengajuan sertifikasi halal, pendaftaran produk di BPOM, dan perijinan IRT merupakan cara efektif agar tujuan program tercapai dengan baik.

Keberlanjutan program

Keberlanjutan program berupa penyampaian informasi untuk terus mengikuti pameran yang diadakan baik oleh pemerintah kabupaten HST maupun dalam lingkup yang lebih luas . Pada proses ini tim pengusul akan melakukan koordinasi secara berkelanjutan dengan pemerintah setempat untuk terus mengikutsertakan kelompok dalam setiap pameran yang diadakan termasuk di provinsi. Harapannya adalah produk dapat dipasarkan ke wilayah/kabupaten lain. Memastikan bahwa kelompok pengolahan makanan beku memiliki akses yang memadai terhadap informasi terkini tentang aturan dan regulasi terkait. Hal ini dapat dilakukan melalui penyediaan literatur, website, atau papan informasi di tempat-tempat yang mudah diakses oleh mereka. Selain itu penting untuk membangun kerjasama yang erat dengan lembaga-lembaga terkait seperti Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian (BPPSDMP), Dinas Kesehatan, dan lembaga sertifikasi halal untuk memfasilitasi proses pengajuan sertifikasi dan perijinan untuk produk selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul “Pemanfaatan Pemasaran Digital, Sertifikasi Halal, dan Diversifikasi Produk untuk Meningkatkan Pendapatan Kelompok Pengolahan Makanan Beku di Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan, Desa Haruyan Seberang, Hulu Sungai Tengah (HST)” telah memasuki beberapa tahapan pelaksanaan yang signifikan. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan pendapatan kelompok melalui diversifikasi produk, legalisasi halal, serta pemanfaatan pemasaran digital. Berikut adalah hasil pelaksanaan program dalam empat tahap :

Tahap 1: Sosialisasi dan Pelatihan

Tahap pertama dari kegiatan ini dimulai dengan sosialisasi dan pelatihan yang dilaksanakan pada tanggal 31 Agustus 2024. Acara ini dihadiri oleh peserta dari Kelompok Pengolahan Makanan Beku Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan, tim pengabdi, tim pendamping, asisten pelaksana kegiatan, serta wartawan dari Banjarmasin Post dan pihak-pihak terkait lainnya. Sosialisasi ini bertujuan untuk memperkenalkan secara mendalam tentang tujuan program PKM, yang meliputi diversifikasi produk olahan ikan menjadi ayam dan bebek ungkep, sertifikasi halal, serta pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran.



Gambar 2. Sosialisasi dan Pelatihan.

Pada sesi pelatihan, peserta diberikan materi tentang pentingnya legalisasi halal untuk meningkatkan daya saing produk di pasar yang lebih luas, terutama untuk segmen konsumen Muslim. Pelatihan ini juga mencakup pemahaman tentang dasar-dasar pemasaran digital, mulai dari pengenalan *e-commerce* hingga cara membuat konten promosi yang menarik di media sosial. Tim pengabdi memberikan contoh penggunaan media sosial seperti *Instagram* dan *Facebook* sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pasar produk makanan beku. Peserta diajak untuk memahami bagaimana strategi pemasaran digital dapat membantu meningkatkan penjualan dan menjangkau konsumen baru yang lebih luas dibandingkan dengan metode konvensional.



Gambar 3. Post Test.

Secara keseluruhan, tahap ini berjalan lancar dan mendapatkan respons positif dari peserta yang antusias untuk segera mengaplikasikan pengetahuan yang telah mereka dapatkan. Setelah dilaksanakan sosialisasi dan pelatihan dalam kegiatan pengabdian ini, dilakukan *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur tingkat pengetahuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Berdasarkan hasil tersebut, diperoleh beberapa temuan utama yang mencerminkan efektivitas program. Berikut hasil analisis hasil *Pre-test* dan *Post-Test*:

Tabel II. Hasil Uji Paired *T-test*.

Indikator	Hasil	Keterangan
Kenaikan Tingkat Pengetahuan	55%	Meningkat
Signifikansi Uji Beda	0,000	Signifikan

Kenaikan Tingkat Pengetahuan: 55%

Hasil *post-test* menunjukkan peningkatan tingkat pengetahuan sebesar 55% dibandingkan hasil *pre-test*. Hal ini menunjukkan bahwa materi yang disampaikan dalam pelatihan dan sosialisasi memiliki dampak yang sangat positif terhadap pemahaman peserta. Peningkatan ini dapat diasumsikan sebagai hasil dari metode pelatihan yang efektif, konten yang relevan, serta partisipasi aktif dari peserta selama sesi pelatihan. Kenaikan sebesar 55% menunjukkan bahwa sebelum pelatihan, tingkat pemahaman peserta relatif rendah, dan setelah pelatihan, sebagian besar peserta mengalami peningkatan pemahaman yang signifikan terkait materi yang disampaikan, baik itu terkait pemasaran digital, sertifikasi halal, maupun teknologi produksi.

Uji Signifikansi Menggunakan Paired *T-Test*: *p-value* = 0,000

Pengujian statistik menggunakan paired *t-test* menunjukkan nilai *p* = 0,000. Ini berarti perbedaan antara hasil *pre-test* dan *post-test* sangat signifikan secara statistik. Dengan tingkat signifikansi yang jauh di bawah 0,05, dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini memberikan efek yang nyata dan tidak terjadi secara kebetulan. Hasil ini menunjukkan bahwa program pelatihan berhasil meningkatkan pengetahuan peserta secara signifikan. Artinya, materi dan metode yang digunakan selama sosialisasi dan pelatihan benar-benar berhasil meningkatkan pemahaman peserta dalam aspek yang dilatih, seperti penggunaan teknologi, pemasaran digital, dan pentingnya sertifikasi halal. Hal ini senada dengan penelitian sebelumnya dimana terdapat pengaruh antara pelatihan dengan pengetahuan peserta pelatihan (Kartikasari *et al.*, 2020; Nirmalasari *et al.*, 2020).



Gambar 4. Pelatihan Non Teknis.

Berdasarkan analisis ini, pelatihan dan sosialisasi yang dilakukan telah berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta. Peningkatan pengetahuan sebesar 55% dan hasil uji statistik yang menunjukkan signifikansi tinggi ($p\text{-value} = 0,000$) menjadi bukti kuat bahwa pelatihan ini efektif dan memberikan dampak yang nyata bagi peserta. Ini juga menegaskan relevansi materi pelatihan terhadap kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan, khususnya dalam mempersiapkan mereka untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran produk dengan pendekatan modern dan legalitas yang sesuai. Keberhasilan pelatihan ini diharapkan dapat diikuti oleh penerapan praktik-praktik yang telah dipelajari dalam kegiatan operasional sehari-hari oleh Poklahsar, sehingga dapat lebih meningkatkan kualitas dan daya saing produk mereka di pasar yang lebih luas sebagaimana penelitian sebelumnya bahwa pelatihan dapat mengembangkan usaha (Elshifa *et al.*, 2023; Irawati 2018).

Tahap 2: Pemanfaatan Teknologi dan Produksi Pertama

Tahap kedua dari kegiatan ini adalah pemanfaatan teknologi dan pelaksanaan produksi pertama untuk ayam dan bebek ungkep. Tahap ini dilaksanakan pada tanggal 11 September 2024, yang juga menjadi momen pembelajaran produksi pertama bagi anggota kelompok mitra. Pada tahap ini, para peserta diperkenalkan dengan penggunaan peralatan produksi, seperti mesin vakum, mesin pencincang, dan freezer untuk menjaga kualitas produk makanan beku.



Gambar 5. Pengenalan dan Penerapan Teknologi Vacum Sealer.

Proses produksi ayam dan bebek ungkep menjadi fokus utama pada tahap ini. Peserta diajak untuk mempraktikkan langsung cara memproduksi ayam dan bebek ungkep dengan bumbu khas, yang merupakan hasil diversifikasi dari produk olahan ikan yang sudah mereka kuasai sebelumnya. Pemanfaatan teknologi seperti mesin vakum sangat penting untuk memastikan produk dapat bertahan lebih lama dalam kondisi beku tanpa mengurangi kualitas rasa (Hamdan *et al.*, 2023; Hamdani *et al.*, 2023). Tim pengabdi juga memberikan pendampingan teknis untuk memastikan bahwa proses produksi berjalan sesuai standar yang telah ditetapkan, terutama dalam hal kebersihan dan higienitas, mengingat pentingnya menjaga kualitas produk yang akan dipasarkan.



Gambar 6. Proses Packaging.

Dengan adanya teknologi yang mendukung, proses produksi menjadi lebih efisien dan memungkinkan kelompok untuk memproduksi dalam jumlah yang lebih besar dalam waktu yang lebih singkat.

Tahap 3: Produksi Berkelanjutan

Setelah tahap pemanfaatan teknologi, tahap produksi berkelanjutan dilaksanakan pada beberapa termin, yaitu tanggal 11 dan 29 September 2024 dan November 2024. Pada tanggal-tanggal ini, kelompok mitra melaksanakan produksi ayam dan bebek unkep dengan bimbingan dari tim pengabdi. Pada termin pertama, produksi dilakukan sebagai uji coba untuk melihat sejauh mana kelompok mitra telah memahami proses produksi. Termin kedua dan ketiga menjadi momen di mana kelompok mulai merasa lebih percaya diri dalam menjalankan produksi secara mandiri.



Gambar 7. Proses Produksi Mandiri.

Produksi ini tidak hanya menjadi langkah awal untuk diversifikasi produk, tetapi juga menjadi pembelajaran yang penting bagi kelompok mitra untuk menjaga konsistensi kualitas produk. Setelah tahap ini, Poklahsar Paiwakan Banua Haruyan akan melanjutkan produksi secara mandiri hingga bulan November, dengan harapan kelompok mampu mengelola produksi secara berkelanjutan tanpa terlalu bergantung pada pendampingan tim pengabdi.



Gambar 8. Produk Hasil Pengabdian.

Salah satu capaian dari tahap ini adalah kemampuan kelompok untuk memproduksi ayam dan bebek ungkep dalam jumlah yang signifikan dan siap dipasarkan, baik secara langsung maupun melalui *platform* digital yang telah diperkenalkan pada tahap sebelumnya. Diversifikasi diharapkan dapat meningkatkan minat konsumen untuk berbelanja di Poklahsar PBH sebagaimana penelitian sebelumnya (Lucius Hermawan 2015; Syafi'i *et al.*, 2023).

Tahap 4: Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan setelah produksi berkelanjutan berlangsung selama beberapa waktu. Evaluasi ini bertujuan untuk menilai efektivitas dari pelatihan yang telah diberikan, serta untuk mengukur sejauh mana kelompok mampu menjalankan produksi dan pemasaran secara mandiri. Beberapa indikator yang akan dievaluasi meliputi jumlah produksi yang dihasilkan, peningkatan omzet penjualan, serta apakah kelompok telah berhasil mendapatkan legalisasi halal dan memanfaatkan pemasaran digital secara optimal. Selain itu, tahap evaluasi juga akan melihat apakah kelompok mengalami kendala dalam proses produksi atau pemasaran, sehingga tim pengabdi dapat memberikan masukan dan pendampingan lanjutan yang diperlukan. Barang produksi sudah tersedia 13 jenis yang sebelumnya hanya 11 jenis produk. Berikut evaluasi omzet penjualan :

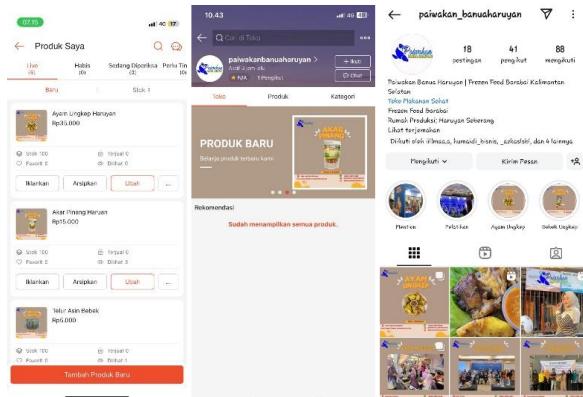
Tabel III. Omzet Penjualan Produk.

No	Produk	Omzet September	Omzet Oktober
1	Nuget Ikan	Rp825.000	Rp375.000
2	Nuget Ayam	Rp550.000	Rp250.000
3	Bakso Ikan	Rp1.250.000	Rp800.000
4	Bakso Ayam	Rp750.000	Rp1.500.000
5	Abon Ikan	Rp6.500.000	Rp2.575.000
6	Abon Ayam	Rp500.000	Rp375.000
7	Abon Bebek	Rp0	Rp0
8	Pakasam Mentah	Rp300.000	Rp530.000
9	Pakasam Goreng	Rp600.000	Rp805.000
10	Telor Asin	Rp3.600.000	Rp4.800.000
11	Ekstrak Minyak Ikan	Rp1.300.000	Rp1.300.000
12	Bebek Ungkep	Rp800.000	Rp800.000
13	Ayam Ungkep	Rp1.125.000	Rp2.350.000
Total		Rp14.325.000	Rp15.285.000

Sumber: Laporan Keuangan PBH (2024)

Terjadi peningkatan penjualan daripada tahun 2023, peningkatan ini disebabkan karena Poklahsar beberapa kali mengikuti pameran dan pesanan dari dinas pemerintahan maupun swasta. Pada tanggal 22-25 September dilakukan pendampingan proses sertifikasi halal dan didapatkan dua produk yang bisa diberikan label halal yaitu telor asin dan keripik. Sertifikasi halal bertujuan untuk meningkatkan minat konsumen muslim terhadap produk sehingga meningkatkan pendapatan usaha sebagaimana penelitian sebelumnya (Antara *et al.*, 2016; Nofianti *et al.*, 2024; Paramawidhita *et al.*, 2020;

Widyaningrum *et al.*, 2022). Untuk penjualan secara *online* telah tersedia *Shopee* dan *Instagram* yang telah dikelola selama dua bulan ini, namun demikian, karena anggota belum terbiasa menggunakan dan pelanggan belum tahu sepenuhnya sehingga omzet penjualan melalui digital tidak terlalu signifikan. Berikut gambar tangkap layar akun *Shopee* dan *Instagram* yang digunakan untuk pemasaran melalui digital :



Gambar 9. Pemasaran Digital.

Tahap 5: Keberlanjutan Program

Tahap terakhir dari kegiatan ini adalah keberlanjutan program. Tim pengabdi akan terus mendampingi kelompok Poklahsar Paiwakan Banua Harujan hingga program berjalan mandiri. Salah satu fokus utama dalam keberlanjutan ini adalah memastikan bahwa kelompok dapat terus memproduksi dan memasarkan produknya secara konsisten, serta mengikuti perkembangan pasar dan kebutuhan konsumen. Tim juga akan memastikan kelompok dapat memanfaatkan setiap peluang pameran produk yang diselenggarakan oleh pemerintah setempat atau pihak swasta untuk mempromosikan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Dalam keberlanjutan program ini, tim pengabdi akan memberikan pendampingan dalam penyusunan rencana bisnis jangka panjang, agar kelompok dapat menjaga kestabilan usaha dan terus berkembang.

KESIMPULAN

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini telah berjalan sesuai rencana dengan hasil yang cukup memuaskan. Tahap sosialisasi, pelatihan, pemanfaatan teknologi, dan produksi telah terlaksana dengan baik, dan kelompok mitra menunjukkan progres yang signifikan dalam memahami proses diversifikasi produk, penerapan teknologi, serta pemasaran digital. Dengan adanya evaluasi dan keberlanjutan program, diharapkan kelompok Poklahsar Paiwakan Banua Harujan dapat menjalankan usaha mereka secara mandiri dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota kelompok melalui inovasi produk dan pemanfaatan teknologi modern. Program pengabdian ini telah memberikan dampak positif yang signifikan dalam hal kebermanfaatan dan produktivitas. Penerapan teknologi, diversifikasi produk, sertifikasi halal, serta pemasaran digital tidak hanya meningkatkan kapasitas kelompok dalam memproduksi dan menjual produk, tetapi juga memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat. Dengan adanya teknologi yang mendukung, kelompok Poklahsar kini lebih siap untuk menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif, dan diharapkan dapat terus berkembang menjadi pelaku usaha yang mandiri dan berkelanjutan.

Berdasarkan hasil pelaksanaan pengabdian hingga saat ini, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk meningkatkan efektivitas program dan mendukung keberlanjutan usaha Kelompok Pengolahan Makanan Beku Poklahsar Paiwakan Banua Harujan yaitu pertama, optimalisasi Pemasaran Digital, meskipun Poklahsar telah mulai memanfaatkan *Instagram* dan *Shopee* sebagai *platform* pemasaran digital, perlu dilakukan pengembangan strategi pemasaran yang lebih kreatif dan intensif. Saran kami adalah kelompok secara berkala membuat konten yang menarik di media sosial, seperti testimoni konsumen, video proses produksi, dan kampanye promosi. Selain itu, memanfaatkan iklan berbayar di *Instagram* atau *Shopee* dapat membantu meningkatkan visibilitas produk mereka. Kedua, pendampingan dalam Proses Sertifikasi Halal. Pendampingan untuk memperoleh sertifikasi halal sedang berjalan, namun penting untuk memastikan proses ini

tuntas. Kelompok sebaiknya diberi panduan lebih mendetail terkait tahapan-tahapan dalam mendapatkan sertifikasi, termasuk pengurusan dokumen dan standar kebersihan yang harus dipenuhi. Setelah mendapatkan sertifikasi, kelompok perlu terus menjaga standar produksi agar kehalalan produk tetap terjamin. Ketiga, pengelolaan Produksi yang Konsisten, agar Poklahsars mampu memenuhi permintaan pasar, penting untuk memastikan bahwa produksi berjalan konsisten. Saran kami adalah kelompok membuat jadwal produksi yang lebih terstruktur dan menjaga kualitas produk, terutama ketika produksi dilakukan secara mandiri. Kelompok juga bisa mempertimbangkan untuk meningkatkan kapasitas produksi secara bertahap seiring dengan peningkatan permintaan. Keempat, peningkatan Kapasitas dalam Pengelolaan Manajemen Usaha, meskipun kelompok telah dilatih dalam manajemen usaha, dibutuhkan peningkatan lebih lanjut, terutama dalam hal pencatatan keuangan, manajemen stok, dan pengelolaan pemasukan dan pengeluaran. Saran kami adalah kelompok mengikuti pelatihan tambahan atau mendapatkan pendampingan khusus di bidang ini untuk memastikan pengelolaan usaha berjalan secara profesional dan transparan. Kelima, diversifikasi Produk Lebih Lanjut, produk ayam dan bebek ungkep merupakan langkah awal yang baik dalam diversifikasi produk. Namun, seiring dengan perkembangan usaha, kelompok disarankan untuk terus mengembangkan varian produk lainnya, baik dari segi rasa maupun jenis produk, untuk menjaga inovasi dan menarik konsumen baru. Diversifikasi ini juga bisa mencakup produk turunan lain, seperti olahan saus atau makanan siap saji lainnya yang sesuai dengan tren pasar. Keenam, partisipasi Aktif dalam Pameran dan Kegiatan Promosi, keberlanjutan program ini akan sangat terbantu dengan partisipasi aktif Poklahsars dalam berbagai pameran dan kegiatan promosi yang diselenggarakan oleh pemerintah atau pihak swasta. Saran kami adalah kelompok secara proaktif mengikuti pameran produk lokal, bazar, atau acara lainnya untuk memperkenalkan produk secara langsung kepada konsumen dan mitra bisnis potensial. Ketujuh, penguatan Jaringan Distribusi, kelompok disarankan untuk memperkuat jaringan distribusi produk, baik melalui kemitraan dengan toko-toko makanan beku, restoran, atau distributor makanan di wilayah yang lebih luas. Membangun jaringan distribusi yang kuat akan membantu kelompok menjangkau pasar yang lebih besar dan stabil.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DRTPM) 2024 atas pendanaan proram pengabdian kepada masyarkat ini, yang telah memungkinkan terlaksananya kegiatan dengan lancar.

REFERENSI

- Antara, Purnomo M., Rosidah Musa, dan Faridah Hassan. 2016. Bridging Islamic Financial Literacy and Halal Literacy: The Way Forward in Halal Ecosystem. *Procedia Economics and Finance*, 37(16):196–202. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30113-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30113-7)
- Asiyah, Siti, dan Hariri Hariri. 2021. Perilaku Konsumen Berdasarkan Religiusitas. *Perisai : Islamic Banking and Finance Journal*, 5(2):158–66. <https://doi.org/10.21070/perisai.v5i2.1533>
- Elshifa, Aria, Muhammad Afdhal Chatra Perdana, Tiara Fathulmila Matiala, Faisal Yasin, dan Sabil Mokodenseho. 2023. Analisis Pengaruh Pendidikan, Pelatihan, dan Dukungan Kelembagaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro. *Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan*, 1(03):123–34. <https://doi.org/10.58812/sek.v1i03.118>
- Hamdan, Achmad, Hary Suswanto, Sujit Sujit, Agusta Rakhamat Taufani, Abdullah Iskandar Syah, dan Rezi Duta Pratama. 2023. "Pemanfaatan Teknologi Vacum Sealer Sebagai Peningkatan Kualitas Packing Produk Frozen Food Pada Komunitas UMKM Shingkara. *TRIDARMA: Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM)*, 6(1):61–65. <https://doi.org/10.35335/abdimas.v6i1.4058>
- Hamdani, dan Muhammad Fauzi. 2023. Penerapan E-commerce dan Peningkatan Mutu Kemasan pada Program Kewirausahaan SDI Anak Ceria Kota Banjarbaru. 5:101–7. <https://snllb.ulm.ac.id/prosiding/index.php/snllb-abdimas/article/view/802>

- Irawati, Rina. 2018. Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, **12**(1):74–84. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.18>
- Jasri, Nadia Arfan, Hasanuddin, dan Hurriah Ali Hasan. 2022. Penerapan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, **6**(2):212–24. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v6i2.1452>
- Kartikasari, Fitriana, Achir Yani, dan Yustan Azidin. 2020. Pengaruh Pelatihan Pengkajian Komprehensif Terhadap Pengetahuan Dan Keterampilan Perawat Mengkaji Kebutuhan Klien Di Puskesmas. *Jurnal Keperawatan Suaka Insan (jksi)*, **5**(1):79–89. <https://doi.org/10.51143/jksi.v5i1.204>
- Lucius Hermawan. 2015. Dilema Diversifikasi Produk: Meningkatkan Pendapatan Atau Menimbulkan Kanibalisme Produk?. *Jurnal Studi Manajemen*, **9**(2):142–53. <https://doi.org/10.21107/kompetensi.v9i2.1702>
- Muchtar. 2012. Perilaku komunitas muslim Perkotaan dalam mengonsumsi Produk Halal. *Jurnal Multikultural & Multireligius*, **11**(2):129–41. <https://jurnalharmoni.kemenag.go.id/index.php/harmoni/article/view/248/206>
- Nirmalasari, Vina, dan Wiwin Winarti. 2020. Pengaruh Pelatihan (Bhd) Terhadap Pengetahuan Dan Keterampilan Mahasiswa Kesehatan Masyarakat. *Jurnal Keperawatan Widya Gantari Indonesia*, **4**(2):115. <https://doi.org/10.52020/jkwgi.v4i2.1909>
- Nofianti, Kholis Amalia, Juni Ekowati, Bambang Tri Purwanto, Mohammad Yuwono Adistiar Prayoga, M. Agus Syamsur Rijal, Suciati, Diajeng Putri Paramita, Melanny Ika Sulistyowaty, dan Luqmanul Hakim. 2024. Upaya Peningkatan Kualitas Produk UMKM Makanan Minuman di Surabaya Melalui Pelatihan Keamanan Aditif dan Kemasan Pangan serta Program Self Declare Halal Menggunakan Aplikasi SEHATI Efforts to Improve the Quality of Food and Beverage MSME Products in Surab. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, **9**(8):1407–13. <http://dx.doi.org/10.33084/pengabdianmu.v9i8.7044>
- Paramawidhita, Risqika Yuliatantri, dan Nurul Hikmah Kartini. 2020. Peningkatan Kesadaran Penggunaan Produk Halal di Kalangan Remaja Kota Palangka Raya. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, **5**(2):199–202. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v5i2.1343>
- Putri, Adella, dan Muhammad Arif. 2023. Pengaruh Digital Marketing Dan Inovasi Produk Terhadap Pendapatan. *Jesya*, **6**(1):194–208. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.915>
- Rahim, Syamsuri, Tiara Halifah Puspa Sari, dan Nur Wahyuni. 2023. Pengaruh Sertifikat Halal Terhadap Peningkatan Pendapatan Penjualan Usaha Di Sektor Food and Beverage Kota Makassar. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, **12**(1):69–78. <https://doi.org/10.37476/jbk.v12i1.3817>
- Sari, Ayutia Nurita. 2022. Kondisi Industri Pengolahan Makanan dan Minuman di Indonesia.
- Syafi'i, Akhmad, Shobichah Shobichah, dan Mulyani Mulyani. 2023. "Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Pertumbuhan Dan Keunggulan Bersaing: Studi Kasus Pada Industri Makanan Dan Minuman. *Jurnal Impresi Indonesia*, **2**(6):592–99. <https://doi.org/10.58344/jii.v2i6.3140>
- Syaifudin, Muhammad Raihan, dan Fakhrina Fahma. 2022. Analisis Kepemilikan Sertifikat Halal Terhadap Pendapatan Usaha UMKM Mendoan Ngapak. *Performa: Media Ilmiah Teknik Industri*, **21**(1):40. <https://doi.org/10.20961/performa.21.1.52537>
- Widyaningrum, Rachmawati, Cita Eri Ayuningtyas, Dyah Suryani, Hesti Khofifah, Siti Mutmainah, dan Shaumi Natalia Putri. 2022. Peningkatan Pengetahuan UMKM Pangan tentang Produk Pangan Bergizi, Aman, dan Halal. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, **7**(3):401–6. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v7i3.2760>