

Pengembangan Usaha Rumah Tangga Pengolahan Herbal Tradisional Melalui Sosialisasi Dan Pendampingan Rumusan Strategi Di Geranting - Kota Batam

Kamaruzaman^{1*}, Sudanto², Husni Mubaraq³

¹⁻³ STAIN Sultan Abdurrahman, Kabupaten Bintan, Provinsi Kepulauan Riau, Indonesia

*E-mail korespondensi: kamaruzaman.batam@gmail.com

Abstrak

Dari hasil suatu penelitian tentang strategi pengembangan usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional di Geranting telah menghasilkan rumusan strategi pengembangan usaha. Tujuan dari sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional yaitu pelaku usaha memahami, dan mampu mempraktekkan strategi-strategi tersebut ke dalam aktifitas usahanya. Metode yang digunakan yaitu metode ABCD (Asset Based Community Development). Pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan usaha tersebut adalah sebagai mulai dari pendaftaran peserta, pembukaan, sosialisasi dan pendampingan. Sesi pelaksanaan sosialisasi disampaikan oleh ketua tim pengabdian sekaligus merangkap narasumber yang telah berhasil merumuskan strategi pengembangan usaha herbal melalui penelitian terdahulunya di pulau Geranting tersebut. Setiap peserta yang merupakan pelaku usaha herbal diberikan buku Rumusan Strategi Pengembangan Usaha Herbal Tradisional Geranting - Kota Batam. Dalam proses pendampingan yang paling banyak diminta pendampingannya adalah dalam pengurusan izin usaha seperti NIB dan Sertifikat Halal. Pada akhirnya sosialisasi dan pendampingan terlaksana dengan baik.

Kata kunci: Sosialisasi; pendampingan; rumusan-strategi; herbal

Abstract

Base on the results of research on strategies for developing traditional herbal processing household businesses in Geranting, a business development strategy has been formulated. The aim of socialization and assistance in formulating strategies for developing traditional herbal processing household businesses is that business actors understand and are able to put these strategies into practice in their business activities. The method used is the ABCD (Asset Based Community Development) method. The implementation of socialization activities and assistance in formulating business development strategies starts from participant registration, opening, socialization and assistance. The socialization session was delivered by the head of the service team who also served as a resource person who had succeeded in formulating a herbal business development strategy through previous research on Geranting Island. Each participant who is a herbal business actor was given the book Formulation of Strategies for Development of Traditional Herbal Businesses in Geranting - Batam City. In the mentoring process, the most frequently requested assistance is in arranging business permits such as NIB and Halal Certificates. In the end, the socialization and mentoring were carried out well.

Keywords: Socialization; mentoring; strategy-formulation; herbs

Pendahuluan

Pada beberapa wilayah masyarakat *hinterland* di Kota Batam memiliki potensi sebagai pengolah obat herbal tradisional. Salah satu wilayah *hinterland* tersebut adalah Pulau Geranting



Kelurahan Pulau Terong Kecamatan Belakang Padang. Adapun yang melatarbelakangi kehadiran usaha herbal tradisional tersebut adalah sejarah masa lalu dimana masyarakat menghadapi persoalan sulitnya akses ke fasilitas kesehatan saat mereka sedang sakit. Hal tersebut yang mendorong beberapa insan (anggota masyarakat) yang peduli kesehatan mempelajari ilmu meracik obat dari bahan-bahan alam yakni herbal (Zakaria et al., 2017). Diantara ilmu meracik herbal diperoleh dari pengetahuan yang telah dipelajari para leluhur mereka sejak lama (Cahya Ayu Pratami et al., 2020). Ada yang mewarisi secara langsung kepada anggota keluarganya, adapula yang memperolehnya dengan berguru kepada orang lain yang memiliki pengetahuan herbal lalu mempraktekannya. Pengetahuan kesehatan ini kemudian terus ditradisikan dan menjadi usaha yang dapat menjadi sumber ekonomi bagi para pelaku usahanya (Cahya Ayu Pratami et al., 2020; Salim & Munadi, 2017).

Dari hasil suatu penelitian tentang strategi pengembangan usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional di Geranting telah menghasilkan rumusan strategi pengembangan usaha. Rumusan ini merupakan kumpulan strategi hasil dari proses pencocokan (*matching process*) dari faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan hambatan usaha. Proses pencocokan dilakukan sebagai bentuk penyelesaian atas adanya kelemahan dan hambatan dengan memberdayakan kekuatan dan peluang yang ada. Dari hasil pencocokan faktor-faktor tersebut kemudian menghasilkan strategi-strategi usaha. Kumpulan dari strategi-strategi tersebut kemudian dihimpun menjadi seperangkat rumusan strategi pengembangan usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional di Geranting Kota Batam (Abdillah, 2020; Kamaruzaman, 2023a; Kamaruzaman & Andaristi, 2022).

Rumusan strategi pengembangan yang telah dihasilkan kemudian menjadi fokus pengabdian untuk dilakukan proses transfer ilmu (*knowledge transfer*) kepada para pelaku usaha agar dapat diterapkan untuk pengembangan usahanya (Arrafi et al., 2020; Prasojo, 2019). Metode transfer ilmu yang dipilih yaitu melakukan sosialisasi dan pendampingan. Sosialisasi dipandang sebagai metode yang efektif dalam menyampaikan hasil rumusan strategi pengembangan kepada pelaku usaha. Hal ini dikarenakan kekuatan sosialisasi terletak pada teknik menjelaskan suatu informasi ataupun pengetahuan tertentu secara terperinci dan memungkinkan dialog umpan balik dari audiens (Meilisa et al., 2022). Sedangkan pendampingan adalah upaya lanjutan setelah sosialisasi dilakukan dengan pendekatan inklusif untuk memastikan bahwa ilmu pengetahuan yang disampaikan mampu untuk diterapkan. Dalam pendampingan, kegiatan yang lebih teknis dipraktekkan. Basis pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki pengabdian kemudian dibimbing tata cara pengerjaannya kepada peserta pengabdian (Kamaruzaman et al., 2022; Pardiansyah et al., 2022).

Tujuan dari sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional yaitu pelaku usaha memahami, dan mampu mempraktekkan strategi-strategi tersebut ke dalam aktifitas usahanya (Kassa et al., 2022; Meilisa et al., 2022). Harapannya agar usaha herbal di lokasi tersebut dapat melakukan pengembangan usaha menjadi lebih dari posisi sebelumnya dalam hal peningkatan dari sisi skala, manajemen, produktifitas dan keuntungan usaha. Adapun pertimbangan yang menguatkan dilakukannya perumusan strategi pengembangan usaha herbal kemudian diikuti dengan sosialisasi dan pendampingan yaitu berdasarkan dari hasil pemetaan posisi usaha yang menyatakan bahwa usaha berada pada posisi tumbuh dan membangun (*growth and build*) (Kamaruzaman, 2023b). Keyakinan berbasis pada *outcome* pengabdian bahwa usaha pengolahan herbal yang selama ini belum berani melangkah untuk melakukan pengembangan dengan dilakukannya sosialisasi dan pendampingan memecahkan keraguan tersebut dan berani bereksprosi, membuat keputusan besar dan bergerak ke depan menuju perubahan untuk meraih kemajuan yang lebih besar (Cahya Ayu Pratami et al., 2020).

Metode

Metode yang digunakan pada pengabdian sosialisasi dan pendampingan usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional di Geranting Kota Batam yaitu metode ABCD (*Asset Based Community Development*). Metode ABCD menekankan pada pemanfaatan potensi telah ada pada masyarakat

tujuan dalam hal ini yaitu usaha herbal. Potensi ini digunakan untuk melakukan pengembangan usaha agar menjadi lebih besar dari kondisi awal dengan pola kerjasama antar pihak dalam hal ini pelaku usaha sebagai audiens dan tim pengabdian sebagai pelopor/penggerak. Untuk mencapai keberhasilan kegiatan pengabdian maka metode ABCD diyakini dapat menjadi pengendali pelaksanaan kegiatan ketika telah disusun secara sistematis dan terukur untuk memastikan pelaksanaan ketetapan, target dan keluaran yang ingin digapai dalam waktu telah ditentukan (Afandi et al., 2022). Tahapan dalam metode ABCD terangkai dari 5 (lima) tahapan utama. Pertama *discovery* yaitu proses menemukan potensi keberhasilan usaha herbal. Kedua *dream* yaitu cita-cita dan harapan yang ingin dicapai dari pelaksanaan pengabdian. Ketiga *design* yaitu merancang bentuk pengabdian yang efektif yaitu sosialisasi dan pendampingan. Keempat *define* yaitu proses membangun paradigma berfikir pelaku usaha dalam pelaksanaan kegiatan agar dapat yang memandu pada pengembangan. Kelima *destiny* yaitu proses pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan pendampingan pada lokasi yang dituju yaitu usaha pengolahan herbal tradisional Geranting, Kota Batam (Kamaruzaman, Amali, et al., 2022; Kamaruzaman, Rahman, et al., 2022; Salahudin et al., 2015).

Hasil dan Pembahasan

Rangkaian kegiatan sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan pengolahan usaha herbal tradisional merepresentasikan hasil dari pelaksanaan metode pengabdian yang dipilih. Untuk dapat sampai pada pencapaian rangkaian tahapan mulai dari awal hingga pada tahap akhir terlebih dahulu dimulai dari pengenalan ringkas terhadap lokasi dan usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional di Geranting Kota Batam sebagai sasaran pengabdian.

Profil Lokasi dan Sasaran Pengabdian

Lokasi pengabdian berada pada sebuah pulau yang termasuk dalam teritori Kota Batam yaitu Pulau Geranting. Pulau ini berinduk pada Kelurahan Pulau Terong Kecamatan Belakang Padang. Secara batas wilayah, pulau yang merupakan pulau terluat terletak berbatasan langsung dengan Selat Melaka dimana setelahnya terdapat Negara tetangga yaitu Malaysia dan Singapore. Disisi lain pulau ini langsung berbatasan dengan Kabupaten Karimun. Untuk karakteristik masyarakat di pulau Geranting mereka sangat terbuka dengan pihak manapun yang bermaksud mengadakan program pembangunan termasuk para akademisi, peneliti atau siapapun yang menawarkan program positif bagi mereka baik secara individu maupun berkelompok. Dari segi ekonomi, secara umum masyarakat di Pulau Geranting menjadikan laut sebagai sumber mata pencaharian yaitu sebagai nelayan. Namun sebagian kecil berprofesi sebagai pedagang, pendidik dan pelaku usaha produksi dalam hal ini termasuk pelaku usaha pengolahan herbal tradisional.

Dari hasil pendataan diketahui lebih kurang terdaat 20 (dua puluh) anggota masyarakat yang melakukan kegiatan produksi herbal walaupun sifatnya *seasonal* (bemusim). Mereka mengolah herbal tidak rutin layaknya perusahaan yan telah berfokus menjadikan suatu proses produksi sebagai usaha utamanya. Produksi dilakukan ketika ada *order* (pemesanan) ataupun ketika bahan-bahan baku sudah cukup terkumpul. Sebagian bahan baku dicari dialam seperti gamat laut (teripang). Ada yang menunggu panen karena bahannya dari tanaman ditanami seperti temu lawak, kunyit, lengkuas dan sebagainya. Ada pula bahan yang dicari di dalam hutan seperti akar bajakah dan jenis kayu-kayuan dan akar-akaran bahan herbal yang terdapat di hutan. Sebagaian besar usaha herbal berskala rumah tangga dan belum memiliki izin tertulis seperti NIB (nomor induk berusaha) dan jenis dokumen atau pengakuan lainnya seperti sertifikat halal dan izin edar. Adapu jenis-jenis obat herbal yang dihasilkan ada yang untuk diminum (seperti obat mentah, obat periuik) dan ada pula yang untuk obat luar (seperti minyak gamat). Khasiat herbal oleh masyarakat disana telah dipercaya dapat membantu memulihkan penyakit seperti sakit pasca melahirkan, staima yang turun karena kelelahan, gangguan pencernaan, turunnya selera makan dan sakit pada otot, dislokasi dan iritasi atau memar. Sebagaian besar pelanggan berasal dari wilayah Kecamatan Belakang Padang dan sebagian kecil lainnya adalah dari

luar kecamatan tersebut. Dari pengamatan dan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat dikatakan bahwa usaha herbal tradisional di tempat ini memiliki potensi ekonomi untuk pengembangan usaha menjadi lebih luas lagi dari kondisi saat ini.

Rumusan strategi pengembangan usaha herbal tradisional

Dalam rangkaian proses awal pengabdian yaitu mengidentifikasi potensi keberhasilan yang dimiliki pelaku usaha herbal. Pemetaan posisi usaha rumah tangga pengolahan herbal tradisional Geranting yang dalam posisi tumbuh dan membangun. Potensi ini kemudian dianalisis lebih lanjut melalui sebuah penelitian terdahulu dengan menggunakan analisis SWOT. Adapun rumusan strategi dibagi dalam 4 (empat) kuadran strategi yaitu strategi SO, WO, ST dan WT (Kurniawan et al., 2020; Mashuri & Nurjannah, 2020; Siregar et al., 2014). Rinciannya sebagai berikut:

- a. Strategi S-O:
 1. Meningkatkan produksi produk herbal
 2. Menambah permodalan dari penyedia
 3. Pemanfaatan teknologi dalam usaha
 4. Melakukan pengurusan perizinan usaha
 5. Meningkatkan pelayanan pelanggan loyal
- b. Strategi W-O:
 1. Membangun kerjasama pengadaan mesin
 2. Konsultasi peningkatan manajemen usaha
 3. Kerjasama pengembangan produk
 4. Kerjasama peningkatan sarana prasarana
 5. Pemanfaatan penggunaan transportasi
- c. Strategi S-T:
 1. Meningkatkan kuantitas & kualitas promosi
 2. Meningkatkan target penjualan
 3. Membangun kontrak pembelian berjangka
 4. Meningkatkan informasi khasiat herbal
 5. Menyusun prioritas kebutuhan penunjang
- d. Strategi W-T:
 1. *Join* teknologi dengan pelaku usaha lain
 2. Bertahan pada komposisi produk yang ada
 3. Mengikuti manajemen usaha sudah maju
 4. Mengurangi sarana prasarana tidak penting
 5. Menyusun agenda keperluan ke kota

Cita-Cita Pengembangan Usaha Pengolahan Herbal Tradisional di Geranting, Kota Batam

Setelah melihat dari besarnya potensi yang dimiliki, maka tercetus sebuah keinginan dan harapan dari tim untuk melihat keberhasilan pengembangan usaha pengolahan herbal dapat terwujud. Sebuah gambaran yang diharapkan benar-benar terjadi dimana usaha herbal Geranting melangkah maju bersaing pada pasar global dengan keunggulan kuantitatif yang dimiliki. Keinginan tersebut bukanlah tanpa landasan, harapan ini didasari pada proses dan hasil kajian dimana menunjukkan bahwa usaha tersebut memang betul berada pada posisi tumbuh dan berkembang (*growth and build*). Cita-cita tersebut kemudian diperkuat lagi dengan hasil penelitian yang telah merangkai seperangkat rumusan strategi pengembangan yang siap untuk disampaikan kepada pelaku usaha.

Rumusan strategi pengembangan usaha pengolahan herbal tradisional Geranting Kota Batam yang telah dihasilkan belum berarti ketika belum dilakukan pemindahan ilmu kepada pelaku usahanya. Proses pemindahan informasi berupa rumusan masalah apabila sudah melalui metode yang tepat akan mampu mewujudkan impian yang diinginkan yaitu usaha dapat berkembang. Strategi-strategi yang dihasilkan pada rumusan diyakinisudah dianalisis sedemikian rupa sesuai dengan kondisi sebenarnya baik dari sisi penggunaan kekuatan dan pemanfaatan peluang dimana untuk

meminimalisir kelemahan serta mengatasi hambatan. Dengan demikian strategi-strategi itu menjadi daya dorong usaha untuk dapat meraih cita-cita usaha untuk menjadi lebih berkembang lagi.

Merancang Sosialisasi dan Pendampingan Usaha

Penentuan rancangan kegiatan proses transfer rumusan strategi pengembangan kepada pelaku usaha herbal di Geranting, maka dipilihlah sosialisasi dan pendampingan sebagai bentuk kegiatan pengabdian yang paling efektif untuk merealisasikan cita-cita pengembangan usaha. Sosialisasi sebagai metode penyampaian rumusan strategi pengembangan agar diketahui dan di pahami oleh pelaku usaha pengolahan herbal tradisional. Rumusan strategi pengembangan dijadikan sebagai materi pokok penyampaian. Sosialisasi dilakukan agar seluruh rangkaian dan tahapan penyusunan rumusan strategi pengembangan dapat diserap dan diterima oleh audiens yaitu para pelaku usaha pengolahan herbal tradisional di Geranting Kota Batam. Sosialisasi dapat membuka pola pikir pada paradigm yang berbeda atau tidak bertahan hanya pada satu keadaan, tetapi memikirkan langkah selanjutnya bergerak maju pada kondisi yang selalu berubah-ubah.

Rangkaian kegiatan pengabdian berikutnya adalah pendampingan dari rumusan strategi pengembangan usaha pengolahan herbal di Geranting. Pendampingan merupakan salah satu metode terefektif dalam proses pemindahan ilmu dan pengalaman (*knowledge and experience transfer*). Apabila pendampingan terlaksana dengan baik dan inklusif maka masyarakat (pelaku usaha herbal) dapat memperoleh manfaat ekonomi dalam konteks pengembangan usaha. Pelaku usaha beserta orang yang terlibat didalamnya dapat memperbaiki kualitas hidup menjadi lebih baik dikarenakan pengembangan terjadi memberi arti pendapatan meningkat maka kesejahteraan pun bertambah. Pendampingan dilakukan secara inklusif yaitu menemui setiap pelaku usaha dilokasi masing-masing. Rumusan strategi yang telah disampaikan sewaktu sosialisasi kemudian lebih lanjut didampingi tata cara penerapannya dalam usaha. Seatiap pelaku usaha diajarkan secara lebih banyak teknis dan prakteknya. Potensi lokal usaha dengan segala kelebihan dan keunggulan kompetitifnya dipadukan dengan rumusan strategi yang ada sehingga hal lebih praktis dapat langsung diterapkan. Dengan pendampingan intensif, setiap pelaku usaha mengerti dan mampu mengaplikasikan rumusan strategi pengembangan usaha. Apabila pengembangan terjadi maka pelaku usaha dapat membangun jaringan dan akses untuk masuk pada pasar yang lebih luas dan sumber daya pengembangan dengan pemanfaatan teknologi, kerjasama, pengetahuan dan kekuatan lainnya untuk pengembangan.

Pelaksanaan Sosialisasi dan Pendampingan Rumusan Strategi Pengembangan Usaha

Pelaksanaan Sosialisasi dan Pendampingan Rumusan Strategi dilakukan selama 2 (dua) hari yaitu dari 09 – 10 September 2023 dengan mengunjungi lokasi pelaku usaha di pulau Geranting, Kota Batam berdasarkan Surat Tugas Ketua STAIN Sultan Abdurrahman Kepulauan Riau Nomor: B.1251/Sti.20/1.1/KP.01.1/08/2023 tanggal 28 Agustus 2023. Secara lebih terperinci tentang rangkaian pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan usaha tersebut adalah sebagai mulai dari pendaftaran peserta, pembukaan, sosialisasi dan pendampingan.



Gambar 1. Galeri Pelaksanaan Sosialisasi

Terdapat 20 (dua puluh) orang peserta yang hadir pada kegiatan sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan usaha tersebut. Peran mereka dalam kegiatan adalah sebagai pelaku usaha yang diberikan sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi. Pembagian menurut jenis kelamin yaitu peserta terdiri dari 17 (tujuh belas) orang perempuan dan 3 (tiga) orang laki-laki. Dari segi peran dalam keluarga sebagian besar peserta perempuan adalah berperan sebagai ibu rumah tangga melakukan kegiatan usaha pengolahan herbal sebagai *supporting* keluarga dan sebagian kecil lagi adalah bapak-bapak yang meupakan kepala keluarga.

Pada sesi pembukaan dipimpin langsung oleh MC (*master of ceremony*) yang membuka acara dengan salam, menyanyikan lagu Indonesia Raya, Sari Tilawah dan Doa. Dalam rangkaian pembukaan terdapat beberapa kata sambutan yaitu dari ketua tim pengabdian dan tokoh masyarakat sekaligus mewakili pelaku usaha. Ketua tim menyampaikan bahwa kegiatan pengabdian ini yaitu merupakan bentuk pelaksanaan tri dharma perguruan tinggi bahwa dosen memiliki kewajiban mengabdikan kepada masyarakat disamping tugas pengajaran dan penelitian. Namun begitu kegiatan sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan ini juga merupakan tindak lanjut dari tugas penelitian yang telah lebih dulu dihasilkan. Rumusan strategi dihasilkan dari penelitian yang dilakukan oleh ketua tim sebelum pengabdian ini dilakukan. Tujuan diselenggarakan kegiatan ini yaitu untuk mensosialisasikan dan mendampingi pelaku usaha terhadap rumusan strategi pengembangan usaha yang telah berhasil disusun. Harapannya dengan kegiatan ini, usah rumah tangga pengolahan herbal tradisional di Geranting dapat berkembang dan terus tumbuh menjadi usaha besar dan menjadi sumber ekonomi bagi pelaku usaha khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sambutan dari tokoh masyarakat sekaligus mewakili pelaku usaha sangat mengapresiasi kegiatan ini dan berharap masyarakat yang melakukan kegiatan usaha memperoleh manfaat dari kegiatan tersebut.

Sesi pelaksanaan sosialisasi disampaikan oleh ketua tim pengabdian sekaligus merangkap narasumber yang telah berhasil merumuskan strategi pengembangan usaha herbal melalui penelitian terdahulunya di pulau Geranting tersebut. Setiap peserta yang merupakan pelaku usaha herbal diberikan buku Rumusan Strategi Pengembangan Usaha Herbal Tradisional Geranting – Kota Batam.



Gambar 1. Buku Rumusan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Herbal

Didalam buku ini terdapat beberapa materi pokok berupa kumpulan strategi-strategi pengembangan yang kemudian disosialisasikan (disampaikan dan dijelaskan) oleh narasumber. Adapun secara terperinci materi sosialisasi yang disampaikan yaitu:

1. **Meningkatkan produksi produk herbal:** Strategi menambah jumlah produksi untuk mendapatkan pendapatan dan keuntungan yang lebih besar. Misalnya dari menaikkan jumlah produksi minyak gamat dari 100 botol menjadi 200 botol.
2. **Menambah permodalan dari penyedia:** Konsekuensi logis dari keputusan pengembangan usaha adalah penambahan modal usaha yang dapat diperoleh dari modal sendiri, investor atau lembaga penyedia penambahan modal usaha. Misalnya dari menambah modal dari pemerintah atau bank.

3. **Pemanfaatan teknologi dalam usaha:** Tim menjelaskan tentang pemanfaatan teknologi bagi pengembangan usaha karena sudah diakui teknologi dapat mempermudah pekerjaan berat dan sulit. Misalnya pemanfaatan teknologi komunikasi, pengawetan, pengemasan, dan sebagainya
4. **Melakukan pengurusan perizinan usaha:** Tim mengarahkan kepada pemilik usaha agar mengurus izin dan segala macam urusan pelaku usaha sudah diketahui memiliki pelanggan setia sehingga terhadap pelanggan setia tersebut harus ditingkatkan pelayanan yang lebih misalnya gratis pengantaran, harga diskon dan memberi hadiah.
5. **Meningkatkan pelayanan pelanggan loyal:** Usaha pengolahan herbal Geranting sudah diketahui memiliki pelanggan loyal (setia) dari sejak lama mulai dari orang tua mereka mengkonsumsi herbal sampai ke anak dan cucunya masih mengkonsumsi herbal. Untuk itu terhadap pelanggan yang telah setia menggunakan herbal tradisional dapat diberi layanan khusus seperti gratis pengantaran, bonus, diskon harga, hadiah, dan sebagainya.
6. **Membangun kerjasama pengadaan mesin:** Untuk meningkatkan kapasitas produksi, perbaikan kualitas hasil produk dan mengatasi kesulitan kerja maka pelaku usaha dapat mengadakan mesin sebagai peralatan produksi. Misalnya mengadakan mesin penyerbuk kering untuk herbal.
7. **Konsultasi peningkatan manajemen usaha:** Pelaku usaha yang mengalami permasalahan dalam pengelolaan keuangan usaha yang mungkin tercampur dengan keuangan pribadi atau keluarga. Dapat menggunakan jasa atau orang yang memiliki kepakaran dibidang tertentu untuk membantu. Misal konsultasi dengan konsultan manajemen atau famili berpendidikan ekonomi.
8. **Kerjasama pengembangan produk:** Pengembangan produk adalah strategi untuk peningkatan performa, kualitas, kerapian, rasa produk dengan menggunakan penyedia jasa pengembangan produk. Misal menggiling bahan yangharus dihaluskan di jasa penggilingan bumbu.
9. **Kerjasama peningkatan sarana prasarana:** Sarana prasarana dibutuhkan untuk menunjang operasional usaha dalam hal sanitasi, pengamanan, penyimpanan dan lain sebagainya. Misalnya kerjasama penyedia peringatan dini kebakaran/kecelakaan, kerjasama penyedia penggunaan fasilitas atau outlet penjualan, dan lain sebagainya.
10. **Pemanfaatan penggunaan transportasi:** Memanfaatkan jasa transportasi yang ada untuk menunjang operasional dan pengantaran bahan/produk. Contoh: Menitipkan barang pesanan pelanggan atau bahan baku melalui jasa transportasi pengangkutan antar pulau.
11. **Meningkatkan kuantitas & kualitas promosi:** Promosi harus dilakukan seiring program pengembangan dijalankan. Peningkatan jumlah produksi tentu harus diikuti dengan peningkatan jumlah dan kualitas promosi yang menarik perhatian orang agar mereka mau membeli. Situasi adanya persaingan baik dengan sesama pelaku usaha herbal maupun usaha obat farmasi maka perlu melakukan proosi yang lebih gencar dan menarik. Misal promosi di media sosial.
12. **Meningkatkan target penjualan:** Pencapaian target penjualan dapat memperlancar pemasaran dan penjualan produk. Semakin dapat ditingkatkan target penjualan lebih banyak lagi maka memungkinkan usaha herbal untuk berkembang. Misal jika pelanggan tetap saat ini 50 orang maka dapat diargetkan peningkatannya menjadi 100 orang.
13. **Membangun kontrak pembelian berjangka:** Stok atau persediaan bahan yang terbatas dikarenakan waktu tunggu panen, atau masa mencari atau menangkap teripang sedikit, ataupun kekhawatiran pemasok bahan baku menjual bahan baku ke pelaku usaha lain maka membangun kontrak berjangka menjadi solusi. Misal dengan pekebun atau petani bahan herbal dipanjar pembelian bahan bakunya.
14. **Meningkatkan informasi khasiat herbal:** Khasiat herbal yang telah terpercaya dan taidak memiliki efek samping serta aman untuk digunakan harus ditingkatkan gaung informasi khasiatnya baik itu melalui informasi pada kemasan, selebaran, iklan media social dapat dilakukan.
15. **Menyusun prioritas kebutuhan penunjang:** Tidak selalu sarana penunjang usaha diadakan, sebaiknya perlu membuat skala prioritas. Misal printer memang diperlukan untuk membuat stiker

kemasa ataupun brosur promosi, namun ketika penambahan pisau atau alat membantu pengolahan lebih diperlukan maka itu yang didahulukan.

- 16. *Join teknologi dengan pelaku usaha lain:*** Beberapa pelaku usaha yang telah lebih dulu memiliki teknologi dapat diajak kerjasama join teknologi untuk membantu usaha kita. Misalnya ada pelaku usaha sudah memiliki peralatan komunikasi untuk desain kemasan atau promosi, pelaku usaha dapat bekerjasama dalam hal yang sama.
- 17. *Bertahan pada komposisi produk yang ada:*** Pada saat produk obat farmasi ataupun herbal perusahaan komersil lebih bagus dan marak beredar, pelaku usaha herbal tradisional dapat terus mempertahankan pada komposisi bahan yang telah ada saja. Misalnya herbal komersil baru beredar, herbal tradisional tetap bertahan pada susunan komposisi asalnya namun upaya penjualan tetap ditingkatkan.
- 18. *Mengikuti manajemen usaha sudah maju:*** Tidak selalu pesain itu dianggap lawan, sebaliknya ada hal-hal baik pada pesaing yang dapat diambil salah satunya adalah system tata kelola atau manajemen yang bagus dapat diikuti. Cara mereka dalam meningkatkan tampilan produk ataupun startegi pemasaran dapat diikuti. Misalnya apabila perusahaan lain sudah memiliki sistem manajemen SDM yang bagus, keuangan yang rapi, konten promosi digital yang bagus kita dapat mengikuti hal tersebut dengan mengundang salah satu pakar mereka untuk mengajari hal-hal tersebut.
- 19. *Mengurangi sarana prasarana tidak penting:*** Kelebihan pada sarana penunjang dibandingkan sarana utama juga dapat menaikkan biaya perusahaan, sebaiknya pelaku usaha mengurangi penggunaan sarana prasarana yang tidak terlalu diperlukan. Contoh: Laptop bias mendukung pembuatan desain namun laptop harganya cukup tinggi dan dapat dikurangi dan biayanya untuk menambah pembelian bahan baku menjadi lebih baik.
- 20. *Menyusun agenda keperluan ke kota:*** Untuk dapat meningkatkan efisiensi biaya operasional usaha terutama dalam pembiayaan transportasi berpergian ke Kota untuk keperluan usaha tertentu makan sebaiknya disusun dengan baik kegiatan yang dapat dilakukan dalam waktu bersamaan ketika berangkat ke kota. Contoh: pada saat mengantar pesanan konsumen ke Batam, pelaku usaha dapat menambah agenda berbelanja bahan baku juga.

Pelaksanaan Pendampingan

Pendampingan dilaksanakan pada hari kedua di Geranting Kota Batam yaitu tanggal 10 September 2023. Pelaku usaha yang telah mendapatkan penjelasan materi berupa rumusan strategi pengembangan sosialisasi pada hari sebelumnya dikunjungi ke tempat masing-masing untuk mendampingi bagian-bagian strategi yang diperlukan untuk pendampingan yang lebih bersifat praktis. Jumlah peserta yang didampingi sebanyak 20 (dua puluh) orang pelaku usaha. Tim mengajak pelaku usaha untuk berinteraksi aktif untuk membicarakan hal-hal terkait rumusan strategi pengembangan dipadukan dengan keunggulan yang dimiliki oleh usaha. Pendampingan sebagai tindak lanjut dari sosialisasi namun lebih intensif diberikan kepada peserta sehingga implementasi pengembangan usaha dapat segera direalisasikan. Dalam pendampingan setiap pelaku usaha bebas berdiskusi terkait rumusan strategi sesuai dengan kebutuhan usahanya. Dengan pendampingan, ruang diskusi menjadi lebih terbuka. Dan tim telah mempersiapkan segala informasi penunjang atau tambahan untuk menjawab setiap bagian strategi yang ditanyakan oleh pelaku usaha untuk diberi penjelasan mengenai penerapannya.

Dalam proses pendampingan yang paling banyak diminta pendampingannya adalah dalam pengurusan izin usahah seperti NIB dan Sertifikat Halal. Berikutnya adalah tentang pendampingan tata cara membangun promosi melalui media sosial. Membangun jaringan kerjasama untuk teknologi, mesin, sarana prasarana, pemasaran, perbaikan manajemen. Disamping itu cara bertahan dalam kondisi kuatnya persaingan dan kurangnya permintaan yaitu dengan tetap memproduksi pada susunan komposisi bahan yang sama namun promosi dapat ditingkatkan kuantitas dan kualitasnya.



Gambar 8. Galeri Dokumentasi Pelaksanaan Pendampingan

Meningkatkan informasi khasiat herbal juga dirasakan dapat membuat lebih banyak orang tau dan kemungkinan untuk dilakukannya permintaan terhadap produk semakin terbuka. Selain itu terdapat pertanyaan terkait bagaimana mendapatkan penambahan modal usaha yang ditawarkan oleh pemerintah maupun pihak bank. Tim telah mengarahkan untuk membauat surat permohonan yang ditujukan ke pemerintah daerah atau pun pihak bank berikut melampirkan data diri pemilik, data usaha, laporan keuangan usaha minimal selama 3 bulan terakhir. Tim juga mencarikan brosur penawaran modal usaha dari Bank BSI dan sebagainya.

Kesimpulan

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk Sosialisasi rumusan strategi pengembangan usaha pengolahan herbal tradisional di Geranting – Kota Batam terlaksana dengan

baik. Peserta mendapat transfer ilmu terkait strategi yang dapat diterapkan untuk tujuan pengembangan usaha.

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk Pendampingan rumusan strategi pengembangan usaha pengolahan herbal tradisional di Geranting – Kota Batam terlaksana dengan baik. Peserta mendapat pendampingan secara intensif mengenai cara menerapkan strategi usaha.

Saran

Pelaksanaan sosialisasi dan pendampingan rumusan strategi pengembangan usaha pengolahan herbal tradisional diharapkan dapat membuat usaha menjadi lebih mengalami peningkatan. Rumusan yang disosialisasikan dapat menjadi bahan rekomendasi bagi pengembangan usaha dan dapat dipergunakan saat usaha dihadapkan pada kondisi yang diperlukan untuk pengembangan yang berkelanjutan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ketua STAIN Sultan Abdurrahman Kepulauan Riau yang telah memberi banyak kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan penulisan artikel ini dan semua pihak yang terlibat dalam penulisan artikel ini sehingga dapat dibuat dan diterbitkan.

Referensi

- Abdillah, A. (2020). Strategi Pengembangan Peluang Pasar Tanaman Herbal Di Kabupaten Pasuruan. *Optima*, 3(2), 8. <https://doi.org/10.33366/optima.v3i2.1753>
- Arrafi, M. J., Zakiyah, & Purnomo, A. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Melalui Segmentasi Pasar Online Berdasarkan Prinsip Ekonomi Syariah. *Repository Universitas Islam Kalimantan*, 1–12.
- Cahya Ayu Pratami, N. W., Muryatini, N. N., Linda Santiari, N. P., Surya Rahayuda, I. G., & Sunda, I. N. (2020). PKM Pengembangan Usaha IRT Jamu Tradisional di Desa Tibubiu Tabanan. *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer*, 3(1), 18–25. <https://doi.org/10.30864/widyabhakti.v3i1.217>
- Kamaruzaman. (2023a). Analisis Faktor-Faktor Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Pemetaan Posisi Pengembangan Usaha Herbal Tradisional Di Hinterland Kota Batam. *Archipelago*, xx(x), 1–15.
- Kamaruzaman. (2023b). *Analisis Faktor-Faktor Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Pemetaan Posisi Usaha Herbal Tradisional*.
- Kamaruzaman, Amali, I., Heniawati, T., Anggraini, S., Indriani, I., Asyikin, N., Safar, M., Apriyanti, F. L., Hartono, H., Juliana, J., Safari, R., & Zulfikri, A. K. (2022). Pendampingan Masyarakat Dalam Upaya Pengembangan Sektor Produktif Melalui Kuliah Kerja Nyata Di Desa Pengujaan Kabupaten Bintan. *JPPM Kepri: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Kepulauan Riau*, 2(1), 55–67. <https://doi.org/10.35961/jppmkepri.v2i1.369>
- Kamaruzaman, & Andaristi, L. (2022). *Strategi Pengembangan Usaha Rumah Tangga Pengolahan Herbal Tradisional Di Geranting - Kota Batam*.
- Kassa, S., Fitria, D., Damayanty, P., Setiawan, I., Mayasari, M., & Djunaidy, D. (2022). Sosialisasi Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Di Desa Kutasirna Kecamatan Cisaat Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Pengabdian Teratai*, 3(1), 16–29. <https://doi.org/10.55122/teratai.v3i1.346>
- Kurniawan, D. A., Ari A, F. S., Rusli, L., A, R. Y., & Ika K, A. (2020). Pelatihan Analisis SWOT Dan BMC Pada Asosiasi UMKM Ponorogo. *Cendekia : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 67. <https://doi.org/10.32503/cendekia.v2i1.1001>
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Meilisa, R., Ainurrahmah, L., Arif, M., & Kholilullah, K. (2022). Sosialisasi Upaya Pengenalan dan

- Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Desa Sukajaya. *Batara Wisnu : Indonesian Journal of Community Services*, 2(3), 395–402.
<https://doi.org/10.53363/bw.v2i3.115>
- Pardiansyah, E., Abduh, M., & Najmudin. (2022). Sosialisasi dan Pendampingan Sertifikasi Halal Gratis (Sehati) Dengan Skema Self-Declare Bagi Pelaku Usaha Mikro di Desa Domas. *Jurnal Pengabdian Dan Pengembangan Masyarakat Indonesia*, 1(2), 101–110.
<https://doi.org/10.56303/jppmi.v1i2.39>
- Prasojo, L. D. (2019). *Manajemen Strategi*. UNY Press, Yogyakarta.
<https://doi.org/10.31227/osf.io/xu37y>
- Salim, Z., & Munadi, E. (2017). *Info Komoditi Tanaman Obat*. Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.
<https://doi.org/10.7748/ldp.5.4.28.s16>
- Siregar, G., Salman, & Wati, L. (2014). Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga. *Agrium ISSN 0852-1077 (P) ISSN 2442-7306 (O)*, 19(1).
- Zakaria, S., Wurlina, Basori, A., Hasanatuludhiyah, N., & Meles, D. K. (2017). Usaha Produksi Jamu Terstandar Di Pedesaan (Village Jamoe Centre) Secara Agroindustri Melalui Teknologi 6 M Simplisia Menuju Masyarakat Sehat Cerdas Jamu Hospital Production Business in Rural Agro Industry Through Technology 6 M Simplisia Toward Intelle. *Jurnal Kesehatan Masyarakat (e-Journal)*, 01, 35–39.