

Peningkatan Kapasitas Produksi Minyak Tradisional Kh. H. Zakaria Kamal Melalui Otomatisasi Peralatan Produksi

Bakti Viyata Sundawa¹, Rasdinanta Tarigan², M. Ari Subhan Harahap³, Parman⁴

Politeknik Negeri Medan Jl. Almamater No.1 Kampus USU Medan – Sumatera Utara^{1,2,3,4}

Email: baktisundawa@polmed.ac.id

ABSTRAK

Kebutuhan akan ramuan-ramuan minyak tradisional untuk pengobatan alternatif dari tahun ke tahun semakin meningkat. Meskipun usaha produksi minyak tradisional sudah mulai berkembang, namun bukanlah tanpa hambatan. Mengutamakan kualitas dan kepuasan pelanggan serta diversifikasi hasil produksi, maka usaha ini akan bisa bertahan di tengah persaingan dengan produksi obat-obatan modern oleh perusahaan-perusahaan besar dunia. Minyak tradisional berlabel “Kh. H. Zakaria Kamal” telah berproduksi sejak tahun 1998. Hasil produksi dari kelompok usaha Kh. H. Zakaria Kamal berupa minyak serbaguna, minyak kemiri, minyak gosok asam urat, dan balsem cengkeh. Setiap jenis memiliki khasiatnya tersendiri. Berdasarkan hasil survei, dapat diketahui bahwa peralatan yang dimiliki masih sangat sederhana dan perlu pengembangan ke arah yang lebih modern. Hal ini berguna untuk peningkatan kapasitas produksi minyak tradisional. Diperlukan pengembangan teknologi peralatan-peralatan produksi, salah satunya teknologi digitalisasi. Untuk memperluas jaringan pemasaran produk minyak tradisional Kh. H. Zakaria Kamal, dibutuhkan izin lisensi dari BPOM agar pemasarannya dapat dilakukan berskala nasional. Selama ini, pemasarannya hanya bersifat lokal dan regional seperti di sekitaran Kabupaten Langkat dan Provinsi Sumatera Utara saja. Tanpa lisensi dari BPOM maka pemasaran produk ini tidak bisa lebih luas lagi. Untuk itu, kelompok usaha ini butuh dukungan dari pihak perguruan tinggi untuk bersama-sama menyelesaikan permasalahan tersebut.

Kata kunci: Minyak Tradisional, Peningkatan Produksi, Kualitas

ABSTRACT

The need for traditional oil ingredients for alternative medicine is increasing year by year. Although the traditional oil production business has started to grow, it is not without obstacles. Prioritizing quality and customer satisfaction as well as diversification of production, this business will be able to survive in the midst of competition with the production of modern medicines by major global companies. The traditional oil labeled "Kh. H. Zakaria Kamal" has been in production since 1998. The production of the Kh. H. Zakaria Kamal are multipurpose oil, hazelnut oil, uric acid liniment, and clove balm. Each type has its own properties. Based on the survey results, it can be seen that the equipment owned is still very simple and needs development in a more modern direction. This is useful for increasing the production capacity of traditional oils. It is necessary to develop technology into production equipment, such as digitalization and automation technology. To expand the marketing network of Kh. H. Zakaria Kamal's traditional oil products, a license from BPPOM is needed so that marketing can be carried out on a national scale. So far, the marketing is only local and regional, such as around Langkat Regency and North Sumatra Province. Without a license from BPPOM, the marketing of this product cannot be wider. For this reason, this business group needs support from the university to jointly solve these problems.

Keywords: Traditional Oils, Increased Production, Quality

(Diajukan: 12 10 2023, Direvisi: 25 01 2024, Diterima: 31 12 2023)

PENDAHULUAN

Kebutuhan akan ramuan-ramuan minyak tradisional untuk pengobatan alternatif dari tahun ke tahun semakin meningkat. Menurut data dari Ditjen IKM, perdagangan akan komoditas ini mencapai USD 66 Juta pada tahun 2008 (Fatahilah, 2016). Pemerintah terus menargetkan

peningkatan penjualan minyak tradisional pada tahun-tahun berikutnya. Hal ini didorong oleh minat masyarakat terhadap pengobatan alternatif selain pengobatan medis mulai meningkat.

Produsen minyak tradisional ini dilakukan oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) masyarakat. UKM ini merupakan motor penggerak perekonomian masyarakat dan bahkan faktor penting untuk menentukan maju mundurnya suatu bangsa (Batubara, Sundawa, & Tarigan, 2021; Seputra & Meirinaldi, 2021; Soka, Sasongko, & Setyawan, 2015) UKM memiliki peluang untuk membuka lapangan kerja baru, kemandirian masyarakat serta kebebasan dalam membuka peluang-peluang bisnis (Haryadi & Karmeli, 2018; Nirmala & Wijayanto, 2021).

Bisnis minyak tradisional untuk pengobatan berbagai penyakit sering dihubungkan dengan faktor budaya bangsa Indonesia (Puspitasari, Sari, & Indrayati, 2021). Secara turun temurun, minyak tradisional diyakini bisa mengobati berbagai penyakit seperti masuk angin, asam urat, stroke, luka bakar dan sebagainya (Putri, 2019). Setiap minyak mempunyai ramuannya tersendiri. Bahan-bahannya semua berasal dari dalam negeri sendiri, seperti cengkeh, pala, beras kencur, daun ekaliptus, jahe dan sebagainya. Segala ramuan ini disesuaikan dengan keinginan pelanggan dan pelanggan sendiri bisa memilih sendiri ramuan minyak mana yang mereka inginkan.

Meskipun usaha produksi minyak tradisional sudah mulai berkembang, namun bukanlah tanpa hambatan. Mengutamakan kualitas dan kepuasan pelanggan serta diversifikasi hasil produksi, maka usaha ini akan bisa bertahan di tengah persaingan dengan produksi obat-obatan modern oleh perusahaan-perusahaan besar dunia.

Minyak tradisional berlabel “Kh. H. Zakaria Kamal” telah berproduksi sejak tahun 1998. Pemilik usaha ini telah meninggal dunia (Alm. Kh. H. Zakaria Kamal) dan usaha ini dilanjutkan oleh Sdr. Mustofa yang merupakan mantan pekerja dari Alm. Kh. H. Zakaria Kamal. Hal ini disebabkan oleh beliau tidak mempunyai keturunan maka usaha ini dilanjutkan oleh mantan pekerjanya dahulu. Hasil produksi dari kelompok usaha Kh. H. Zakaria Kamal berupa minyak serbaguna, minyak kemiri, minyak gosok asam urat, dan balsem cengkeh. Setiap jenis memiliki khasiatnya tersendiri. Ramuan-ramuan ini diajarkan secara turun menurun hingga pada saat ini. Tim pengusul telah melakukan survei kepada mitra untuk wawancara dan berdiskusi tentang kondisi mitra pada saat ini

METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan kegiatan ini berupa tahapan-tahapan yang dilaksanakan oleh tim pelaksana atas solusi yang ditawarkan untuk permasalahan mitra. Hal ini dapat dilihat pada alur Gambar 1.

1. Tahap 1

Tim melakukan wawancara kepada mitra di Desa Babussalam, Kec. Tanjung Pura, Kab. Langkat Prov. Sumatera Utara. Wawancara dilakukan untuk mengetahui situasi dan permasalahan yang dihadapi serta kesediaannya menjadi mitra kegiatan ini

2. Tahap 2

Menganalisis data yang terkumpul dari hasil wawancara tersebut dengan mitra dan menawarkan solusi pada mitra yang kemudian disepakati bersama.

3. Tahap 3

Melakukan studi literatur dan penyusunan proposal kegiatan.

4. Tahap 4

Melakukan upload proposal kegiatan di simlitabmas Polmed.

5. Tahap 5

Apakah proposal diterima dan dibiayai oleh DIPA POLMED. Jika YA maka lanjut ke tahap berikutnya. Jika TIDAK maka dicoba lagi tahun depan.

6. Tahap 6

Pemberian peralatan produksi .

7. Tahap 7

Membantu mitra mendapatkan izin Balai Besar Pengawas Obat Dan Makanan (BBPOM) .

8. Tahap 8

Mengadakan pelatihan tentang promosi di sosial media.

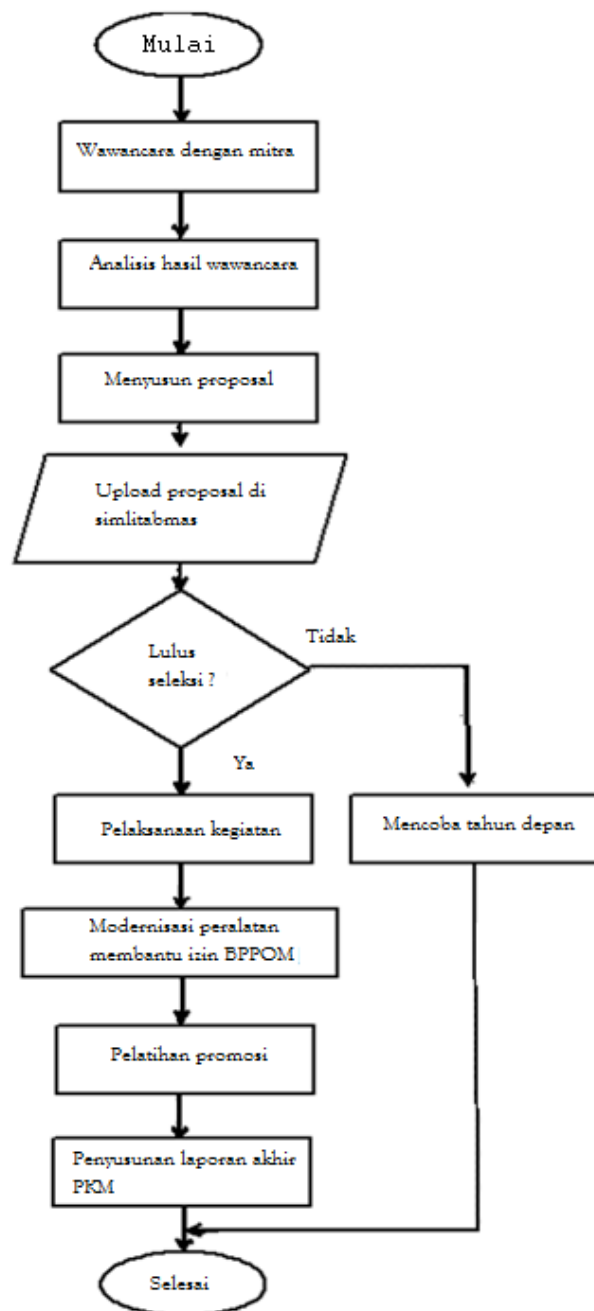
9. Tahap 9

Evaluasi kegiatan dan penyusunan laporan akhir.

Adapun solusi yang diberikan tim pelaksana terhadap permasalahan yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut:

1. Pemberian peralatan-peralatan produksi seperti timbangan digital, kompor gas, gelas ukur, wadah *stainless*;
2. Membantu pengurusan izin lisensi dari BBPOM;
3. Pelatihan tentang peningkatan pemasaran produk dengan menggunakan *google my business*.

Mitra juga ikut berpartisipasi dalam kegiatan ini. Pimpinan usaha dan pegawainya ikut serta dalam kegiatan instalasi peralatan produksi dan menjadi peserta dalam pelatihan peningkatan pemasaran produk dengan menggunakan *google my business*.



Gambar 1. Flowchart Kegiatan Pengabdian

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Melalui kegiatan yang telah dilaksanakan ini dapat membantu kelompok usaha produksi minyak tradisional Kh. H. Zakaria Kamal dalam meningkatkan kapasitas produksi, secara terperinci hasil yang dicapai melalui kegiatan ini antara lain:

1. Mitra mendapatkan tambahan peralatan yang terbaru yang diberikan tim Politeknik Negeri Medan seperti timbangan digital, kompor gas, gelas ukur, wadah *stainless* sehingga mitra dapat meningkatkan kapasitas produksinya.

2. Tim Politeknik Negeri Medan membantu mitra untuk mendapatkan lisensi dari BBPOM sehingga mitra dapat memperluas pemasaran produknya hingga ke level nasional.
3. Mitra telah mampu menggunakan aplikasi *google my business* sebagai media promosi bagi produk minyak tradisional Kh. H. Zakaria Kamal.

Pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Foto kegiatan

KESIMPULAN

Dari tahun ke tahun produksi minyak tradisional semakin meningkat sejalan dengan kebutuhan akan ramuan-ramuan minyak tradisional. Namun hambatannya adalah bagaimana mempertahankan kualitas dan kepuasan pelanggan serta diversifikasi hasil produksi agar tidak kalah saing dengan penjual obat tradisional lainnya. Tim pelaksana telah membantu mitra agar dapat meningkatkan produksi penjualan dan kualitas dengan dimilikinya peralatan yang modern dan lisensi BBPOM, serta dapat melakukan promosi penjualan yang mengikuti perkembangan teknologi zaman sekarang yaitu dengan memanfaatkan *google my business*.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada Dr. Idham Kamil, S.T., M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Medan, Dr. Syiril Erwin, S.T., M.T., selaku Ketua Pusat Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Medan, Politeknik Negeri Medan yang telah mendanai pengabdian masyarakat ini serta teman-teman dan semua pihak yang telah memberikan bantuan selama kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Batubara, F. A., Sundawa, B. V., & Tarigan, R. (2021). PKM Pengembangan Usaha Sablon Lid Sealer Sanjaya Production di Kecamatan Medan Amplas Sumatera Utara. *TANJAK*, 2(1).
- Fatahilah, M. (2016). Klinik pengobatan thibbun nabawi di Kota Pontianak. *JMARS: Jurnal Mosaik Arsitektur*, 4(2).
- Haryadi, W., & Karmeli, E. (2018). OPTIMALISASI DAN PENGEMBANGAN UMKM YANG MAJU KUAT DAN BERDAYA SAING MELALUI PERBAIKAN MANAJEMEN WIRAUSAHA. *Jurnal Pengembangan Masyarakat Lokal*, 1(1), 25-30.
- Nirmala, N., & Wijayanto, W. (2021). Minat Berwirausaha Kaum Wanita di Kota Purwokerto. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 5(1), 282-290.
- Puspitasari, I., Sari, G. N. F., & Indrayati, A. (2021). Pemanfaatan tanaman obat keluarga (TOGA) sebagai alternatif pengobatan mandiri. *Warta LPM*, 24(3), 456-465.
- Putri, T. (2019). *Keampuhan Air dan Minyak Kelapa bagi Kesehatan: Laksana*.
- Seputra, Y. E. A., & Meirinaldi, M. (2021). ANALISIS DETERMINAN PERTUMBUHAN EKONOMI DENGAN PENDEKATAN ADAPTIVE NEURAL FUZZY INFERENCE SYSTEM (ANFIS). *JURNAL EKONOMI*, 23(3), 229-245.
- Soka, A. B. R., Sasongko, T., & Setyawan, D. (2015). Strategi Pemerintahan Desa Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Melalui Sektor Home Industry. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (JISIP)*, 1(1).