

# Peningkatan Kapasitas Produk UMKM Siap Sertifikasi Halal dan Ekspor Di MEK-PDM Gresik

Abdurrahman Faris Indriya Himawan<sup>a</sup>, Efta Dhartikasari Priyana<sup>a\*</sup>

Universitas Muhammadiyah Gresik, Jl. Sumatera 101 GKB, Gresik 61121, Jawa Timur, Indonesia

## Abstract

More than 120 million jobs are absorbed by MSMEs. The demand for MSME products is not only in terms of quality but also halal. The Ministry of Trade stated that halal certification will end on October 17, 2024. MSMEs must prepare their products to have halal certification. The lack of knowledge about halal certification, about why it has to be halal, how to get it and what impact it has, must be disseminated quickly to all layers of MSMEs. The assistance regarding halal certification and its dissemination has not yet been widespread, so the team from Muhammadiyah University of Gresik supported by the ResearchMu Community Service intends to hold this socialization and assistance until the MSME product is registered with halal certification. In collaboration with the UMKM fostered Lazismu Gresik, TIM intends to improve the quality of UMKM not only in terms of being halal but worthy of export. Export-worthy products here will also encourage MSME products to be much better than before. With export qualifications that are also qualified to be used as reference objects, it is hoped that Gresik's MSMEs, especially those assisted by LazisMu, will be able to compete not only nationally but also go international.

## Abstrak

Lebih dari 120 juta lapangan kerja diserap oleh UMKM. Tuntutan akan produk UMKM tak hanya dari segi kualitas tapi juga kehalalan. Kementerian perdagangan menjelaskan bahwa sertifikasi halal akan berakhir pada 17 Oktober 2024. UMKM harus mempersiapkan produknya memiliki sertifikasi halal. Minimnya pengetahuan akan sertifikasi halal, tentang kenapa harus halal, bagaimana mendapatkannya dan apa dampaknya harus disosialisasikan secara cepat diseluruh lapisan UMKM. Belum meluasnya pedampingan tentang sertifikasi halal berikut sosialisasinya, maka tim dari Universitas Muhammadiyah Gresik didukung oleh Pengabdian Masyarakat RisetMu bermaksud mengadakan sosialisasi dan pedampingan tersebut sampai produk UMKM tersebut terdaftar sertifikasi halal. Bekerjasama dengan binaan UMKM Lazismu Gresik, TIM bermaksud meningkatkan kualitas UMKM tidak hanya dari segi kehalalan tapi layak ekspor. Produk layak ekspor disini juga akan mendorong produk UMKM jauh lebih baik dari sebelumnya. Adanya kualifikasi ekspor yang juga mumpuni untuk dijadikan objek acuan berharap UMKM Gresik utamanya binaan LazisMu mampu bersaing tak hanya nasional tapi go internasional.

Keywords: UMKM, Halal, Ekspor

## 1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau dikenal dengan singkatan UMKM memiliki peranan penting dalam menyumbang devisa negara. Lebih dari 120 juta lapangan kerja (menurut data Kementerian Koperasi dan UKM 2020) diserap oleh UMKM. Adaptasi dari perkembangan pasar global yang semakin meluas, membuat ekspor produk UMKM bukan lagi sekedar meningkatkan pendapatan, namun sudah menjadi keharusan. Pasar global sejatinya mengiringi persaingan perdagangan internasional terus menanjak naik, membuat pelaku UMKM harus mampu beradaptasi dalam produk layak ekspor. Namun nyatanya, di lapangan banyak produk UMKM yang marak di Indoensia, salah satunya Gresik belum semuanya layak ekspor. Minimnya pengetahuan tentang skema serta dokumen ekspor membuat banyak produk UMKM belum tersertifikasi dengan baik. Pengabdian dengan judul "Inkubasi Ekspor Dan Bisnis UMKM Supporting Universitas Muhammadiyah Gresik Dalam Rangka Peningkatan Penjualan Produk Halal UMKM Berbasis Internasional" merupakan kelanjutan dari hibah RisetMu yang berjudul "Scale Up Pemasaran dan Ekspor Produk UMKM Berbasis Digital Bisnis di MEK-PDM Gresik".

\* Corresponding author:

E-mail address : [eftadhartikasari@umg.ac.id](mailto:eftadhartikasari@umg.ac.id)



Sasaran daripada pengabdian sebelumnya yang memperkenalkan pemasaran untuk menembus pasar ekspor nyatanya kurang begitu membantu pelaku UMKM untuk dapat terjun ke dunia ekspor. Banyaknya ketidaksesuaian ekspor yang tidak mereka pahami, membuat pedampingan dalam pengurusan dan pembuatan dokumen ekspor serta pengetahuan spesifikasi produk layak ekspor perlu dipertimbangkan. Oleh karena itu dalam kelanjutan pengabdian ini akan diarahkan pada inkubasi sebagai sarana binaan pembuatan dokumen ekspor untuk UMKM di Universitas Muhammadiyah Gresik (UMG). Mengetahui UMG merupakan Universitas Islamic, maka produk UMKM binaan UMG selain diarahkan layak ekspor juga harus halal. Oleh karena itu pelaku UMKM akan mendapatkan dua binaan sekaligus, binaan produk layak ekspor dan produk halal.

Tahap selanjutnya, ketika produk UMKM binaan UMG sudah terstandart dengan baik, langkah selanjutnya adalah pengenalan wajah baru produk UMKM binaan UMG. Pada tahap ini akan bekerjasama dengan koperasi UMG untuk memperkenalkan produk UMKM di kalangan masyarakat dengan membuat inkubator produk UMKM binaan UMG, serta jadwal pameran produk



**Gambar 1.** Udang Crispy Salah Satu UMKM Binaan MEK-PDM Gresik

UMKM yang yang diproyeksikan bisa menjadi devisa negara harus siap dengan kondisi pasar global yang semakin meluas. Kemampuan dunia dalam hal akses pemasaran, harus membuat pelaku UMKM menyesuaikan diri terhadap sistem yang ada, jika ingin mempertahankan produk. Ekspor bukan lagi hal untuk meningkatkan pendapatan, tetapi hal yang harus dan siap dijalankan oleh pelaku UMKM. Tak hanya meningkatkan penjualan, skema ekspor sebenarnya lebih dari itu. Ekspor dapat membuat produk menyesuaikan diri dengan standart pasar internasional. Disini secara otomatis, produk akan dipaksa terus memperbaiki kualitas pasar secara lebih global, bukan lagi secara lokal. Tak hanya kualitas isi, packagingpun turut dipertimbangkan, mengingat panjangnya perjalanan ekspor yang harus dilalui, ditambah kebersaingan dengan produk di pasaran global. Ekspor tak hanya tentang berjualan dan mencari keuntungan, tapi lebih dari itu. Berjalannya produk Indonesia dari satu benua ke benua lain, tak hanya akan membawa nama produksi UMKM itu sendiri, tapi dari negara mana UMKM itu berasal. Lebih-lebih jika produk yang dipasarkan lewat ekspor memiliki ciri khas budaya Indonesia.

Dr. Indro Kirino selaku Dosen Manajemen yang ekspert pada dunia ekspor menjelaskan dalam workshop pelatihan *Scale Up* Pemasaran dan *Ekspor* Produk UMKM Berbasis Digital Bisnis di MEK-PDM Gresik di Universitas Muhammadiyah Gresik mengatakan, “Indonesia sebenarnya memiliki beragam produk yang menarik untuk di ekspor, tetapi para pelaku UMKM belum paham mengenai standarisasi produk ekspor berikut dokumen yang perlu dipersiapkan. Sehingga dapat disimpulkan pada tahap ini, Indonesia sebenarnya bukan minim produk bagus untuk ekspor, tapi minim pengetahuan akan standarisasi produk ekspor. Banyaknya dokumen yang harus dijalankan berikut minimnya pengetahuan mengenai ekspor, membuat pelaku UMKM kurang familiar dengan hal ini. Terlebih minimnya pengetahuan soal teknologi, yang disini sangatlah penting untuk dipertimbangkan. Pengabdian dengan judul “Inkubasi Ekspor Dan Bisnis UMKM Supporting Universitas Muhammadiyah Gresik Dalam Rangka Peningkatan Penjualan Produk Halal UMKM Berbasis Internasional” merupakan kelanjutan dari hibah RisetMu yang berjudul “Scale Up Pemasaran dan Ekspor Produk UMKM Berbasis Digital Bisnis di MEK-PDM Gresik”.

Permasalahan mitra yang akan ditangani adalah bidang Manajemen Usaha dan Pemasaran yang disini akan membina UMKM binaan dari Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) Kabupaten Gresik. Pelaksanaan hibah sebelumnya berfokus pada pengenalan produk layak ekspor untuk mendukung pemasaran produk UMKM keluar negeri. Namun pada pelaksanaannya, ternyata banyak sekali ditemukan produk UMKM yang

sebenarnya baik, namun belum layak ekspor. Beberapa diantaranya adalah produk kemasan makanan, yang mana kemasan makanan kurang menarik dan tidak didukung oleh penjelasan-penjelasan produk yang seharusnya.

Kedua ada produk kopi, yang dari segi packaging belum memenuhi standart ekspor dan dari segi isinya sudah dalam bentuk bubuk. Ada pula produk minuman bubuk sehat, yang mana hargaemasannya tergolong mahal, sehingga ketika dilempar dipasar harga akan jatuh lebih mahal dari yang seharusnya, dalam hal ini memang butuh banyak packaging untuk dicetak, sehingga harga pemesanan packaging akan jauh sangat minim. Minimnya spesifikasi ekspor membuat pelaku UMKM kesulitan untuk memasarkan produk keluar negeri. Terlebih dokumen-dokumen yang kurang begitu mereka pahami. Keberadaan hibah sebelumnya belum mampu mengcover kebutuhan daripada skema keberlanjutan hibah yang ada, yang disini penting untuk para pelaku UMKM dapatkan agar dapat go internasional. Sehingga para pelaku UMKM hanya mendapatkan gambaran daripada apa itu ekspor, bukan bagaimana, caranya, persiapan apa dan kapan untuk ekspor. Oleh sebab itu, pengabdian kelanjutan dari hibah RisetMu yang diajukan untuk pendanaan Dikti akan mengulas tentang spesifikasi produk layak ekspor berikut skema dokumen-dokumen ekspor yang harus dipahami. Pada tahap ini, UMKM akan diberikan workshop sebagai pedampingan pengenalan awal. Tak hanya itu, selain pedampingan produk layak ekspor, pengabdian ini juga akan memperkenalkan pedampingan akan produk halal UMKM, sebagai basis UMG merupakan kawasan Univeristas Islamic, sehingga binaan produk UMG harus tersertifikasi halal.

## 2. Metode

Beberapa metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian ini adalah:



**Gambar 2.** Alur Pelaksanaan Pengabdian

a. Penguatan dan Workshop

Tujuan daripada penguatan dan workshop adalah memberikan wawasan peserta tentang sertifikasi halal dan produk layak ekspor. Apa saja kriteria yang dibutuhkan, dan prosedur apa saja yang harus dijalankan. Dan juga kualitas seperti apa sehingga bisa mendapatkan sertifikat halal dan produk layak ekspor.

b. Pelaksanaan Pedampingan

Tahap pendampingan merupakan pekerjaan yang dilakukan secara rutin setiap hari. Artinya, apa yang dilakukan pada tahap ini adalah mengeksekusi siklus penjualan harian, dengan dilakukannya pendampingan, para pelaku UMKM bisa langsung melakuakn eksekusi di lapangan dan ketika muncul problem bisa di tanyakan dan dicari solusi.

c. Evaluasi dan Implementasi

Pekerjaan yang tak kalah penting dalam digital marketing adalah mengevaluasi konten dan media yang kita gunakan. Untuk mempertahankan kinerja digital marketing agar terus lebih baik, maka sales manager ataupun owner harus secara regular untuk konsumen. Berikut ini adalah tahapan evaluasi dan implementasi mandiri di dalam digital marketing.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Beberapa hal yang dilakukan dalam proses pengabdian ini adalah:

1. Workshop Pengenalan tentang produk halal.



**Gambar 3.** UMKM Binaan Lazismu GKB

Pengabdian bekerjasama dengan UMKM binaan Lazismu GKB. Dimulai dengan pengenalan tentang sertifikasi halal, produk apa saja yang bisa mendapatkan sertifikasi halal, bagaimana prosedurnya dan dampak apa yang akan didapat dari sertifikasi halal tersebut. Pada tahap ini diisi oleh tim dari DPPM UMG.

2. Proses Sertifikasi Halal



**Gambar 4.** Proses Sertifikasi Halal

Tahap ini peserta akan diberi pengenalan tentang cara mendaftar sertifikasi halal. Kelompok dibagi menjadi tim untuk kemudian dipandu untuk mendaftar sertifikasi halal. Peserta sebelumnya sudah diminta untuk menyiapkan beberapa dokumen yang akan dibantu dalam pendaftaran. Tahap ini dipandu oleh Bapak Cahyadi selaku dosen dari Manajemen UMG.

3. Pengenalan Produk Siap Ekspor



**Gambar 5.** Pengenalan Produk Siap Ekspor

Dipandu oleh Dosen dari Manajemen UMG Bapak Indro Kirono akan mempresentasikan apa itu produk siap ekspor. Apa saja yang dibutuhkan agar produk bisa go internasional dan spesifikasi seperti apakah. Pada tahap ini peserta akan diarahkan untuk memperbaiki produk mereka terutama pada segi packaging, serta beberapa hal yang perlu dipersiapkan agar produk siap ekspor.

#### 4. Pedampingan Sertifikasi Halal



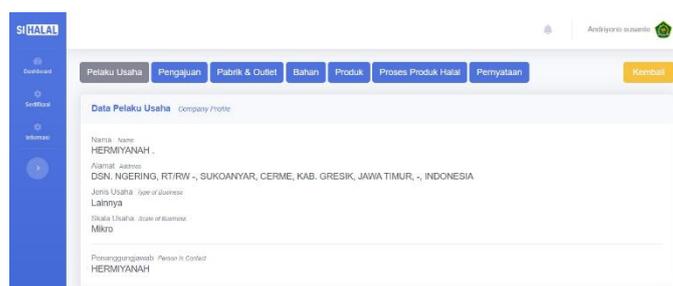
Gambar 6. Pedampingan Produk Sertifikasi Halal

Tahap ini adalah tahap terakhir yakni pedampingan per UMKM untuk produk sertifikasi halal. Pada tahap ini akan dicek apakah proses pendaftaran mereka sudah benar, berikut pembagian pedamping lapangan oleh tim Halal UMG yang akan didatangi per UMKM secara langsung.

#### 5. Pedampingan Sertifikasi Halal

The screenshot displays the SI HALAL web application interface. On the left, there is a 'Tracking' sidebar with a list of actions: Draft PU, Submitted PU, Dikembalikan Ke PU, Submitted PU, Selesai PSH, and Dikirim Ke Komite Fatwa. The main area shows the 'Status Permohonan' for a user named NUR CAHYADI, S.ST., MM. It features a 'Daftar Pengajuan Sertifikasi' table with one entry: No 1, No Daftar SH2023-1-099701, Tanggal 20/03/2023, Nama PU HERMIYANAH, Jenis Daftar Baru, and Jenis Produk Minuman dengan pengolahan. Below this, there are sections for 'Data Pelaku Usaha', 'SURAT PERMOHONAN SURAT PERNYATAAN', 'Pendaftaran', 'Nama Perusahaan', and 'Status'.

No	No Daftar	Tanggal	Nama PU	Jenis Daftar	Jenis Produk	Status
1	SH2023-1-099701	20/03/2023	HERMIYANAH	Baru	Minuman dengan pengolahan	Submitted PU



**Gambar 7.** Pedampingan Sertifikasi Halal Sampai Terdaftar

Terlampir gambar 7 adalah salah satu hasil dari pedampingan sampai produk terdaftar di sertifikasi halal, yang didampingi oleh Bapak Nur Cahyadi dari Halal UMG. Pelaku usaha adalah Hermiyannah, dengan produk olahan makanan dan minuman.

Hasil pengabdian yang dilakukan oleh tim kepada mitra UMKM binaan Lazismu adalah seluruh kelompok UMKM binaan yang diberikan workshop dan pelatihan sudah terdaftar dalam sertifikasi halal product. Untuk selanjutnya akan ditunggu sertifikasi tersebut sekitar 3 bulan.

#### 4. Kesimpulan

UMKM di Indonesia sebagian masih perlu banyak binaan tentang produk tersertifikasi halal. Hal ini tak jauh dari mereka yang terkendala minimnya informasi tentang dunia digital. Dan kebanyakan dari mereka masih mempertahankan cara tradisional untuk jualan. Sehingga untuk menuju taraf siap eksportpun perlu banyak sekali bimbingan. Ketika UMKM sudah memiliki sertifikasi halal maka barang tentu akan mudah juga untuk menggiring produk ke siap eksport.

#### Ucapan Terimakasih

Terimakasih kami haturkan kepada RisetMu dimana menjadi wadah untuk kami bisa menyalurkan karya pengabdian kami, sehingga Insya Allah bisa banyak membantu UMKM di Gresik. Terimakasih kepada Universitas Muhammadiyah Gresik atas dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung mensupport karya kami. Terimakasih kepada Halal UMG yang menyediakan waktunya sehingga kami bisa menjalankan pengabdian dengan baik. Terimakasih kepada LazizMu GKB dimana kami bisa menyalurkan ilmu yang kami miliki kepada UMKM binaan.

#### Daftar Rujukan

- Dholakia, Ruby and Nir Kshetri (2004) "Factors Impacting the Adoption of The Internet among SMEs," *Small Business Economics*, 23(4): 311-322.
- Dilber Ulas,(2019), "Digital Transformation Process and SMEs", *Procedia Computer Science*, Volume 158, Pages 662-671, ISSN 1877-0509, <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.101>.
- Himawan, A. F. I. (2019). Digital marketing: peningkatan kapasitas dan brand awareness usaha kecil menengah. *Jurnal Analisis Bisnis Ekonomi*, 17(2), 85-103.
- Himawan, A. F. I., & Faisal, M. E. (2020). Positioning Travel Sites Online Traveloka According to Student Perception in Gresik using Method Multidimensional Scaling. In *23rd Asian Forum of Business Education (AFBE 2019)* (pp. 178-184). Atlantis Press.
- Leipzig T. von, M. Gampa, D. Manz, K. Schöttle, P. Ohlhausena,c, G. Oosthuizenb, D. Palma, K. von Leipzig (2017), "Initialising customer-orientated digital transformation in enterprises", *Procedia Manufacturing*, 8: 517 – 524.

- Paritala Phani Kumari, Manchikatla Shalini, Prasad KDV Yarlaga (2017), “Digital Manufacturing-Applications Past, Current, and Future Trends”, *Procedia Engineering*, 174: 982 – 991, 2016 Global Congress on Manufacturing and Management,
- Schallmo Daniel, Willams Christopher A.; Boardman Luke (2018) “Digital Transformation of Business Models-Best Practice, Enabler, and Roadmap”, *International Journal of Innovation Management*, 21(8): 1740014-(17 pages)
- Ulas Dilber and Calipinar Hatice (2013), “Model Suggestion for SMEs Economic and Environmental Sustainable Development”, *Economic and Environmental Sustainable Development, Enterprise Development in SMEs and Entrepreneurial Firms: Dynamic Processes*, ed.Nelson Oly Ndubisi, Sonny Nwankwo, IGI Global, Published in the United States of America, Chapter 14 , 270-291.