



**PENDAMPINGAN SERTIFIKASI PRODUK HALAL LEWAT AKUN SIHALAL BPJPH  
BAGI UKM DESA KARANGANYAR KECAMATAN PAITON KABUPATEN  
PROBOLINGGO**

***ASSISTANCE WITH HALAL PRODUCT CERTIFICATION THROUGH THE SIHALAL  
BPJPH ACCOUNT FOR SMES IN KARANGANYAR VILLAGE, PAITON DISTRICT,  
PROBOLINGGO REGENCY***

**Musthafa Syukur<sup>1\*</sup>, Lu'luatul Jannah<sup>2</sup>, Wilda Nurholizah<sup>3</sup>**

<sup>1\*2,3</sup> Universitas Nurul Jadid, Probolinggo

<sup>1\*</sup>Email : [musthafa@unuja.ac.id](mailto:musthafa@unuja.ac.id), <sup>2</sup>Email : [lulukjannah127@gmail.com](mailto:lulukjannah127@gmail.com), <sup>3</sup>Email :  
[wildanurholizah@gmail.com](mailto:wildanurholizah@gmail.com)

**Article History:**

Received: November 10th, 2024

Revised: December 10th, 2024

Published: December 12th, 2024

**Abstract:** *This community service project is driven by the need for MSMEs in Karanganyar Village, Paiton, Probolinggo, to improve production quality and business management, particularly in obtaining halal certification. The primary objective of this project is to assist micro-entrepreneurs in utilizing the SiHalal application to facilitate the certification process and enhance the competitiveness of their products. The methods employed include education, training, and intensive mentoring in production, management, and marketing. The proposed solutions include training on hygienic production techniques that meet halal standards, better financial management, and the use of the SiHalal application for certification submission. Additionally, entrepreneurs were guided in digital marketing strategies to expand market reach. The results indicate that using the SiHalal application significantly improves production efficiency and quality, as well as simplifies the halal certification process for entrepreneurs. In conclusion, this program successfully addressed the main issues faced by the partners and had a significant positive impact on the development of MSMEs in the village. However, the limitation in technology access remains a challenge that needs to be addressed in the future. Recommendations for further development include ongoing mentorship and enhancing technological infrastructure to support the sustainability of this program*

**Keywords:** *MSMEs; halal  
Certification; Sihalal;  
Mentoring; Karanganyar Village*

**Abstrak**

Pengabdian ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan UMKM di Desa Karanganyar, Paiton,

Probolinggo, untuk meningkatkan kualitas produksi dan manajemen usaha, khususnya dalam mendapatkan sertifikasi halal. Tujuan utama pengabdian ini adalah membantu pengusaha mikro dalam memanfaatkan aplikasi SiHalal untuk memudahkan proses sertifikasi dan meningkatkan daya saing produk mereka. Metode pengabdian yang digunakan meliputi penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan intensif dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran. Solusi yang ditawarkan mencakup pelatihan tentang teknik produksi higienis sesuai standar halal, pengelolaan keuangan yang lebih baik, dan penggunaan aplikasi SiHalal untuk pengajuan sertifikasi. Selain itu, pengusaha juga dibimbing dalam strategi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi SiHalal secara signifikan meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi serta mempermudah pengusaha dalam mengurus sertifikasi halal. Kesimpulannya, program ini berhasil mengatasi permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra dan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap perkembangan UMKM di desa tersebut. Namun, keterbatasan dalam akses teknologi menjadi tantangan yang perlu diatasi di masa mendatang. Rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut termasuk pendampingan lanjutan dan peningkatan infrastruktur teknologi untuk mendukung keberlanjutan program ini.

**Kata Kunci:** UMKM; sertifikasi halal; SiHalal; pendampingan; Desa Karanganyar.

## **PENDAHULUAN**

Desa Karanganyar di Kecamatan Paiton, Kabupaten Probolinggo, merupakan salah satu desa dengan potensi ekonomi yang cukup signifikan, terutama di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagai salah satu desa yang berkembang, Karanganyar memiliki beberapa kelompok masyarakat yang dapat diidentifikasi berdasarkan kegiatan ekonomi dan sosial mereka, yaitu pengusaha mikro/jasa layanan, masyarakat calon wirausaha baru, dan masyarakat umum. Pengusaha mikro di Desa Karanganyar sebagian besar bergerak di bidang produksi makanan dan minuman. Profil mitra pengusaha mikro ini umumnya adalah individu atau keluarga dengan usaha rumahan yang memproduksi berbagai jenis makanan tradisional seperti keripik, aneka kue basah, dan minuman herbal.

Berdasarkan survei awal, beberapa pengusaha mikro ini memiliki permasalahan dalam manajemen usaha, terutama dalam hal pencatatan keuangan dan kontrol kualitas produk. Mereka juga menghadapi tantangan dalam memasarkan produk secara lebih luas karena keterbatasan akses teknologi dan informasi. Beberapa dari mereka belum memiliki sertifikasi halal, yang menjadi kendala dalam menjangkau pasar yang lebih besar, terutama di komunitas muslim.



Figure 1 Survei Pelaksana PKM Kepada salah satu Pengusaha Mikro di desa Karanganyar

Di sisi lain, terdapat kelompok masyarakat yang memiliki potensi untuk menjadi wirausaha baru. Mereka memiliki ide dan keinginan kuat untuk memulai usaha, namun sering kali terkendala oleh minimnya pengetahuan tentang manajemen bisnis dan produksi yang efisien. Profil kelompok ini mencakup pemuda desa yang bersemangat dan memiliki kreativitas tinggi, namun kurang pengalaman dalam berbisnis. Mereka melihat potensi besar dalam memanfaatkan bahan-bahan lokal yang melimpah di desa mereka, seperti hasil pertanian dan perkebunan, tetapi kurang paham tentang bagaimana mengolahnya menjadi produk bernilai tinggi. Kendala lain yang dihadapi adalah akses terhadap modal dan teknologi yang diperlukan untuk memulai usaha.



Figure 2 Pelaksana PKM dan DPL foto Bersama kelompok pemuda desa yang bersemangat dan memiliki kreativitas tinggi dalam memulai usaha

Masyarakat umum di Desa Karanganyar memiliki kehidupan sosial yang erat kaitannya dengan budaya dan agama. Desa ini memiliki komunitas muslim yang cukup besar, dan isu halal menjadi perhatian utama dalam konsumsi sehari-hari. Namun, sebagian besar masyarakat masih kurang sadar akan pentingnya sertifikasi halal, terutama dalam konteks bisnis lokal. Ada kasus di masa lalu di mana produk lokal diragukan kehalalannya karena tidak adanya label sertifikasi yang jelas. Hal ini menimbulkan ketidakpercayaan dan berdampak pada penjualan produk tersebut.

## METODE

### 1. Tahapan Pelaksanaan

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra di Desa Karanganyar, metode pelaksanaan dibagi menjadi beberapa tahapan yang fokus pada dua bidang utama: produksi dan manajemen usaha.

#### a. Tahap 1: Penyuluhan dan Pelatihan Produksi



Figure 3 sosialisasi pelatihan & penyuluhan terkait sertifikasi halal kepada pelaku UMKM

Pada tahap ini, kegiatan akan difokuskan pada peningkatan kualitas dan efisiensi produksi UMKM. Penyuluhan dan pelatihan akan dilaksanakan untuk memperkenalkan teknik produksi yang lebih baik dan higienis, yang sesuai dengan standar halal. Materi pelatihan mencakup:

- Pengenalan bahan baku yang sesuai dengan standar halal.
- Teknik produksi yang efisien dan higienis untuk menjaga kualitas produk.
- Penerapan sistem pengawasan kualitas (quality control) yang sederhana namun efektif.

Selain itu, akan diberikan panduan praktis tentang penggunaan peralatan produksi yang lebih modern dan efisien, dengan tetap memperhatikan ketersediaan sumber daya lokal. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan oleh mitra memiliki kualitas yang konsisten dan memenuhi standar halal.

#### b. Tahap 2: Pendampingan Manajemen Usaha

Tahap kedua fokus pada peningkatan kapasitas manajemen usaha para pengusaha mikro. Kegiatan ini meliputi:

- Pelatihan pencatatan keuangan sederhana untuk memudahkan pengusaha dalam mengelola arus kas dan profitabilitas usaha.
- Pengenalan aplikasi SiHalal sebagai alat bantu dalam mengurus sertifikasi halal, serta panduan praktis dalam penggunaannya.
- Pelatihan tentang strategi pemasaran, termasuk pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar produk halal.

Pendampingan ini akan dilakukan secara intensif dengan Sosialisasi terlebih dahulu dan dengan kunjungan rutin ke lokasi usaha untuk memberikan bimbingan langsung. Pada tahap ini, pengusaha juga akan diajarkan cara memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk mereka.

## **2. Partisipasi Mitra**

Partisipasi aktif dari mitra merupakan kunci keberhasilan program ini. Mitra diharapkan terlibat penuh dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari penyuluhan, pelatihan, hingga pendampingan. Mereka akan dilibatkan secara langsung dalam proses belajar dan implementasi solusi yang ditawarkan, sehingga mampu mengaplikasikannya secara mandiri setelah program selesai.

Untuk memastikan partisipasi yang maksimal, mitra akan diminta untuk mengidentifikasi masalah utama yang mereka hadapi dalam produksi dan manajemen, sehingga solusi yang ditawarkan lebih tepat sasaran. Selain itu, mitra juga akan diminta untuk menyediakan data dan informasi terkait usaha mereka, yang akan digunakan sebagai dasar dalam penyusunan program pelatihan dan pendampingan.

## **3. Peran dan Tugas Anggota Tim**

Tim pelaksana pengabdian terdiri dari dosen, mahasiswa, dan tenaga pendukung. Setiap anggota tim memiliki peran dan tugas yang spesifik sesuai dengan keahlian dan kompetensinya:

- **Dosen Pembimbing:** Bertanggung jawab sebagai koordinator umum program, mengawasi pelaksanaan kegiatan, dan memberikan materi pelatihan serta penyuluhan sesuai dengan bidang keahlian.
- **Mahasiswa:** Terlibat aktif dalam kegiatan pendampingan dan pelatihan. Mereka juga bertugas melakukan dokumentasi kegiatan, serta membantu mitra dalam implementasi solusi yang telah diajarkan, terutama dalam penggunaan aplikasi SiHalal.
- **Tenaga Pendukung:** Mendukung pelaksanaan kegiatan logistik, termasuk penyediaan alat dan bahan yang diperlukan dalam pelatihan dan pendampingan.

Setiap anggota tim diharapkan bekerja secara sinergis untuk mencapai tujuan program, dengan koordinasi yang baik di bawah arahan dosen pembimbing. Dengan demikian, program pengabdian ini dapat berjalan efektif dan memberikan manfaat maksimal bagi mitra di Desa Karanganyar.

## **HASIL**

Dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat di Desa Karanganyar, beberapa solusi telah diimplementasikan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Setiap solusi ditujukan untuk menjawab tantangan spesifik dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran yang dihadapi oleh pengusaha mikro di desa tersebut. Berikut adalah deskripsi atas pelaksanaan solusi-solusi tersebut, hasil evaluasi program, dan rencana tindak lanjut yang akan dilakukan.

## 1. Solusi A: Peningkatan Kualitas dan Efisiensi Produksi

Deskripsi Pelaksanaan: Solusi ini dimulai dengan penyuluhan dan pelatihan mengenai teknik produksi yang higienis dan efisien, yang sesuai dengan standar halal. Kegiatan ini dilakukan dalam beberapa sesi, melibatkan para pengusaha mikro yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman.

Proses pelaksanaan:

- **Sesi 1:** Pengantar tentang konsep halal dan pentingnya menjaga kebersihan dalam proses produksi. Para peserta diperkenalkan dengan bahan baku yang memenuhi standar halal dan diajarkan cara mengenali serta memilih bahan yang tepat.
- **Sesi 2:** Pelatihan praktis di mana peserta diajarkan teknik produksi yang efisien, seperti cara mengolah bahan baku tanpa mengurangi nilai gizi dan rasa, serta metode pengemasan yang baik untuk menjaga kualitas produk.
- **Sesi 3:** Pengenalan alat produksi yang lebih modern dan efisien, yang dapat diakses dengan modal terbatas. Pada sesi ini, peserta juga diajarkan cara merawat peralatan agar dapat digunakan dalam jangka panjang.

Pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya menjaga kebersihan dan kualitas dalam proses produksi. Sebagian besar peserta mengaku bahwa mereka mulai menerapkan teknik-teknik yang diajarkan dalam usaha mereka sehari-hari. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan kualitas produk yang signifikan, serta berkurangnya jumlah produk yang gagal produksi.

## 2. Solusi B: Peningkatan Kapasitas Manajemen Usaha

Deskripsi Pelaksanaan: Solusi ini difokuskan pada pendampingan dalam manajemen usaha, termasuk pengelolaan keuangan dan pencatatan yang lebih baik. Para pengusaha mikro diajari cara menggunakan aplikasi SiHalal untuk memudahkan proses sertifikasi halal dan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing produk.

Proses pelaksanaan:

- **Pendampingan Manajemen Keuangan:** Pengusaha diajarkan cara sederhana untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan usaha mereka. Tim pengabdian menyediakan format pencatatan manual yang mudah digunakan, serta memberikan pelatihan dasar mengenai pengelolaan arus kas.
- **Penggunaan Aplikasi SiHalal:** Para pengusaha dibimbing langkah demi langkah dalam menggunakan aplikasi SiHalal, mulai dari registrasi hingga pengajuan sertifikasi. Tim juga membantu mengatasi kendala teknis yang dihadapi, seperti masalah koneksi internet atau keterbatasan dalam penggunaan teknologi.
- **Strategi Pemasaran:** Para pengusaha diberikan pelatihan mengenai pemasaran digital, termasuk cara memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Mereka juga diberi materi tentang cara mengidentifikasi target pasar dan membuat konten promosi yang menarik.

Pendampingan ini menghasilkan peningkatan signifikan dalam manajemen usaha para pengusaha mikro. Banyak di antara mereka yang sebelumnya tidak melakukan pencatatan keuangan, kini mulai rutin mencatat arus kas dan merasa lebih yakin dalam mengelola usaha mereka. Penggunaan aplikasi SiHalal juga memudahkan mereka dalam mengurus sertifikasi halal, dengan beberapa pengusaha berhasil memperoleh sertifikat halal dalam waktu singkat. Pemasaran digital menjadi strategi baru yang mulai mereka terapkan, dan beberapa pengusaha melaporkan peningkatan penjualan setelah mempromosikan produk mereka secara online.

### **3. Solusi C: Penguatan Pemasaran Produk**

Deskripsi Pelaksanaan: Solusi ini melibatkan pelatihan intensif mengenai strategi pemasaran, dengan fokus pada peningkatan daya saing produk di pasar yang lebih luas. Selain itu, tim pengabdian juga membantu pengusaha dalam merancang dan memproduksi materi promosi yang lebih menarik dan sesuai dengan karakteristik produk halal.

Proses pelaksanaan:

- Sesi Strategi Pemasaran: Pelatihan ini mencakup cara menentukan segmentasi pasar, membuat rencana pemasaran, dan menilai efektivitas kampanye pemasaran yang telah dilakukan. Peserta diajarkan bagaimana memanfaatkan platform digital seperti Instagram dan Facebook untuk memasarkan produk mereka.
- Pengembangan Brand dan Packaging: Tim pengabdian bekerja sama dengan pengusaha untuk merancang logo, kemasan, dan label produk yang lebih menarik dan informatif, terutama dalam menonjolkan aspek halal dari produk tersebut.
- Kolaborasi dengan Marketplace: Para pengusaha dibantu untuk mendaftarkan produk mereka di platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia, serta diberikan panduan praktis mengenai cara mengelola toko online.

Pelatihan ini memberikan dampak positif terhadap pemasaran produk para pengusaha. Penggunaan strategi pemasaran digital meningkatkan visibilitas produk, dan kemasan yang lebih profesional membuat produk lebih menarik di mata konsumen. Pengusaha yang telah mendaftar di marketplace melaporkan peningkatan pesanan dari luar wilayah Probolinggo, yang menunjukkan keberhasilan dalam memperluas pasar.

### **4. Evaluasi Program**

Evaluasi terhadap pelaksanaan solusi menunjukkan bahwa program ini secara umum berhasil mencapai tujuannya. Para pengusaha mikro mengalami peningkatan signifikan dalam hal produksi, manajemen, dan pemasaran produk mereka. Solusi-solusi yang diterapkan mampu menjawab permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra, meskipun masih terdapat tantangan dalam penerapan teknologi secara mandiri oleh para pengusaha yang kurang terbiasa dengan penggunaan aplikasi.

Namun, masih terdapat beberapa kendala yang perlu diperhatikan, seperti keterbatasan akses internet di desa, yang mempengaruhi penggunaan aplikasi SiHalal secara optimal. Selain itu, masih ada pengusaha yang memerlukan pendampingan lebih lanjut untuk memastikan keberlanjutan dari perubahan yang telah diterapkan.

## **5. Pembahasan / Program Tindak Lanjut**

Solusi-solusi yang telah diimplementasikan menunjukkan efektivitas dalam meningkatkan kapasitas produksi, manajemen, dan pemasaran UMKM di Desa Karanganyar. Namun, untuk memastikan dampak yang berkelanjutan, diperlukan tindak lanjut yang mencakup program-program tambahan, seperti:

- **Pendampingan Lanjutan:** Program pendampingan lanjutan diperlukan untuk memastikan bahwa pengusaha mikro dapat secara mandiri mengelola usaha mereka dengan baik. Fokus utama pendampingan ini adalah penggunaan teknologi dan aplikasi digital, serta manajemen keuangan yang lebih kompleks seiring dengan pertumbuhan usaha.
- **Peningkatan Akses Teknologi:** Kolaborasi dengan pemerintah daerah atau penyedia layanan internet dapat membantu mengatasi kendala akses teknologi, sehingga penggunaan aplikasi seperti SiHalal dapat lebih optimal. Pengadaan fasilitas internet di lokasi-lokasi strategis desa dapat menjadi salah satu solusi.
- **Pengembangan Jaringan Pemasaran:** Membangun jaringan pemasaran yang lebih luas, baik melalui kolaborasi antar-UMKM maupun dengan pihak eksternal, seperti distributor atau eksportir, dapat meningkatkan daya saing produk lokal. Program ini juga dapat mencakup pelatihan tambahan mengenai ekspor produk dan regulasi yang terkait.

Program-program tindak lanjut ini diharapkan dapat meningkatkan dampak dari pengabdian yang telah dilakukan, serta memberikan dukungan berkelanjutan bagi UMKM di Desa Karanganyar untuk berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

## **KESIMPULAN**

Kesimpulan dari program pengabdian ini menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi SiHalal secara signifikan meningkatkan kapasitas produksi, manajemen, dan pemasaran UMKM di Desa Karanganyar. Program ini berhasil mengatasi permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra, seperti peningkatan kualitas produk, pencatatan keuangan, dan akses ke pasar yang lebih luas. Implikasi dari keberhasilan ini adalah adanya peningkatan daya saing produk lokal dan kesadaran yang lebih tinggi mengenai pentingnya sertifikasi halal.

Namun, keterbatasan dalam akses teknologi dan keterampilan digital para pengusaha menjadi tantangan yang memerlukan perhatian lebih lanjut. Oleh karena itu, direkomendasikan adanya pendampingan lanjutan dan peningkatan infrastruktur teknologi untuk memastikan keberlanjutan dampak positif program ini. Selain itu, kolaborasi antara pemerintah, penyedia layanan internet, dan lembaga pendidikan sangat penting untuk mendukung pengembangan UMKM di masa depan.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Susanto, A., & Wijayanti, W. (2018). "Pengaruh Sertifikasi Halal Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Produk Makanan dan Minuman." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 21(2), 145-158.
- Firmansyah, A., & Sukardi, T. (2020). "Analisis Pengaruh Sertifikasi Halal terhadap Loyalitas Pelanggan di Kota Bandung." *Jurnal Manajemen Indonesia*, 20(3), 201-210.
- Darmawan, D., & Hamid, N. (2019). "Pengaruh Penerapan Sertifikasi Halal terhadap Daya Saing Produk UMKM." *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam*, 4(2), 89-97.
- Nuryanto, N., & Hidayat, M. (2017). "Sertifikasi Halal dan Keputusan Pembelian Produk Makanan Halal di Kota Semarang." *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 7(2), 125-134.
- Handayani, S., & Yulianto, A. (2021). "Peran Sertifikasi Halal dalam Meningkatkan Kualitas Produk UMKM." *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Islam*, 9(1), 65-74.
- Maulida, F., & Sari, D. P. (2018). "Penerapan Sertifikasi Halal untuk Produk Kecantikan di Indonesia." *Jurnal Ilmu dan Teknologi Kosmetika*, 5(1), 45-54.