

Peningkatan Kapasitas Wirausahawan Pemula dalam Produksi dan Pemasaran Obat Bahan Alam

Teguh Setiawan Wibowo^{1*}, Fahrudin Arif², Joko Pramono³, Moh. Rofiqi Firdiansyah⁴, Guntur Purwantoro⁵, Radya Rahma Desy Eka Putri⁶

¹ STIE Mahardhika, ^{2,3,4,5} Universitas Muhammadiyah Kudus

*Corresponding author

E-mail: teguh10setiawan@gmail.com*

Article History:

Received: Mar, 2025

Revised: Mar, 2025

Accepted: Mar, 2025

Abstract: Wirausaha di bidang obat bahan alam memiliki potensi besar dalam mendukung kesehatan masyarakat serta menggerakkan perekonomian lokal. Namun, banyak wirausahawan pemula menghadapi tantangan dalam produksi yang sesuai standar, pemasaran yang efektif, serta kepatuhan terhadap regulasi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas wirausahawan pemula dalam aspek produksi dan pemasaran obat bahan alam melalui pelatihan dan pendampingan. Metode yang digunakan meliputi seminar edukatif, pelatihan praktik produksi berbasis standar keamanan dan kualitas, serta strategi pemasaran digital dan konvensional. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap proses produksi yang sesuai dengan standar BPOM, strategi branding, serta pemasaran berbasis teknologi. Diharapkan, kegiatan ini dapat menjadi langkah awal dalam membangun ekosistem wirausaha obat bahan alam yang berdaya saing dan berkelanjutan.

Keywords:

Wirausaha, Obat Bahan Alam, Produksi, Pemasaran, Peningkatan Kapasitas.

Pendahuluan

Sengketa ketenagakerjaan merupakan masalah yang sering muncul di banyak perusahaan di Indonesia. Perselisihan antara karyawan dan pemilik bisnis dapat timbul akibat kurangnya pemahaman tentang kondisi kerja, tanggung jawab, dan hak. Menurut Undang-Undang No. 2 Tahun 2004 tentang Penyelesaian Perselisihan

Wirausaha di bidang obat bahan alam semakin berkembang seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pengobatan berbasis herbal yang lebih alami dan minim efek samping. Indonesia, sebagai negara dengan kekayaan biodiversitas tinggi, memiliki potensi besar dalam pengembangan industri obat bahan alam. Berbagai tanaman obat tradisional telah digunakan secara turun-temurun dan terbukti memiliki manfaat kesehatan yang signifikan. Namun, dalam memulai dan mengembangkan usaha di bidang ini, wirausahawan pemula sering kali

menghadapi berbagai tantangan, baik dalam aspek produksi, pemasaran, maupun regulasi.

Salah satu kendala utama adalah kurangnya pemahaman tentang standar produksi yang aman dan berkualitas. Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode tradisional tanpa memperhatikan standar keamanan dan efektivitas produk sesuai regulasi yang berlaku, seperti yang ditetapkan oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Selain itu, strategi pemasaran yang belum optimal juga menjadi hambatan dalam memperluas jangkauan pasar. Di era digital saat ini, pemasaran yang efektif tidak hanya bergantung pada metode konvensional, tetapi juga perlu memanfaatkan teknologi digital untuk menjangkau konsumen lebih luas.

Melihat tantangan tersebut, diperlukan upaya peningkatan kapasitas bagi wirausahawan pemula agar dapat menghasilkan produk obat bahan alam yang berkualitas dan memiliki daya saing di pasar. Program ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan bagi para wirausahawan pemula dalam aspek produksi yang sesuai standar serta strategi pemasaran yang inovatif. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan para peserta mampu mengembangkan usaha mereka secara lebih profesional, berdaya saing, dan berkelanjutan, sehingga dapat berkontribusi dalam pengembangan industri obat bahan alam di Indonesia.

Dalam beberapa tahun terakhir, industri obat bahan alam mengalami pertumbuhan pesat seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pengobatan berbasis bahan alami. Obat bahan alam telah menjadi alternatif yang banyak diminati karena dianggap lebih aman, memiliki efek samping yang lebih minimal, dan bersumber dari kekayaan hayati yang melimpah. Namun, dalam pengembangannya, pelaku usaha di bidang ini menghadapi berbagai tantangan, seperti perizinan, standar produksi, dan strategi pemasaran yang efektif.

Untuk menjawab tantangan tersebut, Webinar bertajuk “Kiat Sukses Memulai Usaha Obat Bahan Alam” diselenggarakan sebagai forum edukasi bagi peserta yang tertarik untuk terjun ke industri ini. Acara ini bertujuan memberikan wawasan mendalam mengenai berbagai aspek penting dalam memulai dan mengelola usaha obat bahan alam, mulai dari pemanfaatan bahan alam dalam pengobatan tradisional, regulasi perizinan usaha, penerapan standar produksi, hingga strategi pemasaran yang efektif.

Webinar ini menghadirkan sejumlah pakar dan praktisi berpengalaman dalam industri obat bahan alam untuk berbagi ilmu dan pengalaman mereka. Dengan

adanya pemaparan materi yang komprehensif, diharapkan peserta dapat memahami langkah-langkah strategis dalam membangun bisnis obat bahan alam yang sukses dan berkelanjutan.

Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk webinar yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas wirausahawan pemula dalam produksi dan pemasaran obat bahan alam. Webinar ini dirancang sebagai program edukatif yang interaktif, menggabungkan pemaparan materi oleh narasumber ahli serta sesi diskusi dan tanya jawab untuk memperdalam pemahaman peserta. Kegiatan pengabdian Masyarakat melalui webinar ini diadakan pada tanggal 22 Februari 2025, di mulai pada jam 09.00 WIB dan diikuti oleh 287 peserta.

Pelaksanaan webinar dilakukan dalam beberapa tahapan. Tahap pertama adalah persiapan, yang mencakup penyusunan materi, pemilihan narasumber yang kompeten di bidang obat bahan alam dan pemasaran digital, serta sosialisasi kegiatan kepada calon peserta melalui berbagai platform media sosial dan jaringan komunitas wirausaha. Peserta yang mendaftar akan diberikan informasi awal mengenai jadwal, materi yang akan disampaikan, serta teknis pelaksanaan webinar.

Tahap kedua adalah pelaksanaan webinar, yang terdiri dari beberapa sesi utama. Sesi pertama membahas aspek produksi obat bahan alam, termasuk pemilihan bahan baku, proses pengolahan yang sesuai dengan standar keamanan dan efektivitas, serta regulasi yang harus dipenuhi agar produk dapat beredar secara legal di pasaran. Sesi kedua berfokus pada strategi pemasaran, mencakup teknik branding, pemasaran digital melalui media sosial dan e-commerce, serta strategi peningkatan daya saing produk. Setiap sesi dilengkapi dengan studi kasus dan contoh nyata untuk membantu peserta memahami penerapan materi dalam dunia usaha. Sebagai studi kasus adalah CV. Sangkuriang yang menyampaikan kisah sukses berwirausaha di bidang obat bahan alam.

Tahap terakhir adalah evaluasi dan tindak lanjut, di mana peserta diberikan kesempatan untuk mengisi kuesioner guna mengukur tingkat pemahaman dan manfaat yang diperoleh dari webinar. Selain itu, peserta yang membutuhkan pendampingan lebih lanjut akan diarahkan ke grup diskusi atau program mentoring untuk membantu mereka dalam mengimplementasikan ilmu yang telah didapatkan. Dengan pendekatan ini, diharapkan wirausahawan pemula dapat memperoleh wawasan dan keterampilan yang diperlukan untuk memulai serta mengembangkan

usaha obat bahan alam secara lebih profesional, kompetitif, dan berkelanjutan.

Hasil

A. Overview Obat Bahan Alam

Ramuan bahan alam merupakan produk kesehatan yang berasal dari sumber alami, seperti tumbuhan, hewan, dan mineral, yang digunakan untuk tujuan pengobatan dan pemeliharaan kesehatan. Pemanfaatan bahan alam dalam dunia kesehatan telah dikenal sejak lama dan terus berkembang dengan adanya penelitian ilmiah yang mendukung efektivitas serta keamanan penggunaannya.

Berdasarkan regulasi dan tingkat pembuktiannya, ramuan bahan alam dapat dikategorikan menjadi tiga jenis utama:

1. Jamu

Produk tradisional berbasis empiris yang diwariskan secara turun-temurun. Tidak melalui uji klinis formal, tetapi telah digunakan secara luas oleh masyarakat. Contoh: Jamu kunyit asam, jamu beras kencur, dan ramuan herbal peningkat stamina.

2. Obat Herbal Terstandar (OHT)

Produk herbal yang telah melalui proses standarisasi bahan baku dan pengolahan. Memiliki bukti ilmiah awal melalui uji praklinis (uji laboratorium dan hewan coba). Contoh: Ekstrak jahe dan temulawak untuk meningkatkan daya tahan tubuh.

3. Fitofarmaka

Produk herbal yang telah melalui uji klinis pada manusia dan memiliki standar kualitas serta efektivitas setara dengan obat modern. Memiliki registrasi resmi sebagai obat fitofarmaka oleh BPOM. Contoh: Produk ekstrak sambiloto untuk terapi diabetes dan pegagan untuk mempercepat penyembuhan luka.

Sejak zaman dahulu, berbagai peradaban telah memanfaatkan bahan alam sebagai pengobatan utama. Di Indonesia, penggunaan jamu telah menjadi bagian dari budaya kesehatan masyarakat, baik untuk pencegahan maupun pengobatan berbagai penyakit. Beberapa contoh tanaman obat yang banyak digunakan antara lain:

- a. Jahe (*Zingiber officinale*) → Meningkatkan daya tahan tubuh dan membantu pencernaan.
- b. Temulawak (*Curcuma xanthorrhiza*) → Berkhasiat untuk kesehatan hati dan meningkatkan nafsu makan.

- c. Sambiloto (*Andrographis paniculata*) → Digunakan untuk menurunkan kadar gula darah dan meningkatkan imunitas.

Dalam dunia medis modern, pemanfaatan bahan alam terus berkembang melalui penelitian ilmiah dan inovasi teknologi. Metode ekstraksi dan isolasi senyawa aktif dari tumbuhan telah memungkinkan produksi obat berbasis bahan alam dengan efektivitas yang lebih terukur.

Beberapa contoh obat modern yang berasal dari bahan alam, antara lain:

- a. Artemisinin dari *Artemisia annua* → Digunakan sebagai obat malaria.
- b. Aspirin yang berasal dari ekstrak kulit pohon willow → Dikembangkan sebagai obat analgesik dan antiinflamasi.

Dengan perkembangan ilmu farmasi dan teknologi, ramuan bahan alam kini dapat dikembangkan lebih lanjut untuk menjadi alternatif pengobatan yang lebih aman, efektif, dan berbasis ilmiah. Hal ini membuka peluang bagi industri obat tradisional untuk terus berinovasi, serta mendorong regulasi yang lebih baik untuk memastikan standar kualitas dan keamanan produk.

B. Kisah Sukses UKOT CV Sangkuriang

CV Sangkuriang, yang dipimpin oleh Mbak Taty Dayang Sumbi di Kota Sidoarjo, merupakan salah satu contoh keberhasilan dalam industri obat bahan alam di Indonesia. Usaha ini berawal dari Dayang Sumbi, sebuah merek jamu yang telah lama dikenal masyarakat. Namun, seiring dengan perkembangan usaha dan kebutuhan akan kepatuhan regulasi, terjadi perubahan merek menjadi "Sangkuriang Mbak Taty Dayang Sumbi" sebagai bagian dari strategi pengembangan dan legalitas usaha.

Motivasi utama pendirian usaha ini berasal dari kecintaan terhadap pengobatan tradisional dan keinginan untuk menyediakan solusi kesehatan berbasis Tanaman Obat Keluarga (Toga). Mbak Taty mengungkapkan bahwa inspirasinya berasal dari almarhum Pak Isnandar, seorang tokoh yang sangat mencintai Toga dan pernah menjuarai lomba Toga tingkat Jawa Timur. Pesan beliau untuk terus mengembangkan dan memperkenalkan pengobatan herbal kepada masyarakat menjadi dorongan utama bagi CV Sangkuriang dalam merintis bisnisnya.

Dalam perjalanan membangun dan mengembangkan usaha, CV Sangkuriang menghadapi berbagai tantangan yang cukup signifikan, antara lain:

1. Perizinan dan Regulasi

Perubahan merek dari Dayang Sumbi ke Sangkuriang Mbak Taty Dayang Sumbi dilakukan untuk memenuhi regulasi BPOM. Proses perizinan ini memakan waktu sekitar satu setengah tahun, menunjukkan betapa kompleksnya persyaratan legalitas dalam industri obat bahan alam.

2. Kepercayaan Konsumen

Perubahan nama merek sempat menimbulkan kebingungan di kalangan pelanggan lama, meskipun formulasi produk tetap sama. Membangun kembali kepercayaan masyarakat menjadi tantangan tersendiri yang harus diatasi dengan strategi komunikasi yang baik.

3. Standarisasi Produk

CV Sangkuriang tetap mempertahankan metode produksi tradisional, seperti teknik pengudakan manual (penggilingan tanpa mesin) untuk menjaga kualitas dan khasiat bahan alami.

Strategi yang diterapkan untuk mengatasi tantangan tersebut:

- a. Edukasi masyarakat mengenai manfaat jamu dan pentingnya pengobatan alami melalui berbagai media dan forum edukatif.
- b. Konsistensi dalam kualitas produk, meskipun terjadi perubahan nama merek.
- c. Menjalin komunikasi intensif dengan pelanggan untuk memastikan bahwa hanya nama yang berubah, sementara mutu produk tetap terjaga.

Untuk terus berkembang, CV Sangkuriang menerapkan beberapa strategi utama dalam hal produk dan pemasaran, yaitu:

1. Metode Produksi Tradisional

Meskipun teknologi modern berkembang pesat, CV Sangkuriang tetap mempertahankan metode pengadukan tradisional yang dipercaya dapat menjaga keaslian dan efektivitas herbal.

2. Pemasaran Digital

Memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar serta memberikan informasi edukatif kepada masyarakat terkait manfaat jamu.

3. Konsultasi dan Edukasi Konsumen

Selain menjual produk, CV Sangkuriang juga memberikan konsultasi gratis bagi masyarakat yang ingin memahami lebih dalam tentang manfaat jamu dan cara penggunaannya. Bahkan, bagi mereka yang ingin membuat

sendiri, diberikan bimbingan dalam mengolah tanaman herbal yang tersedia di sekitar mereka.

4. Pelatihan Agen dan Distributor

Agen-agen di berbagai kota diberikan penyuluhan dan pelatihan, sehingga mereka dapat memberikan informasi yang akurat kepada pelanggan mengenai produk dan manfaatnya.

Kesuksesan CV Sangkuriang menjadi inspirasi bagi para pelaku usaha kecil yang ingin mengembangkan bisnis obat bahan alam. Dengan dedikasi tinggi, inovasi, dan kepatuhan terhadap regulasi, UKOT dapat tumbuh menjadi bisnis yang berdaya saing tinggi serta memberikan manfaat bagi kesehatan masyarakat luas.

C. Perizinan Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT)

Dalam mendirikan usaha obat tradisional, perizinan menjadi aspek krusial untuk memastikan legalitas, keamanan, dan kualitas produk sebelum diedarkan di pasaran. Beberapa jenis perizinan yang wajib dimiliki oleh pelaku usaha obat tradisional, khususnya Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT), antara lain:

1. Izin Usaha

Setiap pelaku usaha wajib memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) yang diterbitkan melalui sistem *Online Single Submission* (OSS) sebagai syarat legalitas operasional. Izin ini mencakup aspek perdagangan dan produksi dalam industri obat tradisional.

2. Sertifikasi Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB)

Sertifikasi ini dikeluarkan oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) dan menjadi standar wajib bagi industri obat tradisional untuk memastikan keamanan, mutu, dan konsistensi produk. Sertifikasi ini mencakup proses produksi, pengolahan, penyimpanan, dan distribusi.

3. Izin Edar dari BPOM

Sebelum dapat dipasarkan, produk obat tradisional harus terdaftar dan memperoleh Nomor Izin Edar (NIE) dari BPOM. Pendaftaran ini bertujuan untuk menjamin keamanan, khasiat, dan mutu produk sebelum dikonsumsi masyarakat.

4. Sertifikasi Halal

Bagi produk yang ditujukan untuk konsumen Muslim, produsen wajib memperoleh sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sertifikasi ini menjamin bahwa produk tidak mengandung bahan-bahan yang haram atau tidak

sesuai dengan prinsip syariah.

5. Hak Kekayaan Intelektual (HKI)

Untuk melindungi merek dagang, formula, dan inovasi produk, pelaku usaha disarankan mendaftarkan HKI melalui Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI). Hal ini bertujuan untuk menghindari penyalahgunaan atau plagiasi produk oleh pihak lain.

Agar dapat beredar secara legal, produk obat tradisional harus melalui proses registrasi di BPOM, yang terdiri dari beberapa tahapan:

1. Pengajuan Dokumen Administratif

Mengisi formulir pendaftaran yang mencakup identitas perusahaan, komposisi produk, manfaat, serta metode produksi. Menyertakan bukti kepemilikan atau kerja sama dengan fasilitas produksi yang telah memiliki sertifikasi CPOTB.

2. Evaluasi Produk dan Uji Laboratorium

BPOM melakukan pengujian untuk memastikan keamanan, mutu, dan stabilitas produk. Produk diuji secara toksikologi dan farmakologi guna memastikan tidak mengandung zat berbahaya serta efektif digunakan.

3. Pemberian Nomor Izin Edar (NIE)

Setelah lolos uji, BPOM akan mengeluarkan NIE yang menandakan bahwa produk telah memenuhi persyaratan dan dapat dipasarkan secara resmi.

4. Monitoring dan Pengawasan

BPOM terus melakukan pengawasan terhadap produk yang telah memperoleh izin edar, melalui inspeksi rutin dan pengujian sampel di pasaran.

Proses perizinan dalam industri obat tradisional sering kali menjadi tantangan bagi pelaku usaha, terutama bagi skala kecil. Beberapa tantangan utama dan solusi yang dapat diterapkan adalah:

1. Biaya dan Proses yang Panjang

Tantangan: Proses registrasi di BPOM memerlukan biaya tinggi, terutama untuk uji laboratorium dan sertifikasi CPOTB.

Solusi: Pelaku usaha dapat mencari pendanaan melalui bantuan pemerintah, program UMKM, atau kerja sama dengan lembaga penelitian yang memiliki fasilitas laboratorium bersertifikasi.

2. Kurangnya Pemahaman terhadap Regulasi

Tantangan: Banyak pelaku usaha belum sepenuhnya memahami persyaratan dan prosedur pendaftaran di BPOM.

Solusi: Mengikuti pelatihan dan seminar yang diselenggarakan oleh BPOM, asosiasi industri, atau lembaga pendamping usaha untuk meningkatkan pemahaman tentang regulasi.

3. Standar Mutu yang Ketat

Tantangan: Produk harus memenuhi standar keamanan dan khasiat yang ditetapkan BPOM, yang terkadang sulit dipenuhi oleh produsen skala kecil.

Solusi: Melakukan penelitian dan pengembangan (R&D) secara bertahap serta berkolaborasi dengan akademisi atau pakar herbal untuk memastikan formulasi produk sesuai standar.

Dengan memahami regulasi dan menyiapkan strategi yang tepat, pelaku usaha dapat mempercepat proses perizinan dan meningkatkan daya saing produk obat tradisional di pasar nasional maupun internasional.

D. Penerapan CPOTB Dalam Industri Obat Bahan Alam

CPOTB adalah pedoman yang ditetapkan oleh BPOM untuk memastikan bahwa obat tradisional diproduksi dengan standar mutu, keamanan, dan khasiat yang terjamin. Penerapan CPOTB mencakup berbagai aspek mulai dari bahan baku, proses produksi, fasilitas produksi, hingga distribusi produk akhir agar sesuai dengan regulasi yang berlaku.

Prinsip dasar CPOTB meliputi:

1. Konsistensi Mutu – Produk harus memiliki kualitas seragam dan memenuhi standar keamanan serta khasiat yang telah ditentukan.
2. Keamanan Produk – Proses produksi harus bebas dari kontaminasi (bahan kimia berbahaya, mikroorganisme, dan zat lain yang dapat mengganggu kemurnian produk).
3. Kepatuhan Regulasi – Seluruh tahapan produksi harus sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh BPOM dan lembaga terkait lainnya.
4. Dokumentasi dan Pengawasan – Semua proses produksi harus terdokumentasi dengan baik untuk memungkinkan identifikasi dan penelusuran jika terjadi kendala pada produk yang telah beredar.

Dalam industri obat bahan alam, penerapan standar mutu sangat penting untuk menjamin efektivitas dan keamanan produk. Beberapa aspek utama dalam

standar CPOTB meliputi:

1. Seleksi dan Pengolahan Bahan Baku

Pemilihan bahan baku berkualitas tinggi, bebas dari cemaran mikroba dan logam berat. Proses ekstraksi dan pengolahan yang mempertahankan kandungan zat aktif dalam bahan alam.

2. Fasilitas dan Higienitas Produksi

Lingkungan produksi harus higienis dan sesuai dengan standar kesehatan yang berlaku. Peralatan yang digunakan harus bersih, terkalibrasi, dan tidak menyebabkan kontaminasi silang.

3. Uji Mutu Produk

Produk akhir harus melalui pengujian laboratorium untuk memastikan kadar zat aktif, stabilitas, dan keamanan mikrobiologis. Penggunaan teknologi modern dalam analisis produk untuk meningkatkan efektivitas pengujian.

4. Kemasan dan Penyimpanan

Kemasan harus mampu melindungi produk dari faktor lingkungan seperti cahaya, suhu, dan kelembaban. Penyimpanan produk harus sesuai dengan standar BPOM untuk mencegah degradasi zat aktif.

E. Implementasi CPOTB dalam Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT)

Bagi UKOT, penerapan CPOTB menjadi tantangan tersendiri, terutama dalam aspek sumber daya, infrastruktur, dan pemahaman regulasi. Namun, ada beberapa langkah strategis yang dapat dilakukan untuk mendukung implementasi CPOTB dalam UKOT:

1. Pelatihan dan Sertifikasi

Memberikan edukasi kepada pelaku UKOT tentang standar CPOTB melalui pelatihan yang diadakan oleh BPOM atau asosiasi industri. Mendorong sertifikasi CPOTB untuk meningkatkan daya saing produk di pasar nasional maupun internasional.

2. Peningkatan Infrastruktur dan Teknologi

Menggunakan teknologi sederhana namun efektif dalam proses produksi, seperti peralatan produksi yang mudah dibersihkan dan dikalibrasi. Menyediakan ruang produksi yang memenuhi standar kebersihan dan sanitasi.

3. Kolaborasi dengan Institusi Penelitian

Bekerja sama dengan perguruan tinggi atau lembaga penelitian untuk

meningkatkan kualitas produk melalui inovasi formulasi dan metode produksi. Mendorong riset berbasis bukti ilmiah untuk mendukung efektivitas dan keamanan produk obat bahan alam.

4. Pendampingan Regulasi dan Akses Pasar

Pemerintah dan BPOM dapat memberikan pendampingan dalam perizinan dan penerapan CPOTB bagi pelaku UKOT. Membuka akses pasar yang lebih luas melalui sertifikasi dan labelisasi yang diakui secara nasional maupun internasional.

Dengan menerapkan CPOTB secara konsisten, industri obat bahan alam dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas, aman, dan terpercaya. Hal ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan konsumen, tetapi juga memperkuat daya saing obat tradisional Indonesia di pasar global.

F. Periklanan Dalam Pemasaran Obat Bahan Alam

Dalam era digital, strategi pemasaran obat bahan alam berkembang pesat dengan memanfaatkan berbagai platform dan metode. Pendekatan yang efektif melibatkan kombinasi pemasaran digital dan konvensional, yang memungkinkan produsen menjangkau pasar yang lebih luas sekaligus membangun kepercayaan konsumen.

1. Pemasaran Digital

Strategi pemasaran digital memanfaatkan berbagai kanal *online* untuk meningkatkan kesadaran merek dan daya tarik produk, antara lain:

- a. Media Sosial – Platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok dapat digunakan untuk membagikan testimoni pengguna, edukasi kesehatan, serta promosi produk melalui konten yang menarik.
- b. SEO dan Iklan Berbayar – Optimasi mesin pencari (SEO) dan penggunaan iklan digital seperti *Google Ads* dan *Facebook Ads* memungkinkan produk lebih mudah ditemukan oleh calon konsumen.
- c. Email Marketing & Marketplace – Membangun database pelanggan dan memasarkan produk melalui marketplace seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada meningkatkan aksesibilitas dan kepercayaan konsumen.

2. Pemasaran Konvensional

Meskipun pemasaran digital berkembang pesat, strategi konvensional tetap relevan, terutama dalam menjangkau konsumen yang belum terbiasa dengan teknologi digital. Metode yang digunakan meliputi:

- a. Pameran dan Seminar Kesehatan – Mengikuti event kesehatan, pameran herbal, dan seminar untuk membangun interaksi langsung dengan calon pelanggan.
- b. Kerja Sama dengan Apotek dan Toko Obat Tradisional – Memastikan ketersediaan produk di toko obat dan apotek untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
- c. Pemasaran dari Mulut ke Mulut– Testimoni dari pengguna yang puas dengan produk tetap menjadi salah satu strategi pemasaran yang paling efektif.

Kombinasi pemasaran digital dan konvensional dapat memberikan hasil optimal dengan menjangkau berbagai segmen konsumen serta meningkatkan daya saing produk di pasar.

G. Regulasi dan Etika dalam Periklanan Produk Kesehatan

Periklanan produk obat bahan alam harus mengikuti regulasi yang ditetapkan oleh BPOM serta Kementerian Kesehatan. Beberapa ketentuan utama dalam periklanan produk obat bahan alam meliputi:

1. Izin Iklan dari BPOM

Setiap iklan obat bahan alam harus mendapatkan persetujuan resmi dari BPOM sebelum ditayangkan. Proses ini bertujuan untuk memastikan bahwa informasi yang disampaikan telah sesuai dengan regulasi yang berlaku.

2. Tidak Mengandung Klaim Berlebihan

Iklan tidak boleh menjanjikan kesembuhan instan atau memberikan klaim medis yang tidak didukung oleh bukti ilmiah dan uji klinis. Contoh klaim yang dilarang: *“Sembuh dari penyakit hanya dalam 3 hari!”* atau *“Dijamin 100% menyembuhkan diabetes tanpa efek samping!”*

3. Tidak Menyesatkan Konsumen

Informasi yang diberikan harus jelas, jujur, dan sesuai dengan hasil penelitian. Iklan tidak boleh menggunakan istilah yang membingungkan atau menyesatkan seperti *“obat ajaib”* atau *“tanpa efek samping”*.

4. Pencantuman Label dan Informasi Produk

Iklan harus mencantumkan informasi penting seperti komposisi, indikasi, dosis, serta efek samping produk. Transparansi dalam penyajian informasi membantu konsumen membuat keputusan yang lebih bijak dalam menggunakan produk kesehatan.

5. Etika Periklanan

Dilarang menggunakan tenaga medis (dokter, apoteker, atau tenaga kesehatan lainnya) dalam promosi produk tanpa izin yang sah. Dilarang menampilkan testimoni berlebihan yang dapat memberikan ekspektasi tidak realistis kepada konsumen.

Kepatuhan terhadap regulasi ini sangat penting untuk menghindari sanksi hukum, menjaga kredibilitas produk, serta membangun kepercayaan konsumen terhadap obat bahan alam yang dipasarkan.

Secara umum seluruh rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk webinar ini telah memberikan wawasan yang mendalam mengenai berbagai aspek dalam industri obat bahan alam, mulai dari regulasi perizinan, standar produksi, hingga strategi pemasaran yang efektif. Melalui pemaparan dari para ahli, peserta mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang bagaimana membangun usaha obat bahan alam yang legal, berkualitas, dan berdaya saing tinggi.

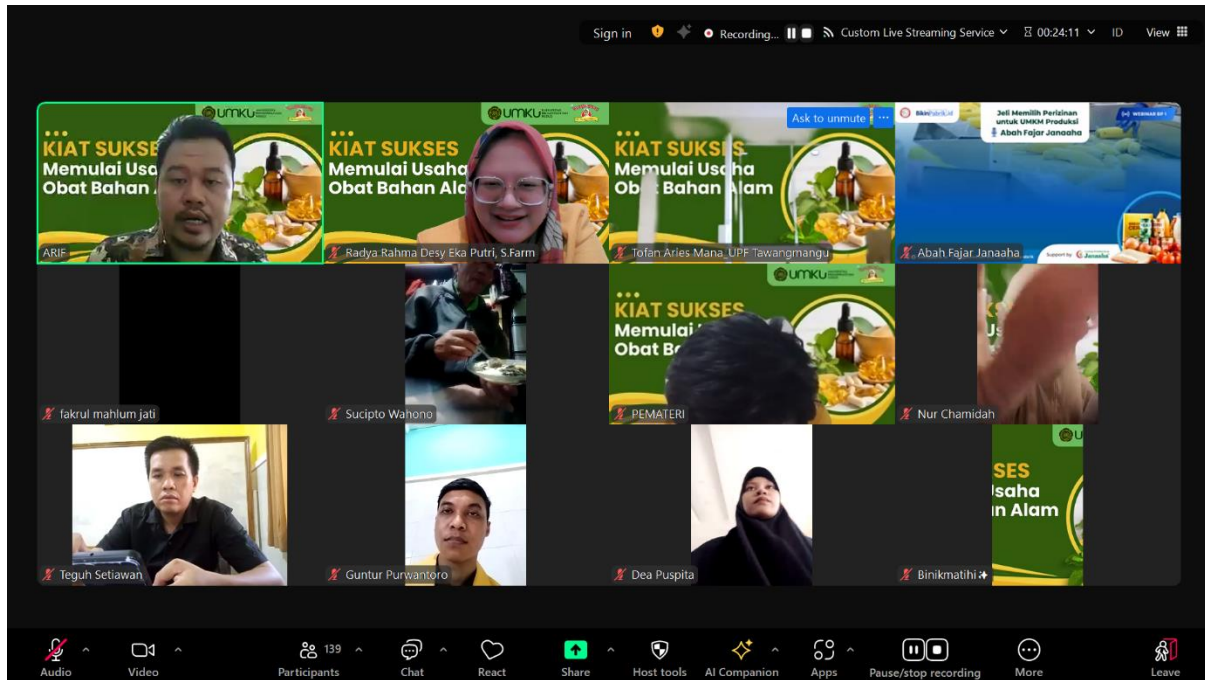
Kami berharap webinar ini dapat menjadi awal dari rangkaian diskusi dan pelatihan yang lebih luas mengenai industri obat bahan alam. Diharapkan akan ada lebih banyak sesi serupa yang membahas topik yang lebih spesifik dan mendalam, seperti riset bahan alam, inovasi produk herbal, serta strategi ekspansi bisnis ke pasar internasional. Partisipasi aktif dari para pelaku usaha, akademisi, dan regulator sangat diperlukan agar industri ini terus berkembang secara berkelanjutan.

Kami mengajak seluruh peserta untuk segera menerapkan ilmu yang telah diperoleh dalam webinar ini, baik dalam skala kecil maupun besar. Mulai dari memahami regulasi perizinan, menerapkan CPOTB, hingga menyusun strategi pemasaran yang sesuai dengan etika dan ketentuan yang berlaku. Dengan penerapan yang tepat, diharapkan industri obat bahan alam di Indonesia dapat semakin berkembang dan memiliki daya saing yang tinggi, baik di pasar lokal maupun global.

Berikut adalah beberapa dokumentasi berupa tangkapan layar (*screenshots*) selama webinar berlangsung, yang menunjukkan:



Gambar 1. Pembicara Saat Menyampaikan Materi



Gambar 2. Tampilan Kegiatan Webinar Dengan Peserta Yang Aktif Berpartisipasi

Beberapa tanggapan dan kesan dari peserta webinar yang menunjukkan manfaat acara ini:

1. "Webinar ini sangat membuka wawasan saya mengenai perizinan usaha obat tradisional. Informasinya jelas dan mudah dipahami!" — *Andi, peserta dari Jakarta*
2. "Saya jadi lebih paham tentang CPOTB dan bagaimana menerapkannya dalam bisnis herbal saya. Terima kasih kepada para pembicara yang sangat kompeten!" — *Rina, peserta dari Yogyakarta*
3. "Materinya lengkap, mulai dari dasar hingga strategi pemasaran. Sangat membantu bagi yang ingin terjun ke industri obat bahan alam." — *Dewi, peserta dari Bandung.*

Kesimpulan

Pengabdian kepada masyarakat melalui webinar ini membahas aspek penting dalam industri obat bahan alam, mulai dari jenis dan regulasi produk herbal, perizinan usaha, standar produksi, hingga strategi pemasaran. Berikut adalah ringkasan dari masing-masing materi:

1. Overview Ramuan Bahan Alam

Obat bahan alam dikategorikan menjadi Jamu, Obat Herbal Terstandar

(OHT), dan Fitofarmaka berdasarkan tingkat pengujian dan standarisasi. Pemanfaatan bahan alam dalam pengobatan tradisional telah berlangsung lama, dan kini semakin berkembang dengan penelitian ilmiah yang mendukung efektivitasnya.

2. Perizinan Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT)

Memahami regulasi dan persyaratan perizinan sangat penting bagi pelaku usaha agar produk dapat beredar secara legal. Kendala utama dalam perizinan adalah biaya, proses yang panjang, serta kurangnya pemahaman regulasi, yang dapat diatasi melalui pelatihan dan pendampingan dari lembaga terkait.

3. Penerapan CPOTB dalam Industri Obat Bahan Alam

CPOTB memastikan bahwa produk obat bahan alam dibuat dengan standar keamanan, mutu, dan efektivitas yang tinggi. UKOT perlu menerapkan CPOTB melalui pelatihan, peningkatan infrastruktur, kolaborasi dengan lembaga penelitian, dan pendampingan regulasi untuk meningkatkan daya saing produk.

4. Periklanan dalam Pemasaran Obat Bahan Alam

Pemasaran produk dapat dilakukan melalui strategi digital (media sosial, SEO, marketplace) maupun konvensional (pameran, kerja sama dengan toko obat, word-of-mouth). Regulasi periklanan dari BPOM harus dipatuhi, termasuk larangan klaim berlebihan, informasi yang menyesatkan, dan penggunaan tenaga medis dalam iklan tanpa izin.

Peserta webinar memperoleh berbagai wawasan dan manfaat praktis, di antaranya adalah Pemahaman lebih mendalam tentang jenis-jenis obat bahan alam dan regulasi terkait, Panduan langkah-langkah perizinan untuk mendirikan usaha kecil obat tradisional, Pentingnya standar CPOTB dalam memastikan mutu dan keamanan produk, Strategi pemasaran yang efektif, baik secara digital maupun konvensional, serta regulasi periklanan yang harus diperhatikan, Solusi terhadap tantangan dalam industri obat bahan alam, termasuk akses perizinan, pendanaan, dan inovasi produk.

Bagi calon pengusaha, webinar ini memberikan gambaran komprehensif mengenai tantangan dan peluang dalam industri obat bahan alam. Beberapa implikasi yang dapat diterapkan adalah Persiapan matang dalam aspek regulasi dan perizinan untuk memastikan legalitas usaha dan produk, Penerapan standar CPOTB sejak awal untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk, Pemanfaatan strategi pemasaran digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan

awareness merek, Pentingnya inovasi dan riset berbasis ilmiah untuk mendukung efektivitas dan keamanan produk obat bahan alam.

Dengan wawasan yang diperoleh dari webinar ini, calon pengusaha dapat menjalankan bisnis obat bahan alam secara profesional, legal, dan berkelanjutan, sekaligus berkontribusi dalam pengembangan industri herbal di Indonesia

Daftar Referensi

- Haryati, E., Wibowo, T.S., Widodo, A.P. 2025. Penguatan Peran Guru Bimbingan Konseling Dalam Pendidikan Karakter Berbasis OBE di Kota Surabaya. *Jurnal Pengabdian West Science*, 4(01), 195-206. <https://doi.org/10.58812/jpws.v4i01.1996>
- Hermawati, A., Fatmawati, E., Wibowo, T. S., Syamsul Bahri, S. 2023. Eksistensi Produktivitas Usaha Melalui Implementasi Aspek Manajemen Pada Ukm Bengkel Las Bubut. *Resona: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*. 7(1): 21 – 34. <http://dx.doi.org/10.35906/resona.v7i1.1367>
- Intan, A. E. K., Solihah, S., Aini, S. Q., & Wibowo, T. S. (2023). Clitoria ternatea L (Butterfly Pea) Making Education in Banangkah Village (Benangkah), Burneh District, Bangkalan, East Java. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, 2(1), 9–12. <https://doi.org/10.55927/jpmf.v2i1.3251>
- Intan, A. E. K., Zuhroh, F., & Wibowo, T. S. (2023). Stunting Prevention through Training and Assistance in Making Moringa Noodles in Bancaran Village, Bangkalan Regency. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(8), 671–678. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i8.5771>
- Layli, A. N., Nikmah, R. Y., Ulfa, I. F., & Wibowo, T. S. (2023). Education on Vegetable and Fruit Processing to Keep Maintaining Nutritional Levels in Benangkah Village, Burneh, Bangkalan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, 2(1), 17–20. <https://doi.org/10.55927/jpmf.v2i1.3253>
- Layli, A. N., Fahira, D., & Wibowo, T. S. (2023). Empowerment of Parents and Guardians of Yannas TK and KB Students Regarding Nutritional Eating Patterns for Early-Age Children" Isi Piringku". *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandira Cendikia*, 2(11), 136-141. <https://journal.mandiracendikia.com/index.php/pkm/article/view/997>
- Layli, A. N., Arum, A., & Wibowo, T. S. (2023). How to Wash Rice Properly to Keep the Nutrition in Kencat Village, Bancaran, Bangkalan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(8), 685–690. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i8.5775>

- Mubarokah, F. A., Noraini, Z., Adawiyah, R., & Wibowo, T. S. (2023). Simple Borax Qualitative Test in Benangkah Village, Bangkalan Regency. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, 2(1), 1–8. <https://doi.org/10.55927/jpmf.v2i1.3250>
- Mubarokah, F. A., Silvia, M., & Wibowo, T. S. (2023). Training on Making Soap from Kitchen Herbs in Bancaran Village, Bangkalan Regency. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(8), 661–666. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i8.5769>
- Mubarokah, F. A., Putri, S., & Wibowo, T. S. (2024). Making Soap from Coconut Oil and Canola Oil for Asman Toga Temulawak in Singopadu Village, Tulangan District, Sidoarjo Regency. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandira Cendikia*, 3(1), 302-306. <https://journal.mandiracendikia.com/index.php/pkm/article/view/894>
- Najib, S. Z., Arum, A., Adi Febrianty, A. P., & Wibowo, T. S. (2024). Pelatihan Penggunaan Obat dan Alat Laboratorium yang Benar Terhadap Pelajar SMPIT Mutiara Ilmu Bangkalan. *Jurnal Pengabdian West Science*, 3(12), 1306–1312. <https://doi.org/10.58812/jpws.v3i12.1826>
- Najib, S. Z., Hotimah, K., & Wibowo, T. S. (2024). Education Use of Herbal Medicine for Dharma Wanita Persatuan (DWP) Bangkalan Madura. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandira Cendikia*, 3(1), 362-367. <https://journal.mandiracendikia.com/index.php/pkm/article/view/910>
- Parwati, D., Solihah, S., Noraini, Z., & Wibowo, T. S. (2024). Counseling on Antibiotic Medicines for Business Manager Employees at Kimia Farma Pharmacy Surabaya Business Unit. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandira Cendikia*, 3(1), 294-301. <https://journal.mandiracendikia.com/index.php/pkm/article/view/893>
- Rahman, P. K., Masruroh, Q., & Wibowo, T. S. (2023). Training on Making Avocado Leaf Stew (*Persea americana* Mill.) in Socah Village, Bangkalan Regency. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(8), 679–684. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i8.5774>
- Rahman, P. K., Aini, Z. N & Wibowo, T. S. (2023). Education on the Use of Antibiotics in the Community of Macege Village, Bone Regency. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandira Cendikia*, 2(11), 142–145. Retrieved from <https://journal.mandiracendikia.com/index.php/pkm/article/view/999>
- Syukur, M., Latief, S. M., & Wibowo, T. S. (2024). Simposium Bintara Utama TNI AL (SIMBAL) Tahun 2024. *Jurnal Pengabdian West Science*, 3(12), 1323–1337. <https://doi.org/10.58812/jpws.v3i12.1866>
- Wibowo, T. S. (2023). Socialization of Introduction to Campus Life for New Students

- (PKKMB) Academic Year 2023/2024 Yannas Husada Bangkalan Pharmacy Academy. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(11), 1025–1032. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i11.6794>
- Wibowo, T. S., Takaendengan, F. E., & Syukur, M. (2023). Community Service at Leadership Training II for Naval Polytechnic Cadets, Kindergarten. IV Ta. 2023 “Millennial Leadership in Facing Golden Indonesia 2045”. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(12), 1113–1134. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i12.7160>
- Wibowo, T. S., Fitria., Winingsih, G. A. M., Dewi, A. A. S., (2024). Pelatihan Dan Pendampingan Implementasi Akupresur Dalam Kebidanan. *Proficio: Jurnal Abdimas*, 5(1): 211-218 <https://doi.org/10.36728/jpf.v5i1.2960>
- Wibowo, T. S., Winingsih, G. A. M., Darmayanti, N. M., Widiastuti, N. M. R., Noviani, N. W., Praningrum, I. G. A. R. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Herbal Indonesia dan Akupresur Guna Memperlancar Air Susu Ibu (ASI). *Proficio: Jurnal Abdimas*, 5(1): 366-373. <https://doi.org/10.36728/jpf.v5i1.2963>
- Wibowo, T. S. Competency Test Preparation Assistance Indonesian Pharmacy Diploma Students 2024. (2024). *Journal of Digital Community Services*, 1(2), 33-39. <https://doi.org/10.69693/dcs.v1i2.14>
- Wibowo, T. S., & Negara, S. B. S. M. K. (2024). Collagen Drink Entrepreneurship Training and Mentoring. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 3(1), 1–12. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v3i1.6795>
- Wibowo, T. S., & Negara, S. B. S. M. K. (2024). Training on Determining Beyond Use Date (BUD) on Pharmacy Practice at Surabaya Health Vocational School. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, 3(2), 125–134. <https://doi.org/10.55927/jpmf.v3i2.9203>
- Wibowo, T. S., & Syukur, M. (2024). Peran Ketangguhan Mental PNS Dalam Mendukung Tugas TNI AL di Era Digital. *Jurnal Pengabdian West Science*, 3(12), 1338–1349. <https://doi.org/10.58812/jpws.v3i12.1867>
- Wibowo, T. S., Aswitami, N. G. A. P., Udayani, N. P. M. Y., & Martini, N. M. D. A. (2024). Community Service Through Training and Mentoring “Traditional Herbal Recipes for Pregnancy and Postnatal Care”. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 3(3), 203–212. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v3i3.8531>
- Wibowo, T. S., Khotimah, K., & Af'idah, B. M. (2024). Socialization of Natural Medicines and New Perspectives on Traditional Indonesian Medicine for Pharmaceutical Workers. *Eastasouth Journal of Effective Community Services*, 3(02), 73–80. <https://doi.org/10.58812/ejecs.v3i02.298>

- Wibowo, T. S., Sari, D. I. K., & Negara, S. B. S. M. K. (2024). Training and Assistance in Tablet Manufacturing and Tablet Quality Control. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 3(1), 13–24. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v3i1.6854>
- Wibowo, T. S. 2025. Pelatihan Pembekalan Pra Praktik Kerja Lapangan (PKL) Siswa Kelas XI Bidang Keahlian Farmasi SMK Kesehatan Surabaya. *Easta Journal of Innovative Community Services*, 3(02), 47–55. <https://doi.org/10.58812/ejincs.v3i02.310>
- Wibowo, T. S., & Mubarakah, F. A. 2025. Pemanfaatan Daun Sirih Hijau Sebagai Bahan Baku Minyak Atsiri: Inovasi dan Pemberdayaan Masyarakat. *Easta Journal of Innovative Community Services*, 3(02), 94–104. <https://doi.org/10.58812/ejincs.v3i02.309>
- Wibowo, T. S., Negara, S.B.S.M.K., Wulansari, C. 2025. Meningkatkan Kualitas Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT) Melalui Pelatihan Pengolahan Simplisia di CV. Sangkuriang Sidoarjo. *Jurnal Pengabdian West Science*, 4(01), 139-153. <https://doi.org/10.58812/jpws.v4i01.1997>
- Wibowo, T. S., Wardani, S.A., Halimah, S.N., Noraini, Z., Hotimah, K., Aprilia, J.P., Adawiyah, R. 2025. Praktik Kerja Lapangan (PKL) Sebagai Salah Satu Upaya Menyelaraskan Pembelajaran Dengan Dunia Kerja. (2025). *Jurnal Pengabdian West Science*, 4(01), 154-162. <https://doi.org/10.58812/jpws.v4i01.1993>
- Wibowo, T. S., & Hidayati, N. 2025. Dari Limbah ke Nilai Tambah: Pelatihan Sabun Jelantah sebagai Upaya Pengelolaan Lingkungan Berkelanjutan. *Jurnal Pengabdian West Science*, 4(01), 163-172. <https://doi.org/10.58812/jpws.v4i01.1998>
- Wibowo, T. S., Ngete, A.F., Mubarakah, F.A. 2025. Pendampingan Pengolahan Tanaman Sereh Dapur Menjadi Lemongrass Essential Oil. *Jurnal Pengabdian West Science*, 4(01), 173-185. <https://doi.org/10.58812/jpws.v4i01.1999>
- Wibowo, T. S., Wardani, S.A., Ulfa. I.F., Aini, S.Q., Solihah, S., Nikmah, R.Y. 2025. Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Dinas Kesehatan Provinsi Jawa Timur: Sinkronisasi Teori dan Praktik Dalam Dunia Kefarmasian. *Jurnal Pengabdian West Science*, 4(01), 186-194. <https://doi.org/10.58812/jpws.v4i01.1994>
- Wibowo, T. S., Wardani, S.A., Hilwah, P.R., Ferdiani, A., Jumiaty, Sepdianti, E.P., Fitria. 2025. Implementasi Ilmu Kefarmasian Melalui Praktik Kerja Lapangan di Dinas Kesehatan Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Pengabdian West Science*, 4(01), 207-217. <https://doi.org/10.58812/jpws.v4i01.1995>
- Wibowo, T.S., Arif, F., Pramono, J., Firdiansyah, M.R., Ardiansyah, M.Y., Purwantoro, G. 2024.

Workshop on Natural Medicine Ingredients for Digestive System Disorders. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari (JPMB)* Vol. 3, No. 12: 903-912. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v3i12.12662>

Widyaningsih, R. A., Aprilia, J. P., Nurhalimah, S., & Wibowo, T. S. (2023). Education on the Making of Ginger Powder Herbal Drink in the Benangka Community in Banangkah Village (Benangkah), Burneh District, Bangkalan, East Java. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, 2(1), 13–16. <https://doi.org/10.55927/jpmf.v2i1.3252>

Widyaningsih, R. A., Rodiyah, S., & Wibowo, T. S. (2023). Education on the Making of Milkfist Crackers in Kencak Village (Bancaran), Bancaran District, Bangkalan, East Java. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(8), 667–670. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i8.5770>

Widyaningsih, R. A., Britonang, A., & Wibowo, T. S. (2024). Introduction to the Canva Application for High School Teachers in English Subjects. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandira Cendikia*, 3(1), 565-569. <https://journal.mandiracendikia.com/index.php/pkm/article/view/996>