

# PKM PENGEMBANGAN USAHA DESINFEKTAN DAN ANTISEPTIK BERBAHAN DAUN BIDARA PADA ASPEK PRODUKSI DAN E- MARKETING

Diah Kartika Pratami<sup>1</sup>, Agung Saputra<sup>2</sup>, Anarisa Budiati<sup>3</sup>, Desi Nadya Aulena<sup>4</sup>, Safira Nafisa<sup>5</sup>, Lilis Mulyani<sup>6</sup>, Moordiani<sup>7</sup>

<sup>1,3,4,5,6,7</sup>Fakultas Farmasi,  
Universitas Pancasila, Jakarta  
Selatan, DKI Jakarta, Indonesia.

<sup>1</sup>Center for Study of Natural  
Product for Degenerative  
Disease, Faculty of Pharmacy,  
Universitas Pancasila, DKI  
Jakarta, Indonesia.

<sup>2</sup>Fakultas Teknik, Universitas  
Pancasila, DKI Jakarta,  
Indonesia.

Artikel

Diterima : 30 Mei 2022

Disetujui : 15 Juli 2022

Email :

d.kartika@univpancasila.ac.id

## Abstrak

Tujuan kegiatan PKM membantu UKM yang memproduksi antiseptik dan desinfektan yang mengandung daun bidara dan serai wangi dalam permasalahan standardisasi produk, pemenuhan SNI, dan membuat sistem penjualan distributor/kegan/reseller dengan memanfaatkan sistem teknologi informasi. Metode yang digunakan pemenuhan standard produk dengan pengujian potensi antimikroba produk di laboratorium FFUP. Kedua, membangun sistem teknologi informasi dengan membuat sistem informasi untuk kegiatan manajerial, distribusi dan pemasaran dengan metode *less contact economy*. Ketiga, melakukan pendampingan pembuatan konten produk untuk mengoptimalkan pemasaran online dan digital branding sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya. Hasil yang diperoleh UKM memperoleh sertifikat analisis produksi yang memenuhi standard mutu dan keamanan; dapat tercapai *transfer knowledge* metode produksi, pemastian mutu dan kualiti kontrol agar produk yang dihasilkan sesuai standard; terbentuknya sistem teknologi informasi dalam kegiatan manajerial, distribusi dan pemasaran produk yang bersifat *less contact economy*; serta tercapainya *media online* yang berisi konten edukasi kepada masyarakat. Luaran yang dihasilkan berupa prototipe produk yang telah memenuhi standard mutu dan keamanan sesuai regulasi Kemenkes, video kegiatan PKM di Youtube, pemberitaan di media massa, materi narasumber untuk digital branding, dan satu publikasi artikel ilmiah.

**Kata Kunci:** Antiseptik, Desinfektan, Bidara, UKM, Digital Branding, Produksi.

## Abstract

*The purpose of PKM activities is to help UKM that produce antiseptics and disinfectants containing bidara leaves and citronella in terms of product standardization, compliance with SNI, and create distributor/agent/reseller sales systems by utilizing information technology systems. The method used is to meet product standards by testing the product's antimicrobial potential in the FFUP laboratory. Second, build an information technology system by developing an information system for managerial, distribution and marketing activities using the less contact economy method. Third, assisting in the creation of product content to optimize online marketing and digital branding as a means of communication with target consumers. The results obtained by SMEs obtain a certificate of production analysis that meets quality and safety standards; transfer of knowledge of production methods, quality assurance and quality control can be achieved so that the products produced are according to standards; the formation of an information technology system in managerial activities, distribution and marketing of products that are less contact economy; and the achievement of online media that contains educational content to the public. The outputs produced are in the form of product prototypes that meet quality and safety standards according to the Ministry of Health regulations, videos of PKM activities on Youtube, news in the mass media, resource material for digital branding, and one publication of scientific article.*

**Keywords:** Antiseptic, Disinfectant, Bidara, UKM, Digital Branding, Production.

## PENDAHULUAN

Dampak pandemi virus SARS COV-2 (COVID-19) sangat terasa di dunia bisnis dan ekonomi, dalam waktu yang cukup singkat, pola kegiatan masyarakat pun berubah. Dampak pandemi COVID-19 pada kehidupan masyarakat menuntut masyarakat melakukan adaptasi kebiasaan baru (AKB). Pada era ini, masyarakat bisa beraktivitas kembali secara produktif, namun tetap menerapkan langkah pencegahan COVID-19. Salah satu bentuk AKB adalah menjaga kebersihan dengan rajin mencuci tangan setelah menyentuh apa pun di luar rumah. Untuk memudahkan, sebaiknya masyarakat selalu membawa *hand sanitizer* ketika sedang berkegiatan di luar rumah dan membersihkan barang-barang yang telah dipakai di luar rumah. Produk kesehatan pendukung AKB tersebut adalah *handwash*, *hand sanitizer*, dan desinfektan.

Saat ini banyak *handwash*, *hand sanitizer*, dan desinfektan yang dijual secara *online*. Namun, tidak ada keterangan izin dari Kementerian Kesehatan (Kemenkes) karena diproduksi secara *home industri*. *Hand wash*, *hand sanitizer* dan desinfektan merupakan produk kelompok perbekalan kesehatan rumah tangga (PKRT). Izinnya berpedoman kepada Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1190/Menkes/Per/VIII/2010 tentang izin Edar Alat Kesehatan dan PKRT. Produk PKRT merupakan alat, bahan, atau campuran untuk pemeliharaan dan perawatan kesehatan manusia yang ditujukan untuk penggunaan di rumah tangga atau fasilitas umum. *Hand wash*, *hand sanitizer*, dan desinfektan merupakan PKRT kategori kelas 1 risiko rendah. Tidak memiliki risiko kesehatan individu maupun masyarakat luas.

Ketiga produk yang yang dijual oleh pembuat yang tidak berkompeten tidak dapat dipertanggungjawabkan efektivitasnya. Salah satu ciri produk yang dapat dipercaya mutu dan keamanannya adalah produk yang telah mendapatkan izin edar dari Kemenkes. Karena itu, masyarakat harus berhati-hati agar terhindar dari membeli produk yang berkualitas rendah. Masyarakat diharapkan dapat berhati-hati memilih dan membeli produk dengan mencermati tulisan tentang komposisi dan izin edar yang tertera pada label.

Para UMKM pelaku bisnis yang membuat produk *hand wash*, *hand sanitizer*, dan desinfektan secara industri rumahan harus dibantu pendampingannya agar terhindar dari menjual produk ilegal. Terkait dengan hal tersebut diperlukan pendampingan agar UMKM bisa memproduksi produk yang sesuai standar mutu dan keamanan. UMKM perlu mendapatkan legalitas produk sesuai regulasi yang berlaku di Indonesia serta materi yang sesuai untuk *digital branding* produk untuk mengoptimalkan pemasaran *online* dan *digital branding* sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya. Dengan demikian, tim pengusul memilih topik dengan judul “PKM PENGEMBANGAN USAHA DESINFEKTAN DAN ANTISEPTIK BERBAHAN DAUN BIDARA PADA ASPEK PRODUKSI DAN E-MARKETING” sebagai salah satu bentuk program kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bekerja sama dengan mitra UMKM Raqilla Citra Niaga dan UKM Pro Andalan Nusantara.

Dalam kegiatan pemasaran produk kesehatan seperti obat, obat tradisional, kosmetik, alat kesehatan dan pangan olahan khusus untuk keperluan medis harus dipastikan mutu dan keamanannya.

Sehingga Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) telah mengundangkan Peraturan BPOM Nomor 8 Tahun 2020 tentang Pengawasan Obat dan Makanan yang Diedarkan Secara Daring pada 7 April 2020. Seluruh pelaku usaha yang menyelenggarakan peredaran obat dan makanan secara *online* harus menyesuaikan kegiatannya dalam memastikan keamanan produk yang dijual. Untuk itu masyarakat perlu dipastikan membeli produk dari sarana kesehatan yang telah memiliki izin edar sesuai regulasi yang berlaku di Indonesia.

Permasalahan prioritas yang dialami mitra adalah terkait kegiatan produksi produk PKRT dengan bahan aktif ekstrak bidara, dan penyusunan/penguatan pemasaran dengan sistem informasi.

Permasalahan standarisasi produk. Produk belum pernah diuji di laboratorium mengenai standard efikasi produk: potensi desinfektan dan antiseptik dalam menghambat pertumbuhan mikroba. Kedua, Belum ada standard keamanan cemaran kimia logam berat (raksa-Hg, timbal-Pb, Kadmium-Cd, dan arsen-As). Ketiga, Belum ada standard keamanan dari cemaran mikrobiologi yang biasanya dinyatakan dalam Angka lempeng total (ALT), Angka kapang kamir (AKK), *Pseudomonas aeruginosa*, *Staphylococcus aureus*, dan *Escherichia coli*.

Permasalahan sistem pemasaran yang didukung teknologi dan informasi. Belum ada manajemen distribusi dan penjualan yang handal didukung sistem teknologi informasi yang menguatkan pemasaran. Permasalahan perangkat teknologi informasi yang ada: (1) Belum ada sistem penjualan produk kepada *end user*, (2) Belum ada manajemen akuntansi distributor/agen dan reseller; (3) Belum ada toko online yang terpusat yang dapat menaungi *end user*, distributor/agen dan reseller. Belum ada sistem penjualan yang *less contact economy*; (4) Permasalahan informasi pemasaran melalui penjualan online; (5) Belum ada informasi *product knowledge* yang terpusat dan berkelanjutan; (6) Belum ada sistem *customer service* yang *user friendly*; (7) Belum ada *social media* yang terpusat; (7) Belum ada sistem logistik yang memenuhi area beberapa wilayah di Indonesia.

Permasalahan konten edukasi. Belum ada materi yang kontinyu terkait pemasaran online dan digital branding sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya.

## **METODE**

Persiapan Kegiatan PkM, yaitu terdiri atas tiga kegiatan terkait permasalahan yang ingin diselesaikan: aspek standarisasi produk, dan permasalahan pemasaran menggunakan sistem teknologi informasi. Untuk permasalahan standarisasi produk dilakukan beberapa kali diskusi dan *brainsotriming* mengenai produk Zizi. Pada kegiatan ini dilakukan pengambilan sampling produk Zizi untuk dilakukan pengujian agar memenuhi standard produk PKRT sesuai regulasi Kementerian Kesehatan RI. Diskusi dilakukan melalui pertemuan daring dengan *zoom meeting* dan luring secara tatap muka. Pertemuan pertama dilaksanakan pada tanggal 11 Desember 2021.

Untuk mengatasi permasalahan pemasaran melalui media teknologi informasi kegiatan diskusi tim, telah dilaksanakan baik secara diskusi offline dan melalui *platform zoom meeting*. Kegiatan ini

berlangsung pada tanggal 11 Desember 2021. Tim membahas tentang rencana pemasaran, platform penjualan melalui marketplace, dan rencana mengadakan webinar.

Kegiatan webinar sendiri mengundang narasumber digital branding yang sudah pengalaman dalam aspek pemasaran pada bidang produk bahan alam. Webinar diadakan bekerjasama dengan mitra UKM. Perencanaan webinar dilakukan dengan menyusun acara, menentukan narasumber, membuat proposal untuk pengajuan SKP IAI maupun PAFI, membuat e-flyer, dan form pendaftaran.

Adapun tahapan dalam pra pelaksanaan program ini adalah:

1. Identifikasi kebutuhan,

Diskusi awal untuk mengevaluasi dan memverifikasi jenis produk yang dihasilkan baik formula, kemasan, dan cara produksi; permasalahan mutu, keamanan, dan efikasi; serta permasalahan informasi pemasaran melalui penjualan *online*; serta kendala lain dalam masa pandemi COVID-19. Kegiatan ini telah dilakukan bahkan sebelum proses penyusunan proposal kegiatan

2. Perancangan

Merancang kegiatan yaitu meliputi proses *review* dan evaluasi standarisasi produk, merancang sistem pemasaran dengan sistem teknologi informasi, serta merancang penguatan *digital branding* produk.

Adapun kegiatan setelah pra-pelaksanaan mencakup kegiatan pelaksanaan dan evaluasi, yaitu:

1. Pembuatan atau pelaksanaan

Melaksanakan ketiga rancangan kegiatan.

2. Pendampingan operasional

Kegiatan pendampingan dalam mengatasi permasalahan standarisasi produk, perancangan sistem pemasaran dengan sistem teknologi informasi, serta penguatan *digital branding* produk.

3. Implementasi kegiatan PKM kepada UMKM.

Monitoring dan evaluasi

## PEMBAHASAN

### A. Pelaksanaan kegiatan aspek standarisasi produk

- 1) Standardisasi produk

Dilakukan pengujian mutu produk dilakukan di laboratorium pabrik PT Resik Mitra Anugerah. Parameter mutu produk sediaan cair seperti viskositas, pH, organoleptik, masa jenis. Pengujian mengenai standard efikasi produk: potensi desinfektan dan antiseptik dalam menghambat pertumbuhan mikroba dilakukan di Laboratorium FFUP. Pemenuhan standard keamanan, bebas dari cemaran logam berat dan mikroba dilakukan akan dilakukan mitra bekerjasama dengan laboratorium terakreditasi. Pengujian meliputi cemaran kimia logam berat (raksa-Hg, timbal-Pb, Kadmium-Cd, dan arsen-As). Kemudian cemaran mikrobiologi meliputi Angka lempeng total

(ALT), Angka kapang kamir (AKK), *Pseudomonas aeruginosa*, *Staphylococcus aureus*, dan *Escherichia coli*.

2) Uji potensi antimikroba produk

- a) Produk *Handsanitizer* mengandung ekstrak bidara (*Ziziphus spina-christi* L) dan sereh wangi (*Cymbopogon nardus*) dapat menghambat pertumbuhan bakteri *Staphylococcus aureus* dengan nilai hambatan  $6,06 \pm 0,75$  atau kekuatan daya hambat sedang, menghambat pertumbuhan bakteri *Escherichia coli* dengan nilai hambatan  $5,48 \pm 0,92$  atau kekuatan daya hambat lemah, dan menghambat pertumbuhan Jamur *Candida albicans* dengan nilai hambatan  $5,69 \pm 0,48$  atau kekuatan daya hambat lemah.
- b) Produk *Multipurpose Disinfectant* mengandung ekstrak bidara (*Ziziphus spina-christi* L) dan sereh wangi (*Cymbopogon nardus*) dapat menghambat pertumbuhan bakteri *Staphylococcus aureus* dengan nilai hambatan  $6,96 \pm 0,39$  atau kekuatan daya hambat sedang, menghambat pertumbuhan bakteri *Escherichia coli* dengan nilai hambatan  $6,06 \pm 0,67$  atau kekuatan daya hambat sedang, dan menghambat pertumbuhan Jamur *Candida albicans* dengan nilai hambatan  $12,17 \pm 0,45$  atau kekuatan daya hambat kuat.

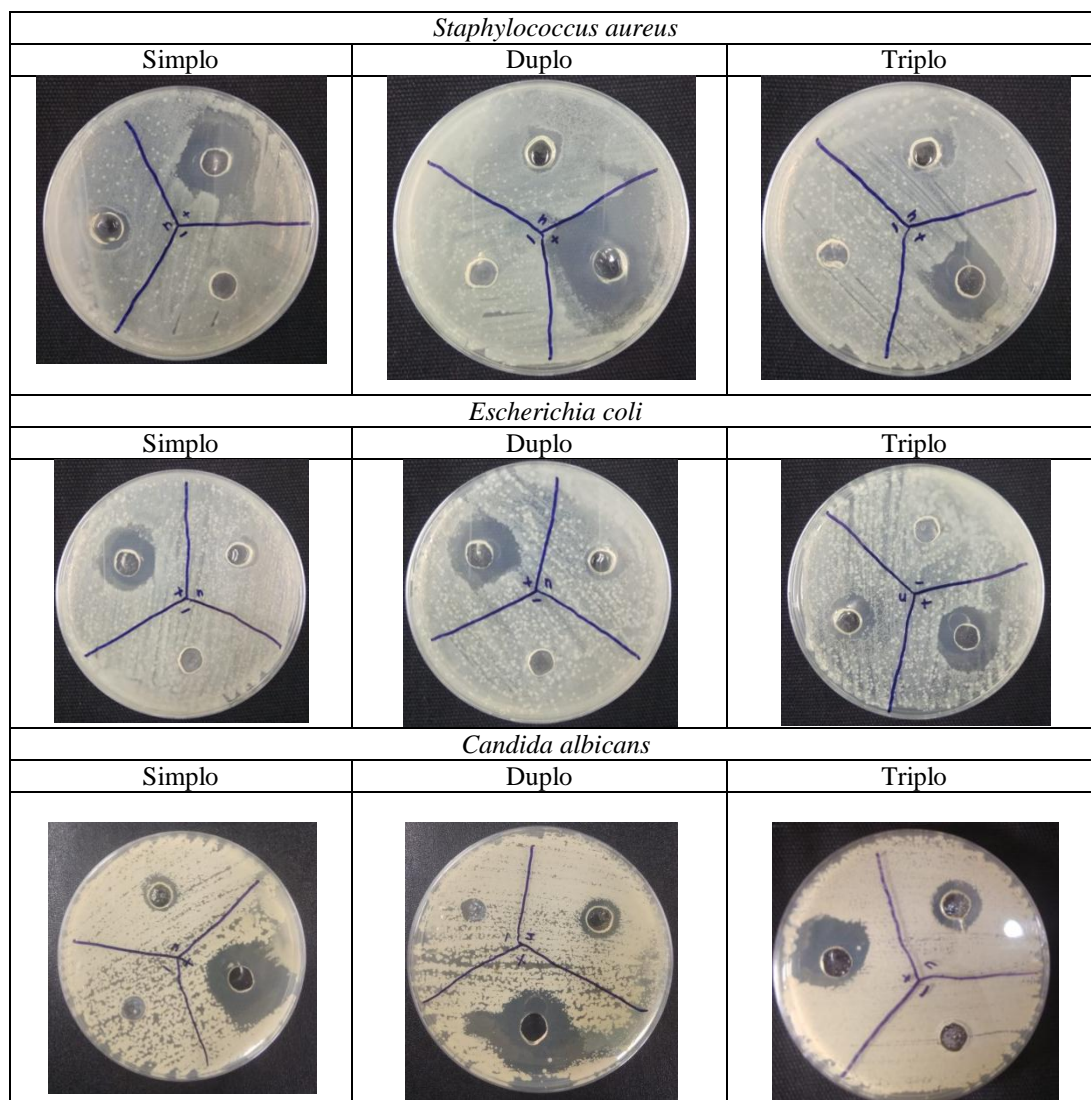
**Tabel 1.** DDH *Handsanitizer* sebagai antimikroba

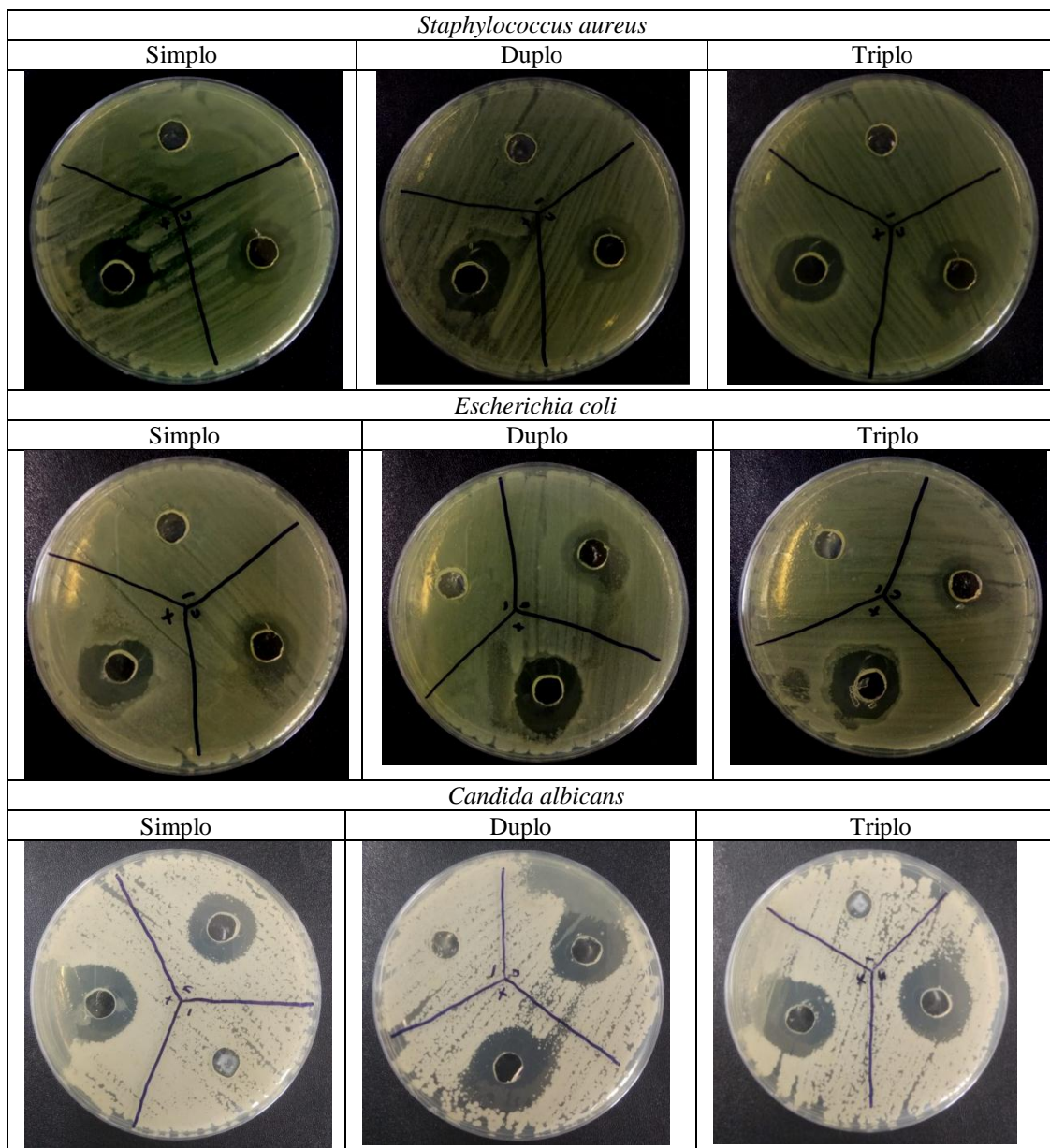
<b>Bakteri <i>Staphylococcus aureus</i></b>	<b>Diameter daya hambat (mm)</b>			
	<i>Simplo</i>	<i>Duplo</i>	<i>Triplo</i>	<b>Rata<sup>2</sup></b>
<i>Handsanitizer</i> Uji	6,56	5,20	6,42	$6,06 \pm 0,75$
Kontrol Positif	14,90	15,34	12,54	$14,59 \pm 0,93$
Kontrol Negatif	0	0	0	0
<b>Bakteri <i>Escherichia coli</i></b>	<b>Diameter daya hambat (mm)</b>			
	<i>Simplo</i>	<i>Duplo</i>	<i>Triplo</i>	<b>Rata<sup>2</sup></b>
<i>Handsanitizer</i> Uji	5,18	4,76	6,52	$5,48 \pm 0,92$
Kontrol Positif	12,30	12,68	13,18	$12,72 \pm 0,44$
Kontrol Negatif	0	0	0	0
<b>Jamur <i>Candida albicans</i></b>	<b>Diameter daya hambat (mm)</b>			
	<i>Simplo</i>	<i>Duplo</i>	<i>Triplo</i>	<b>Rata<sup>2</sup></b>
<i>Handsanitizer</i> Uji	5,38	5,45	6,26	$5,69 \pm 0,48$
Kontrol Positif	17,12	17,85	16,35	$17,11 \pm 0,75$
Kontrol Negatif	0	0	0	0

**Tabel 2.** DDH *Multipurpose Disinfectant* sebagai antimikroba

<b>Bakteri <i>Staphylococcus aureus</i></b>	<b>Diameter daya hambat (mm)</b>			
	<i>Simplo</i>	<i>Duplo</i>	<i>Triplo</i>	<b>Rata<sup>2</sup></b>
<i>Multipurpose Disinfectant Uji</i>	7,02	6,54	7,33	6,96 ± 0,39
Kontrol Positif	11,51	11,25	10,80	11,18 ± 0,36
Kontrol Negatif	0	0	0	0
<b>Bakteri <i>Escherichia coli</i></b>	<b>Diameter daya hambat (mm)</b>			
	<i>Simplo</i>	<i>Duplo</i>	<i>Triplo</i>	<b>Rata<sup>2</sup></b>
<i>Multipurpose Disinfectant Uji</i>	5,90	6,80	5,48	6,06 ± 0,67
Kontrol Positif	10,12	12,78	11,54	11,48 ± 1,33
Kontrol Negatif	0	0	0	0
<b>Jamur <i>Candida albicans</i></b>	<b>Diameter daya hambat (mm)</b>			
	<i>Simplo</i>	<i>Duplo</i>	<i>Triplo</i>	<b>Rata<sup>2</sup></b>
<i>Multipurpose Disinfectant Uji</i>	11,76	12,10	12,66	12,17 ± 0,45
Kontrol Positif	16,18	15,86	14,92	15,65 ± 0,65
Kontrol Negatif	0	0	0	0

**Tabel 3.** DDH *Handsantitizer* terhadap Mikroba Uji



**Tabel 4.** DDH *Multipurpose disinfectant* terhadap Mikroba Uji

## B. Pelaksanaan kegiatan aspek pemasaran melalui teknologi informasi

### 1) Membuat akun omnichannel Ginee

Memaksimalkan efisiensi bisnis dan pengalaman personal untuk pelanggan dari beragam Multi-channel dalam penjualan Online dan Offline. Agar UKM dapat lebih memusatkan semua operasi toko di satu tempat untuk menghemat 80% waktu. Satu sistem ini terintegrasi untuk mengelola SKU, pesanan, stok, dan pelanggan. UKM dapat lebih fokus untuk meningkatkan penjualan. Melalui aplikasi Ginee akan membantu mengelola toko UKM. Ginee merupakan platform pemasaran digital terkemuka untuk Ecommerce & Ritel untuk meningkatkan penjualan dan awareness brand suatu UKM dengan solusi periklanan berbasis AI. Aspek yang dipenuhi oleh aplikasi Ginee seperti pada gambar di bawah ini.

The screenshot displays the Ginee CRM dashboard with the following components:

- MANAJEMEN PRODUK**: Kelola produk Anda di berbagai Marketplace secara bersamaan dengan Ginee
- MANAJEMEN PESANAN**: Kelola semua pesanan Anda di Marketplace yang berbeda dari Ginee
- MANAJEMEN STOK**: Kelola stok dari toko yang berbeda secara otomatis
- MANAJEMEN PELANGGAN**: Kenali pelanggan toko Anda dengan melihat perilaku belanja mereka melalui Ginee CRM
- LAPORAN DATA**: Analisis laporan penjualan untuk semua toko Marketplace Anda langsung di Ginee

Below the dashboard, the 'Integrasi Marketplace' section lists various e-commerce platforms:

- Shopee
- Tokopedia
- Bukalapak
- JD.ID
- Lazada
- Blibli
- TikTok Shopping
- Tiki
- ZALORA
- ZILINGO
- Elevenia (Akan Datang)
- Qoo10 (Akan Datang)
- Akulaku (Akan Datang)

The 'Integrasi E-commerce' section is also visible at the bottom.

## 2) Pembuatan akun Sirclo

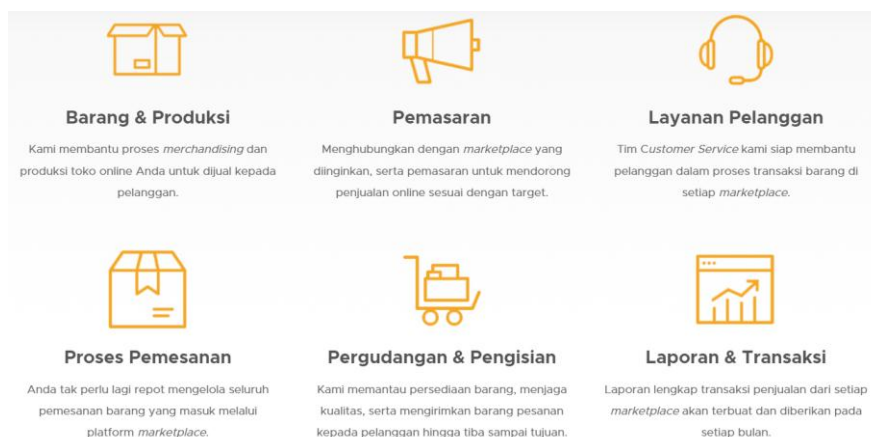
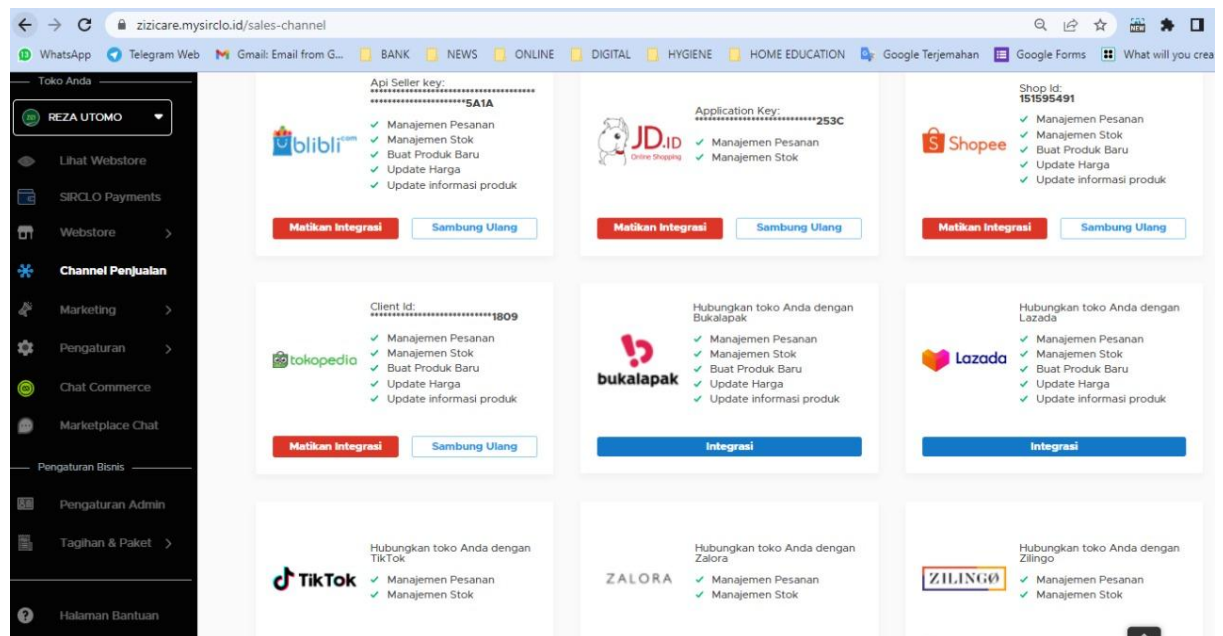
SIRCLO merupakan platform untuk membangun toko online suatu UKM, yang terintegrasi dengan fitur-fitur lengkap untuk berjualan online, seperti sistem pembayaran, perhitungan ongkir otomatis, dan jasa logistik untuk memberikan pengalaman berbelanja terbaik kepada pelanggan.

Website toko online dibuat sebagai rumah untuk brand; tempat pertama yang dikunjungi orang saat mencari produk atau layanan secara online. Website berperan untuk mempromosikan dan menjual produk, serta menghubungkan produsen dengan pelanggan baru maupun mempertahankan pelanggan yang ada.

Keberadaan toko online dapat memangunk kredibilitas brand dan mampu bersaing dengan bisnis besar. Website toko online pun jauh lebih mudah untuk dikelola dan terjangkau. Sebagai platform berbasis Content Management System (CMS), toko online pada Sirclo dapat dikelola secara mandiri melalui dasbor admin panel yang mudah dinavigasi.

SIRCLO Commerce terintegrasi dengan berbagai channel e-Commerce terbesar di Indonesia, sehingga UKM tidak perlu lagi pusing mengelola hal-hal administratif dan operasional. Dengan sistem Sirclo, UKM dapat lebih fokus terhadap pertumbuhan transaksi serta inovasi produk baru.





## C. Pelaksanaan webinar

### 1) Latar Belakang

Produk personal hygiene terkait dengan produk yang digunakan pada tindakan memelihara kebersihan dan kesehatan seseorang untuk kesejahteraan fisik dan psikis. Pemenuhan personal hygiene diperlukan untuk kenyamanan individu, keamanan, dan kesehatan. Kebutuhan personal hygiene ini diperlukan baik pada orang sehat maupun pada orang sakit. Macam-macam produk personal hygiene adalah mencakup produk: (a). perawatan kulit; (b) mandi; (c) perawatan mulut; (d) perawatan mata, hidung, telinga; (e) perawatan kaki dan kuku; (f) perawatan genitalia; (g) perawatan rambut.

Penggunaan personal hygiene sangat dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari, kebutuhannya saat ini dapat menurunkan resiko terpapar COVID-19. Berdasarkan Permenkes RI Nomor 1190/Menkes/Per/VIII/2010 produk tersebut masuk ke dalam kategori Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga (PKRT) dan Kosmetik. Pembuatan produk dapat dilakukan skala kecil maupun skala industri besar. Permasalahan mitra UMKM skala kecil yang memproduksi produk personal hygiene, terkait

standardisasi produk PKRT dan kosmetik, kegiatan produksi, dan pemasaran. Permasalahan mitra yang utama adalah produksi dan penyusunan/penguatan pemasaran dengan sistem informasi.

Bagi masyarakat Indonesia yang memiliki kekayaan bahan alam, produk personal hygiene lokal yang diproduksi UMKM dapat memiliki ciri khas mengandung bahan ramuan tradisional yang memberikan nilai tambah. Ekonomi kreatif yang berasal dari industri rumah tangga tumbuh berkembang, salah satunya Usaha Kecil Menengah (UKM) yang memproduksi personal hygiene seperti sabun mandi, shampoo, pasta gigi, hand sanitizer, dan hand wash yang mengandung ekstrak bahan alam.

Kegiatan Webinar PKM ini bertujuan membantu UKM yang memproduksi personal hygiene yang mengandung ekstrak bahan alam dalam permasalahan standardisasi produk, pemenuhan SNI, dan membuat sistem penjualan distributor/keagenan/reseller dengan memanfaatkan sistem teknologi informasi.

## 2) Bentuk kegiatan

Kegiatan diikuti oleh masyarakat umum, mahasiswa, tenaga teknis kefarmasian (TTK) maupun apoteker tanpa dipungut biaya. Webinar PKM dengan menghadirkan pembicara yang kompeten sebagai tema yang diangkat.

## 3) Susunan acara

Adapun agenda acara Webinar PKM adalah sebagai berikut:

Waktu	Durasi (menit)	Agenda	PIC
09.00-10.00	60	Materi I: Formulasi Personal Hygiene	Narasumber: apt. Anarisa Budiati, M.Farm (Dosen FF UP) Moderator: apt. Safira Nafisa, M.Si. (Dosen FF UP)
10.00-11.00	60	Materi II: UMKM Juga Harus Membangun Brand	Narasumber: Drs. apt. Karyanto, MM (Founder JamuDigital dan Direktur PT Global Jamu Indonesia) Moderator: Agung Saputra ST., MT.
11.00-12.00	60	Materi III: Sharing session pelaku usaha UMKM	Narasumber: Reza Utomo, SE. (Direktur PT Produksi Andalan Nusantara) Moderator: apt. Desi Nadya A, M.Farm (Dosen FF UP)

## SIMPULAN

Program pendampingan UMKM dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Peran akademisi dalam melakukan pendampingan dapat meningkatkan status UMKM menjadi UKM. Kegiatan ini mendapat sambutan sangat baik dari pimpinan UMKM terbukti dengan keaktifan dalam mengikuti pendampingan dan memberikan kesempatan pada ketua pengusul untuk berkerjasama lebih lanjut dalam pengembangan UKM yang memproduksi produk healthcare.

Hasil pendampingan tercapai, telah dihasilkan sertifikat analisis produksi untuk produk *hand sanitizer*, *hand wash* dan desinfektan yang mengandung ekstrak bidara yang memenuhi standar keamanan (*safety*), mutu (*quality*) dan manfaat (*efficacy*); Kedua, telah dibuat akun pemasaran omnichannel yang mengintegrasikan beberapa *market place* sekaligus; dan ketiga, telah dilaksanakan webinar mengenai aspek produksi dan branding pada pembuatan personal hygiene yang mengandung bahan alam. Kegiatan dimuata di media massa nasional dan youtube.

### Saran

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut: (1) Waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian perlu ditambah agar tujuan kegiatan dapat tercapai sepenuhnya, tetapi dengan konsekuensi penambahan biaya pelaksanaan; (2) Proposal PKM ini dapat dilanjutkan UKM yang lain untuk mendorong kemandirian produk local; (3) Kegiatan pendampingan seperti ini dapat dilakukan ke UMKM/UKM lain yang selalu diselenggarakan secara periodik sehingga dapat meningkatkan kemampuan pengusaha di Bidang Bahan Alam.

### DAFTAR PUSTAKA

- Bala M, Verma D. A critical review of digital marketing. M. Bala, D. Verma (2018). A Critical Review of Digital Marketing. *International Journal of Management, IT & Engineering*. 2018 Oct 1;8(10):321-39.
- Berman B, Thelen S. Planning and implementing an effective omnichannel marketing program. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 2018 Aug 7;46(7):598-614.
- Chang A, Schnall AH, Law R, Bronstein AC, Marraffa JM, Spiller HA, Hays HL, Funk AR, Mercurio-Zappala M, Calello DP, Aleguas A. Cleaning and Disinfectant Chemical Exposures and Temporal Associations with COVID-19—National Poison Data System, United States, January 1, 2020–March 31, 2020. *Morbidity and Mortality Weekly Report*. 2020 Apr 24;69(16):496.
- Chen Y, Cheung CM, Tan CW. Omnichannel business research: Opportunities and challenges. *Decision Support Systems*. 2018 May 1;109:1-4.
- Desai V. Digital marketing: A review. *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*. 2019 Mar;5(5):196-200.
- Kementrian Kesehatan RI, Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1190/Menkes/Per/VIII/2010 tentang izin Edar Alat Kesehatan dan PKRT.
- Mahmood A, Eqan M, Pervez S, Alghamdi HA, Tabinda AB, Yasar A, Brindhadevi K, Pugazhendhi A. COVID-19 and frequent use of hand sanitizers; human health and environmental hazards by exposure pathways. *Science of the Total Environment*. 2020 Nov 10;742:140561.
- Nabi G, Wang Y, Hao Y, Khan S, Wu Y, Li D. Massive use of disinfectants against COVID-19 poses potential risks to urban wildlife. *Environmental Research*. 2020 Sep;188:109916.
- Olson EM, Olson KM, Czaplewski AJ, Key TM. Business strategy and the management of digital marketing. *Business horizons*. 2021 Mar 1;64(2):285-93.
- Partogi YH, Bhawiyuga A, Basuki A. Rancang Bangun Infrastruktur Pemrosesan Big Data Menggunakan Apache Drill (Studi Kasus: SIRCLO). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer e-ISSN*. 2018;2548:964X.
- Pradhan D, Biswasroy P, Ghosh G, Rath G. A review of current interventions for COVID-19 prevention. *Archives of medical research*. 2020 Apr 30.
- Samara F, Badran R, Dalibalta S. Are Disinfectants for the Prevention and Control of COVID-19 Safe?. *Health security*. 2020 Dec 1;18(6):496-8.

- Takagi G, Yagishita K. Principles of disinfectant use and safety operation in medical facilities during coronavirus disease 2019 (COVID-19) outbreak. *SN Comprehensive Clinical Medicine*. 2020 Aug;2(8):1041-4.
- Thomson EL, Bullied AR. Production of ethanol-based hand sanitizer in breweries during the COVID-19 crisis. *Technical quarterly*. 2020;57(1):47-52.
- Yasmin A, Tasneem S, Fatema K. Effectiveness of digital marketing in the challenging age: An empirical study. *International journal of management science and business administration*. 2015 Apr 5;1(5):69-80.