

DISTRIBUSI *BOOTH* JUALAN DAN SOSIALISASI HALAL BAGI UMKM DI POLITEKNIK NEGERI BATAM

Mohamad Alif Dzulfiqar¹⁾, Nidia Yuniarsih²⁾, Domi Kamsyah³⁾, Mutiarani⁴⁾, Mega Gemala⁵⁾, Rahman Hakim⁶⁾, Budi Baharuddin⁷⁾, Annisa Fyona⁸⁾, Aulia Fajrin⁹⁾, Fedia Restu¹⁰⁾, Wowo Rossbandrio¹¹⁾, Mufti Fathonah Muvariz¹²⁾, Hanifah Widiastuti¹³⁾, Adi Syahputra Purba¹⁴⁾, Wissesa¹⁵⁾, Abulija Maskarai¹⁶⁾, Eko Kusumawati¹⁷⁾, Muhamad Sadam B¹⁸⁾, Yudha Dwi Septian¹⁹⁾, Fazal Khan²⁰⁾, Renold Adriansyah²¹⁾, Muhammad Ridho²²⁾

¹⁻²² Politeknik Negeri Batam, Jalan Ahmad Yani, Batam Center, Kecamatan Batam
E-mail: nidia@polibatam.ac.id

Abstract

This project aimed to support the growth of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) by providing sales *booths* and delivering halal certification socialization at Politeknik Negeri Batam. The initiative focused on empowering local businesses, particularly in the food and beverage sector, by equipping them with the necessary tools and knowledge to comply with halal certification requirements. The project involved several stages, including interviews and selection of *booth* recipients, *booth* distribution, and halal certification workshops. The impact was assessed through satisfaction surveys, which indicated that the distribution of *booths* and the halal training significantly aided the SMEs in improving their product quality, marketability, and operational efficiency. The training was also crucial as all food and beverage products in Indonesia must be halal-certified by October 2024. This program thus contributed positively to the competitiveness and sustainability of SMEs in the region.

Keywords: Sales Booth, MSMEs, Halal Certification, marketability, operational efficiency

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi yang semakin pesat, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Di Indonesia, UMKM juga menjadi tulang punggung dalam menciptakan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. UMKM merupakan penopang ekonomi yang juga ikut serta memberikan sumbangsih pada pemerintah dalam menjaga kestabilan perekonomian di Indonesia (Rochmawati, 2023). Sektor UMKM sendiri merupakan salah satu sektor yang memiliki kontribusi yang besar bagi ekonomi Indonesia. UMKM dianggap sektor yang tahap terhadap krisis keuangan global karena akses mereka yang kebanyakan bersifat konvensional (Elwisam, 2019). Lingkup usaha yang kecil inilah yang menyebabkan masih terdapat banyak tantangan yang dihadapi oleh UMKM,

seperti keterbatasan akses ke pasar, keterbatasan modal, dan keterbatasan pengetahuan dalam pemasaran produk.

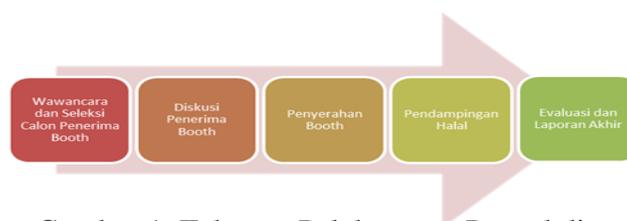
Indonesia memiliki usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) terbanyak di kawasan ASEAN yang mana pada tahun 2021, UMKM Indonesia tercatat mampu menyerap 97% tenaga kerja dengan menyumbang 60,3% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), yang mana hal itu membawa kontribusi sebesar 14,4% terhadap ekspor nasional. (ASEAN Investment Report, September 2022). Hal inilah yang menjadi upaya pemerintah untuk terus meningkatkan jumlah pelaku UMKM di Indonesia.

Bisnis di bidang makanan dan minuman atau yang juga disebut dengan bisnis kuliner merupakan bisnis yang memiliki potensi yang tinggi karena makanan dan minuman adalah kebutuhan pokok manusia sehingga permintaan konsumen akan terus ada selama kualitas dari segi mutu citarasa, harga, kebersihan dan kehalalan sesuai dengan harapan konsumen. Selain itu, bisnis kuliner termasuk bisnis yang mampu bertahan di tengah keterpurukan pada saat pandemi melalui penjualan secara digital (online) (Ardianti, 2020). Nilai tambah lainnya adalah bisnis kuliner dapat dilakukan oleh siapa saja mulai dari anak muda hingga orang tua sehingga tidak terbatas oleh usia pelaku usaha.

Dalam rangka mendukung pertumbuhan dan pengembangan UMKM, salah satunya dilakukan program pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk memberikan fasilitas *booth* jualan dan diberikan materi terkait cara mendapatkan sertifikat halal. Sosialisasi sertifikasi halal dilakukan sebagai upaya peningkatan kualitas dan daya saing produk UMKM. Berdasarkan BPJPH 2024, sesuai Peraturan Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal (JPH), produk yang diimpor, diekspor, dan ditangani di Indonesia harus bersertifikat halal. Berdasarkan arahan presiden, pemerintah pun akan berkomitmen untuk mempercepat proses sertifikasi halal bagi pelaku usaha khususnya bagi UMKM dengan memangkas durasi pengurusannya (LPPOM MUI, 2023).

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode kuantitatif dan deskriptif, dimana untuk memperoleh hasil dilakukan melalui beberapa tahapan yang disajikan pada Gambar 1



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan dimulai dengan survei dan wawancara kepada beberapa calon penerima *booth* makanan atau minuman untuk melihat kesungguhan calon pedagang untuk berjualan. Wawancara dilakukan untuk mengetahui lebih lanjut tentang UMKM tersebut, seperti tinjauan finansial, pemahaman tentang strategi pemasaran, dan hal-hal terkait lainnya. Setelah dilakukan survey dan wawancara selanjutnya anggota tim melakukan kajian dan diskusi untuk memastikan siapa yang menjadi penerima *booth*.

Jika UMKM telah ditetapkan, selanjutnya tim pengabdian menyerahkan *booth* kepada calon pedagang yang paling berpotensi untuk menjalankan usaha. Setelah dilakukan penyerahan *booth*, dilakukan pendampingan halal penerima *booth* oleh Polibatam *Halal Centre* di Politeknik Negeri Batam. Setelah tahap penyerahan, tahap selanjutnya adalah evaluasi penerima *booth* jualan dan penyusunan laporan akhir yang bertujuan untuk mengetahui tingkat kepuasan pedagang terhadap *booth* jualan yang sudah diterima. Adapun proses evaluasi dilakukan melalui pengisian kuesioner yang disusun dengan menggunakan skala *rating* dengan rentang 1-10.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara keseluruhan kegiatan dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang direncanakan. Kegiatan dimulai dengan survei lokasi dan wawancara pada tahap awal perencanaan dengan calon penerima *booth* jualan untuk mengetahui kesiapan dan kesungguhan penerima *booth* jualan. Kategori penerima *booth* didasarkan pada: jenis usaha, kesiapan usaha beroperasi pada bulan puasa, bersedia mengikuti seluruh proses yang akan dijalankan bersama tim pengabdian seperti pelatihan, penyuluhan, dokumentasi, administrasi, dan semua proses yang dibutuhkan dalam pengabdian ini. Dari hasil survei dan wawancara didapatkan 3 UMKM yang menjadi target penerima *booth* dan sosialisasi halal. Lalu *booth* diserahkan agar UMKM yang terpilih dapat menjalankan usahanya (Gambar 2).



Gambar 2. Penyerahan *Booth* Jualan

Sertifikasi halal bagi UMKM dalam menjual produk mereka sangat penting untuk memastikan bahwa produk yang dijual memenuhi standar halal. Hal ini juga dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kualitas dan keamanan produk yang dijual. Dalam proses sosialisasi halal, UMKM dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam mengelola bisnis mereka sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih baik. Dengan sosialisasi dan kedepannya adanya pendampingan halal yang baik, UMKM dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, meningkatkan kualitas produk mereka sesuai standar halal, dan membangun reputasi yang baik di mata konsumen. Hal ini akan berdampak positif pada pertumbuhan dan keberlangsungan UMKM.

Proses sosialisasi halal dilaksanakan di Gedung Tower A Politeknik Negeri Batam, dihadiri oleh UMKM penerima *booth* jualan (Gambar 3). Dalam sosialisasi, materi yang diberikan antara lain: persyaratan sertifikasi halal dengan pernyataan pelaku usaha, SOP Sertifikasi Halal dengan pernyataan pelaku usaha, alur sertifikasi halal dengan pernyataan pelaku usaha, digitalisasi dokumen persyaratan, akses pengajuan sertifikasi halal.

Setelah tahap penyerahan *booth* jualan, dilakukan evaluasi penerima *booth* jualan dan penyusunan laporan akhir yang bertujuan untuk mengetahui tingkat kepuasan pedagang terhadap *booth* jualan yang sudah diterima maupun *feedback* dari mereka terkait sosialisasi yang sudah diberikan. Responden dari wawancara evaluasi ini adalah penerima *booth* jualan. Untuk kuesioner *booth* jualan, terdapat dua pengelompokan pertanyaan pada responden, yaitu terkait karakteristik *booth* jualan dan tingkat kepuasan

penerima *booth* jualan. Adapun untuk kuesioner sosialisasi halal, terdapat 9 pertanyaan yang pada dasarnya mengevaluasi sosialisasi sertifikasi halal, antara lain jelas tidaknya materi, efektifitas waktu jadwal pelaksanaan, dan bersedia tidaknya para penerima *booth* dalam melakukan proses sertifikasi halal sebelum 17 Oktober 2024.



Gambar 3. Tahap Sosialisasi Halal

Karakteristik *booth* jualan yang diberikan dua UMKM berdasarkan tampilan warna ada dua, yaitu warna coklat muda dan coklat tua. Ketahanan dari *booth* jualan berdasarkan hasil wawancara cukup baik dan mudah digunakan dalam kesehariannya oleh penerima *booth* jualan.

Tingkat kepuasan penerima *booth* jualan juga diketahui berdasarkan hasil kuesioner melalui pengisian di *google form*. Pertanyaan yang diajukan kepada responden, yaitu penerima *booth* jualan, ada sekitar 16 pertanyaan yang mencakup desain, ketangguhan, mobilisasi *booth* jualan, pengoperasian, dan pertanyaan lainnya. Hasil kuesioner yang diberikan kepada penerima *booth* jualan disajikan pada Tabel 1.

Dari hasil kuesioner diketahui nilai kepuasan sangat tinggi utamanya dalam hal kualitas, kenyamanan, desain, ketangguhan dan kepuasan pegguna dalam menggunakan *booth*. Nilai yang masih perlu ditingkatkan ada di point nomor 8, terkait masih kurangnya kemudahan dalam membersihkan *booth* dikarenakan jenis material dari *booth*.



Gambar 4. Booth Jualan

Setelah dilakukan survey kepuasan UMKM terhadap *booth*, selanjutnya juga saat sosialisasi halal, mereka diberikan kuesioner tentang kepuasan terhadap proses sosialisasi halal. Hasil kuesioner untuk pelaksanaan kegiatan sosialisasi halal yang dilaksanakan di Politeknik Negeri Batam disajikan pada Tabel 2. Berdasarkan hasil didapatkan kepuasan yang tinggi untuk pelaksanaan sosialisasi ini. Para peserta juga bersedia melaksanakan proses sertifikasi halal sebelum 17 Oktober 2024.

Tabel 1
Hasil Kuesioner Kepuasan Pengguna *Booth*

No.	Pertanyaan	UMKM 1	UMKM 2	UMKM 3
1.	Jenis item yang dijual	Minuman	Minuman	Minuman
2.	Dari segi kualitas, apakah kualitas <i>booth</i> jualan sesuai dengan kebutuhan pengguna?	7	10	9
3.	Dari segi kenyamanan, apakah <i>booth</i> jualan nyaman digunakan?	8	10	9
4.	Dari segi desain, apakah <i>booth</i> jualan desainnya sesuai dengan item yang dijual?	8	10	9
5.	Dari segi ketangguhan/kekuatan, apakah <i>booth</i> jualan jualan dirasa tangguh/kuat saat digunakan?	5	10	10
6.	Dari segi penggunaan, apakah <i>booth</i> jualan dirasa penggunaannya sesuai dengan item yang dijual?	9	10	9
7.	Dari segi pengoperasian, apakah pengguna mengalami kesulitan dalam pengoperasiannya?	Tidak, sangat mudah	Tidak, sangat mudah	Tidak, sangat mudah
8.	Dari segi keamanan, apakah fitur (roda, sudut-sudut, kestabilan, dll) yang dimiliki oleh <i>booth</i> jualan aman digunakan?	4	10	10
9.	Setelah menggunakan <i>booth</i> jualan, kira-kira apakah susah untuk melakukan perawatan <i>booth</i> ?	1	1	1

No.	Pertanyaan	UMKM 1	UMKM 2	UMKM 3
10.	Fitur apa yang sekiranya perlu ditambahkan dari <i>booth</i> jualan yang telah digunakan?	Tidak ada	Atap	Pintu untuk menutupi <i>booth</i>
11.	Apakah pengguna berkeinginan untuk kelak memodifikasi <i>booth</i> jualan yang digunakan?	Tidak, sudah cukup	Ya, akan coba memodifikasi	Tidak, sudah cukup
12.	Seberapa puas pengguna menggunakan <i>booth</i> jualan?	10	10	9
13.	Apakah penjualan Anda dapat terbantuan dengan adanya <i>booth</i> jualan?	Ya, sangat membantu	Ya, sangat membantu	Ya, sangat membantu
14.	Apakah penjual berkomitmen untuk tidak menjual dan atau memindah tangankan <i>booth</i> ini kepada orang lain?	Ya, saya berkomitmen untuk tidak melakukannya	Ya, saya berkomitmen untuk tidak melakukannya	Ya, saya berkomitmen untuk tidak melakukannya
15.	Jika terbukti penjual memperjual belikan atau memberikan kepada pihak lain, apakah penjual siap mengembalikan kembali <i>booth</i> jualan tersebut kepada pemberi <i>booth</i> jualan?	Ya, saya siap mengembalikan	Ya, saya siap mengembalikan	Ya, saya siap mengembalikan
16.	Apabila ada saran atau masukan, silahkan untuk disampaikan agar menjadi evaluasi kami ke depannya.	cukup	Terimakasih politeknik.sukses selalu dalam mengembangkan karya anak bangsa	Alhamdulillah dan terimakasih atas bantuan <i>boothnya</i>

Tabel 2
Hasil Kuesioner Hasil Kuesioner Sosialisasi Halal

No	Pertanyaan	UMKM 1	UMKM 2	UMKM 3
1.	Jenis Usaha	Minuman	Minuman	Minuman
2.	Pemaparan (Jelas dan mudah dipahami)	9	9	9
3.	Alur Sertifikasi dan Dokumen	9	9	9
4.	Pendamping halal bertanggung jawab dari awal sampai proses submit dokumen	9	9	9
5.	Efektivitas waktu dan jadwal	9	9	9
6.	Pelayanan panitia dan penyelenggara	9	9	9
7.	Bersedia melakukan proses halal dalam 1 bulan (sebelum 17 Oktober 2024)	Ya	Ya	Ya
8.	Kondisi ruangan (Kondusif dan nyaman)	8	9	9
9.	Saran dan masukan peningkatan mutu dan perbaikan	Diharapkan bisa di dampingi sampai selesai.	Pendamping ramah.fasilitas memuaskan sangat sangat	Pendampingnya baik semua dan fasilitasnya nyaman

SIMPULAN

Pengabdian pemberdayaan UMKM melalui pemberian fasilitas *booth* jualan dan juga sosialisasi untuk memperoleh Sertifikat Halal telah dilaksanakan dengan baik. Dalam menyediakan *booth* jualan, bukan hanya tampilan menarik, namun kemudahan penggunaan, kebersihan dan ketangguhan *booth* jualan juga menjadi faktor penentu yang harus diperhatikan. Berdasarkan hasil dari survey kepuasan, diperoleh bahwa pendistribusian *booth* jualan ini sangat membantu pedagang UMKM untuk menjalankan bisnisnya dan mereka sangat puas dalam menggunakan *booth* yang diberikan. Adanya sosialisasi halal juga sangat membantu memberikan pemahaman pentingnya sertifikat halal bagi usaha mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- ASEAN Investment Report 2022 - Pandemic Recovery and Investment Facilitation. (2022). The ASEAN Secretariat. Retrieved August 14, 2024, from <https://asean.org/wp-content/uploads/2022/10/AIR2022-Web-Online-Final-211022.pdf>
- Elwisam, E., & Lestari, R. (2019). Penerapan Strategi Pemasaran, Inovasi Produk Kreatif Dan Orientasi Pasar Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran Umkm. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4(2), 277–286.
- Hapsari Ardianti, P. N., Suwandewi, P. a. M., & Danini, D. a. R. (n.d.). Bisnis Kuliner Online, Solusi Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19. In *Prosiding Webinar Nasional Peranan Perempuan/Ibu Dalam Pemberdayaan Remaja Di Masa Pandemi COVID-19*, Universitas Mahasaraswati Denpasar (pp. 122–123).
- Hartato, Airlangga. (2023). *Jurnal Halal, Halal is my Life* No.163/2023 LPPOM MUI. September-Oktober Th. 2023, 12-13.
- Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2023). *Dorong UMKM Naik Kelas dan Go Export, Pemerintah Siapkan Ekosistem Pembiayaan yang Terintegrasi* (Siaran Pers HM.4.6/303/SET.M.EKON.3/08/2023).
- Rochmawati, T., Hidayat, F., & Lestari, E. S. (2023). Analisis Bantuan Sosial Umkm Sebagai Solusi Pemulihan Perekonomian Masyarakat Pasca Pandemi Covid-19. In *Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Pasir Pangaraian*.