Pemberdayaan UKM Disabilitas Melalui Inovasi Herbal Berbasis Bukti dan Manajemen Usaha

Rony Setianto[1], Dewi Rochmayanti[2], Belinda Arbitya Dewi[3], Aurora Oktapraja Uswatun Khazanah[4], Zaskia Nurul Fadillah[5], Ricky Arianto Nugroho[6]
[1, 2, 3, 4, 5, 6)] Program Studi Farmasi Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Rajekwesi Bojonegoro
[2)] Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro
e-mail:ronysetianto4@gmail.com

Abstrak
Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilatarbelakangi oleh urgensi pengembangan produk herbal berbasis *Evidence Based Medicine* (EBM) pada UKM Disabilitas binaan Perkumpulan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) Bojonegoro, mengingat potensi besar Indonesia sebagai negara megabiodiversitas dengan lebih dari 31.000 jenis tanaman obat, namun masih rendahnya produk herbal yang terstandar dan teruji ilmiah. Mitra menghadapi permasalahan utama berupa ketidakmampuan menghitung Harga Pokok Produksi (HPP), belum adanya pencatatan keuangan sederhana, serta lemahnya strategi pemasaran produk. Program ini bertujuan meningkatkan kapasitas manajemen dan pemasaran UKM Disabilitas melalui pelatihan dan pendampingan. Metode pelaksanaan terdiri dari sosialisasi, pelatihan manajemen keuangan (perhitungan HPP, harga jual, pencatatan kas bulanan), pelatihan strategi pemasaran (storytelling produk, pelengkapan label kemasan, pembuatan pesan promosi WhatsApp), serta pendampingan dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman mitra dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual yang kompetitif, kemampuan menyusun catatan kas bulanan sederhana, keterampilan mengidentifikasi keunggulan produk dan melengkapi label kemasan yang informatif, serta kemampuan menyusun pesan promosi dan target pemasaran mingguan. Program ini efektif meningkatkan kapasitas manajemen dan pemasaran UKM Disabilitas, yang berkontribusi pada peningkatan kemandirian ekonomi dan daya saing produk kelompok rentan di pasar lokal.

Kata kunci: UKM disabilitas, Manajemen UMKM, Harga Pokok Produksi, Pemasaran Digital, Pemberdayaan.

Abstrak
This Community Service activity is motivated by the low business management and marketing capacity of Disability SMEs under the Indonesian Disability Association (PPDI) Bojonegoro, which mostly operate in the food and tailoring sectors. The partners face main problems such as inability to calculate Cost of Goods Sold (COGS) and determine selling prices, lack of simple financial records, and weak product marketing strategies. This program aims to improve the management and marketing capacity of Disability SMEs through training and mentoring. The implementation methods consisted of socialization, financial management training (COGS calculation, pricing, monthly cash records), marketing strategy training (product storytelling, packaging label completion, WhatsApp promotional message creation), as well as mentoring and evaluation. The results showed an increase in partners' understanding of calculating COGS and determining competitive selling prices, the ability to prepare simple monthly cash records, skills in identifying product advantages and completing informative packaging labels, as well as the ability to compose promotional messages and weekly marketing targets. This program effectively improves the management and marketing capacity of Disability SMEs, which contributes to increasing the economic independence and product competitiveness of vulnerable groups in the local market.

Keywords: *Disability SMEs, MSME Management, Cost of Goods Sold, Digital Marketing, Empowerment.*

PENDAHULUAN
Kabupaten Bojonegoro memiliki potensi besar dalam pengembangan tanaman obat dan bahan baku herbal. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Bojonegoro tahun 2024,

produksi komoditas rimpang dan herbal mencapai jumlah yang signifikan, dengan jahe 71.966 kg, kunyit 680.168 kg, temulawak 165.973 kg, dan serai 45.963 kg[3] . Potensi ini dimanfaatkan oleh berbagai Usaha Kecil dan Menengah (UKM), termasuk yang dikelola penyandang disabilitas di bawah naungan Perkumpulan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) Bojonegoro, sebagai upaya pemberdayaan ekonomi dan peningkatan kemandirian sosial[4]. Indonesia sebagai negara megabiodiversitas memiliki lebih dari 31.000 jenis tanaman berpotensi obat dan menguasai 80% biodiversitas herbal dunia, namun ironisnya dari 18.600 produk jamu berizin edar, hanya 72 produk yang berhasil menjadi Obat Herbal Terstandar (OHT) dan hanya 20 produk yang berstatus fitofarmaka[5]. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan besar antara potensi sumber daya alam hayati yang melimpah dengan ketersediaan produk herbal yang terstandar dan teruji secara ilmiah.

Berdasarkan hasil observasi lapangan dan diskusi awal yang dilakukan bersama Ketua UKM dan Ketua PPDI cabang Bojonegoro, diketahui bahwa UKM yang dikelola oleh penyandang disabilitas memiliki potensi besar dalam pengembangan produk herbal berbasis bahan baku lokal. Namun demikian, dalam praktiknya masih ditemukan sejumlah kendala mendasar yang menghambat pengembangan usaha secara optimal dan berkelanjutan. Mitra sasaran dalam kegiatan ini adalah UKM Disabilitas binaan PPDI Bojonegoro yang bergerak di bidang usaha makanan (kerupuk puli, peyek, nastar) dan jasa jahit (servis jahit dan tas batik). Dari aspek produksi, proses pengembangan produk masih bersifat konvensional dan berbasis empiris tanpa penerapan prinsip Evidence Based Medicine (EBM). Khasiat produk yang beredar belum didukung oleh literatur ilmiah, seperti uji farmakologi, uji praklinik, maupun rujukan ilmiah terstandar, padahal EBM menekankan bahwa manfaat terapeutik produk harus ditetapkan melalui integrasi bukti ilmiah, keahlian praktisi, dan kebutuhan pengguna[5] . Standar dosis produk belum ditetapkan secara farmasetik dan belum dilakukan penetapan kadar senyawa aktif, keseragaman bobot, serta evaluasi konsistensi antar batch, yang berpotensi menimbulkan variasi efek dan menurunkan efektivitas terapi, sebagaimana dilaporkan sebagai kelemahan utama jamu dan obat tradisional dalam pengembangan menuju produk terstandar[6]. Aspek keamanan dan mutu produk mitra juga belum dilengkapi dengan dokumentasi uji mutu seperti identifikasi bahan baku, uji cemaran mikroba, logam berat, dan uji stabilitas, yang merupakan persyaratan dasar dalam penjaminan mutu obat tradisional sesuai pedoman Badan Pengawas Obat dan Makanan[7]. Kondisi ini tidak hanya meningkatkan potensi risiko keamanan bagi konsumen, tetapi juga menjadi hambatan dalam proses perizinan dan perluasan pasar, karena berbagai studi menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan konsumen terhadap produk herbal dipengaruhi oleh ketersediaan bukti ilmiah, jaminan mutu, dan keamanan produk [8].

Dari aspek manajemen usaha, mitra belum memiliki pemahaman tentang perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual yang kompetitif, serta pencatatan keuangan sederhana. Hal ini menyebabkan mitra kesulitan dalam menentukan harga yang tepat, mengelola keuangan usaha, dan mengukur perkembangan usahanya secara akurat. Berbagai penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan menjadi kendala utama pengembangan UMKM di Indonesia[22] . Dari aspek pemasaran, UKM Disabilitas masih memproduksi produk skala rumah tangga dengan kapasitas kecil dan fluktuatif sesuai bahan baku serta pesanan, sehingga mutu dan nilai jual belum optimal. Diferensiasi produk masih lemah dan persaingan lebih banyak berbasis harga. Kemasan serta pelabelan juga masih sederhana dan belum memenuhi fungsi edukatif, seperti identitas merek, komposisi, aturan pakai, izin edar, kedaluwarsa, dan ketentuan label sesuai standar BPOM[9]. Pendistribusian penjualan didominasi kanal langsung yaitu titip jual pada warung, pasar, dan jejaring komunitas, dengan pencatatan permintaan yang belum terstruktur, sehingga UKM Disabilitas kesulitan memetakan segmen konsumen dan belum memiliki strategi harga berbasis struktur biaya serta target margin yang konsisten. Menurut Mahesa, Kepala Bidang Promosi, Ekspor, dan Kerjasama Dinas Perdagangan, Koperasi, dan Usaha Mikro, jumlah pelaku UMKM di Bojonegoro mengalami pertumbuhan 3% setiap tahun, dengan total sekitar 91.751 UMKM [10], sehingga daya saing produk di pasar relatif rendah di tengah ekosistem UMKM yang besar dan persaingan yang semakin ketat. Pemanfaatan digital marketing seperti branding, konten edukasi, marketplace, iklan berbayar, optimasi ulasan, dan kanal pembayaran digital masih terbatas, padahal berbagai laporan menegaskan bahwa digitalisasi

berkorelasi dengan peningkatan omzet pada UMKM[11,13], yang berarti berpeluang meningkatkan performa penjualan bila mitra mengadopsi strategi digital yang tepat sasaran.

Penelitian dan pengabdian sebelumnya oleh tim pengusul terkait pemberdayaan masyarakat dan pengembangan UMKM telah menunjukkan hasil yang positif. Kegiatan edukasi dan pelatihan formulasi sediaan herbal antipiretik pada penyandang disabilitas Kabupaten Bojonegoro berhasil menyusun formulasi herbal berbasis bahan lokal, meningkatkan keterampilan pembuatan sediaan herbal yang aman dan terukur, serta menyediakan modul pelatihan berbasis EBM[20]. Digitalisasi Tanaman Obat Keluarga (TOGA) Asman Toga Kencono Wungu sebagai sarana edukasi masyarakat Desa Kenep Bojonegoro berhasil menyediakan database digital TOGA yang memuat identitas tanaman, manfaat, dan cara pemanfaatan, serta media edukasi berbasis digital[21]. Pengembangan UMKM melalui digital marketing di Desa Ngampel Bojonegoro berhasil membentuk akun dan konten pemasaran digital UMKM, meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam promosi online, dan meningkatkan jangkauan pasar serta visibilitas produk UMKM lokal melalui media digital dan marketplace[22]. Penelitian tentang optimasi sediaan serbuk effervescent ekstrak etanol 96% daun kelor sebagai suplemen kesehatan memberikan kontribusi pada pengembangan formulasi produk herbal yang terstandar[25]. Pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan pembuatan teh celup buah kersen sebagai antidiabet juga menunjukkan efektivitas pendekatan pelatihan dalam meningkatkan kapasitas masyarakat[27].

Berdasarkan uraian permasalahan dan potensi yang dimiliki mitra, serta mengacu pada hasil-hasil penelitian dan pengabdian sebelumnya, program ini dirancang untuk menjawab permasalahan prioritas mitra melalui dua pendekatan utama. Pertama, pengembangan inovasi produk herbal berbasis Evidence Based Medicine (EBM) melalui penguatan aspek mutu, keamanan, dan khasiat berbasis ilmiah, serta strategi pemasaran modern berorientasi pasar. Kedua, peningkatan kapasitas produk melalui strategi marketing, branding, dan pemasaran digital sehingga daya saing dan jangkauan pasar meluas. Program ini juga sejalan dengan pencapaian Sustainable Development Goals (SDGs), khususnya SDG 3 (Good Health and Well-Being) melalui penyediaan produk herbal yang aman dan bermutu, SDG 8 (Decent Work and Economic Growth) melalui penguatan UMKM inklusif, serta SDG 10 (Reduced Inequalities) dengan pemberdayaan kelompok rentan secara berkelanjutan[14]. Kegiatan PKM ini juga mendukung Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi, terutama IKU 2 dan IKU 3 yang menekankan keterlibatan dosen dan mahasiswa dalam kegiatan di luar kampus untuk menyelesaikan permasalahan riil masyarakat dan UKM [15], serta selaras dengan Asta Cita Pembangunan Nasional dan Rencana Induk Riset Nasional (RIRN) 2017-2045 pada bidang fokus Kesehatan dan Obat [16,17].

METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada UKM Disabilitas Dispro Herbal binaan Perkumpulan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) Kabupaten Bojonegoro dengan sasaran sebanyak 16 anggota UKM. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif dan aplikatif yang menempatkan mitra sebagai subjek utama dalam setiap tahapan kegiatan. Pendekatan ini dipilih agar seluruh kegiatan dapat menjawab permasalahan mitra secara efektif sekaligus meningkatkan kemandirian dalam mengembangkan produk herbal berbasis *Evidence Based Medicine* (EBM).

Tahap pendidikan masyarakat dilakukan melalui penyuluhan mengenai konsep *Evidence Based Medicine* (EBM), pentingnya standarisasi bahan baku herbal, keamanan produk, serta penerapan prinsip mutu dalam pengembangan produk herbal. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan kesadaran mitra mengenai pentingnya pengembangan produk herbal yang didasarkan pada bukti ilmiah sehingga produk yang dihasilkan memiliki mutu dan keamanan yang lebih baik. Penyampaian materi dilakukan secara interaktif melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab sehingga peserta dapat memahami materi dengan lebih mudah.

Tahap pelatihan dilaksanakan untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam proses pengembangan produk herbal. Materi pelatihan meliputi identifikasi dan standarisasi bahan baku herbal, penyusunan formulasi berdasarkan literatur ilmiah, penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi sesuai prinsip Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB) sederhana, serta pelatihan desain kemasan, branding, fotografi produk, dan pemasaran digital melalui media sosial maupun *marketplace*. Seluruh materi disampaikan melalui demonstrasi dan

praktik langsung sehingga peserta mampu menerapkan keterampilan yang diperoleh dalam kegiatan produksi.

Tahap difusi ilmu pengetahuan dan teknologi (Ipteks) dilakukan melalui penerapan hasil pelatihan ke dalam proses produksi produk herbal. Pada tahap ini, mitra didampingi dalam menerapkan SOP produksi, penggunaan kemasan yang lebih informatif, serta strategi pemasaran digital yang telah dipelajari selama pelatihan. Penerapan teknologi tersebut diharapkan mampu meningkatkan kualitas produk, memperkuat identitas produk, serta memperluas jangkauan pemasaran UKM.

Tahap pendampingan dilakukan secara berkala selama proses produksi dan pemasaran untuk memastikan seluruh materi pelatihan dapat diterapkan secara mandiri oleh mitra. Tim pengabdian memberikan bimbingan teknis, konsultasi, serta solusi terhadap berbagai kendala yang dihadapi selama proses implementasi program. Pendampingan berkelanjutan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan mitra dalam mempertahankan mutu produk dan mengembangkan usahanya secara mandiri.

Tahap evaluasi dilakukan melalui observasi langsung terhadap penerapan SOP produksi, kualitas produk herbal, pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran, serta pencapaian indikator keberhasilan program. Evaluasi juga dilakukan melalui diskusi bersama mitra untuk memperoleh umpan balik mengenai manfaat dan kendala selama pelaksanaan kegiatan. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar perbaikan program serta penyusunan strategi keberlanjutan agar manfaat kegiatan dapat dirasakan dalam jangka panjang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan pada UKM Disabilitas "Dispro Herbal" PPDI Kabupaten Bojonegoro diikuti oleh 25 peserta yang terdiri dari anggota UKM Disabilitas dan perwakilan komunitas. Kegiatan menunjukkan peningkatan kapasitas mitra baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Berikut adalah hasil yang diperoleh dari seluruh rangkaian kegiatan.

Hasil Kegiatan

Peningkatan Pemahaman dan Keterampilan Manajemen Keuangan

Pelatihan manajemen keuangan berhasil meningkatkan pemahaman mitra dalam mengelola keuangan usaha. Peserta mampu menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menentukan harga jual yang kompetitif. Mitra juga telah mampu menyusun catatan kas bulanan sederhana secara mandiri.

Gambar 1. Pelatihan Manajemen Keuangan dan Perhitungan HPP



Dokumentasi Tim Pengabdi, 2026

Tabel 1. Perbandingan Kemampuan Manajemen Keuangan Mitra

Indikator	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan
Memahami perhitungan HPP	0% (0 orang)	100% (25 orang)
Menentukan harga jual	0% (0 Orang)	100% (25 orang)
Mencatat Keungan usaha	0% (0 Orang	88% (22 orang)

Sumber: Data Primer Kegiatan, 2026

Berdasarkan Tabel 1, terjadi peningkatan pemahaman mitra dalam pengelolaan keuangan. Sebelum pelatihan, seluruh peserta (100%) belum memahami perhitungan HPP dan penentuan

harga jual. Setelah pelatihan dan pendampingan, seluruh peserta (100%) mampu menghitung HPP dan menentukan harga jual produknya. Pada aspek pencatatan keuangan, 22 dari 25 peserta (88%) telah mampu menyusun catatan kas bulanan secara mandiri, sedangkan 3 peserta masih memerlukan pendampingan lebih lanjut.

Peningkatan Kemampuan Pemasaran

Pelatihan strategi pemasaran meningkatkan kemampuan mitra dalam memasarkan produk. Seluruh peserta mampu mengidentifikasi keunggulan produk (storytelling), melengkapi label kemasan dengan informasi yang lengkap, serta menyusun pesan promosi WhatsApp yang sopan dan menjual. Mitra juga berhasil mengidentifikasi target pasar mingguan secara terarah.

Gambar 2. Pelatihan Strategi Pemasaran Digital



Dokumentasi Tim Pengabdi, 2026

Tabel 2. Perbandingan Kemampuan Pemasaran Mitra

Indikator	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan
Mengidentifikasi keunggulan produk	0% (0 Orang)	100% (25 Orang)
Melengkapi label kemasan	0% (Orang)	100% (25 Orang)
Menyusun pesan promosi WhatsApp	0% (Orang)	92% (23 Orang)
Menentukan target pemasaran	0% (Orang)	88% (22 Orang)

Sumber: Data Primer Kegiatan, 2026

Tabel 2 menunjukkan peningkatan kemampuan pemasaran mitra. Seluruh peserta (100%) mampu mengidentifikasi keunggulan produk dan melengkapi label kemasan dengan komponen informasi yang lengkap (nama produk, khasiat, komposisi, cara konsumsi, aturan penyimpanan, tanggal kedaluwarsa, dan nomor kontak). Sebanyak 23 dari 25 peserta (92%) mampu menyusun pesan promosi WhatsApp yang efektif, dan 22 peserta (88%) mampu menentukan target pemasaran mingguan secara terarah.

Peningkatan Kapasitas Produksi Herbal

Pendampingan teknis produksi menghasilkan peningkatan kapasitas mitra dalam menghasilkan produk herbal yang lebih terstandar dan berbasis EBM.

Gambar 3. Produk Herbal JASELA (Jahe Serai Lemon) Terstandar Hasil Pendampingan Program PKM



Dokumentasi Tim Pengabdi, 2026

Tabel 3. Capaian Luaran Program

Luaran	Target	Realisasi	Keterangan
Produk herbal terstandar	3 Produk	3 Produk	Tercapai 100%
SOP produksi	2 SOP	3 SOP	Tercapai 150%
Label kemasan lengkap	3 Produk	3 Produk	Tercapai 100%
Akun pemasaran digital aktif	2 Platform	3 Platfrom	Tercapai 150%
Modul pelatihan	3 Modul	3 Modul	Tercapai 100%

Sumber: Data Primer Kegiatan, 2026

Tabel 3 menunjukkan bahwa capaian luaran program telah memenuhi bahkan melebihi target yang ditetapkan. Tersusunnya tiga Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi, yaitu SOP sortasi, pengeringan, dan pengemasan, serta dihasilkannya tiga produk herbal terstandar dengan label yang lengkap menjadi indikator keberhasilan program. Selain itu, mitra berhasil mengaktifkan tiga platform pemasaran digital, yaitu WhatsApp Business, Instagram, dan Facebook, sebagai media promosi dan pemasaran produk. Jangkauan pemasaran juga diperluas melalui kerja sama dengan Apotek Gondang Farma sebagai salah satu mitra distribusi, sehingga produk herbal JASELA (Jahe Serai Lemon) dapat dipasarkan secara lebih luas dan meningkatkan akses masyarakat terhadap produk herbal berbasis *Evidence Based Medicine*.

PEMBAHASAN

Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan pada kapasitas manajemen dan pemasaran UKM Disabilitas. Peningkatan pemahaman mitra dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual merupakan langkah fundamental dalam pengelolaan usaha yang sehat [22]. Kemampuan ini memungkinkan mitra menetapkan harga yang kompetitif sekaligus memperoleh keuntungan yang layak, sehingga usaha dapat berkelanjutan [23]. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa rendahnya literasi keuangan menjadi kendala utama pengembangan UMKM di Indonesia [22].

Keberhasilan mitra dalam menyusun catatan kas bulanan mencerminkan peningkatan literasi keuangan yang menjadi kunci pengembangan UMKM [24]. Pencatatan keuangan sederhana memungkinkan mitra memantau arus kas, mengendalikan biaya, dan mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat [22]. Hasil ini juga mendukung temuan bahwa pelatihan dan pendampingan keuangan efektif meningkatkan kapasitas manajemen UMKM [23].

Pada aspek pemasaran, kemampuan storytelling dan pelengkapan label kemasan yang informatif meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk [8]. Label yang lengkap sesuai standar BPOM [9] juga membuka peluang perizinan dan perluasan pasar. Pemanfaatan WhatsApp dan media sosial menunjukkan adaptasi mitra terhadap strategi pemasaran digital yang sesuai kapasitas mereka [24]. Digitalisasi UMKM berkorelasi positif dengan peningkatan omzet [11-13], sehingga kemampuan ini berpotensi meningkatkan pendapatan mitra secara berkelanjutan.

Penyusunan SOP produksi dan pengembangan produk herbal terstandar menunjukkan keberhasilan difusi iptek dalam kegiatan pengabdian ini [25]. Standarisasi produksi menjamin konsistensi mutu produk dan keamanan konsumen [5,8]. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pendampingan teknis produksi herbal meningkatkan kualitas dan daya saing produk UKM [20,21].

Keberhasilan program ini tidak hanya berdampak pada peningkatan kapasitas manajemen UKM, tetapi juga berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi kelompok disabilitas, sejalan dengan SDG 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi) dan SDG 10 (Berkurangnya Kesenjangan) [14]. Program ini membuktikan bahwa pendekatan integratif antara pelatihan, pendampingan, dan difusi iptek efektif dalam meningkatkan kemandirian ekonomi kelompok rentan [18]. Hasil ini juga mendukung IKU 2 dan IKU 3 Perguruan Tinggi yang menekankan keterlibatan dosen dan mahasiswa dalam menyelesaikan permasalahan nyata masyarakat [15].

SIMPULAN

Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini berhasil meningkatkan kapasitas manajemen dan pemasaran UKM Disabilitas "Dispro Herbal" binaan PPDI Kabupaten Bojonegoro melalui pelatihan dan pendampingan. Kegiatan yang diikuti oleh 25 peserta menunjukkan peningkatan signifikan, di mana seluruh peserta (100%) mampu menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menentukan harga jual, 88% mampu menyusun catatan kas bulanan, serta 92% mampu menyusun pesan promosi WhatsApp yang efektif. Capaian luaran program berhasil memenuhi bahkan melampaui target yang ditetapkan, dengan tersusunnya 3 Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi, 3 produk herbal terstandar dengan label kemasan informatif, dan 3 platform pemasaran digital aktif. Peningkatan kemampuan ini diharapkan dapat mendorong kemandirian ekonomi dan daya saing produk UKM Disabilitas di pasar lokal, sekaligus berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi kelompok rentan yang sejalan dengan tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs).

SARAN

Berdasarkan pelaksanaan dan hasil kegiatan pengabdian ini, disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan guna menutup kekurangan yang masih ada. Penelitian lanjutan diperlukan untuk mengkaji dampak program terhadap peningkatan omzet dan kesejahteraan anggota UKM Disabilitas secara kuantitatif melalui studi evaluasi jangka panjang. Selain itu, perlu dilakukan penelitian tentang efektivitas model pendampingan berbasis komunitas dalam meningkatkan keberlanjutan usaha pada kelompok disabilitas di wilayah lain dengan karakteristik serupa. Penelitian tentang pengembangan produk herbal berbasis *Evidence Based Medicine* (EBM) yang lebih terstandar melalui uji stabilitas dan uji aktivitas farmakologi secara in vitro juga direkomendasikan untuk memperkuat klaim khasiat produk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DRTPM) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah memberikan dukungan finansial terhadap kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Pimpinan STIKes Rajekwesi Bojonegoro dan STIE Cendekia Bojonegoro atas fasilitas dan dukungan yang diberikan. Penulis juga menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Perkumpulan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) Kabupaten Bojonegoro beserta seluruh anggota UKM Disabilitas "Dispro Herbal" yang telah berpartisipasi aktif dalam pelaksanaan program. Tidak lupa, terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kelancaran kegiatan ini, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

DAFTAR PUSTAKA

Idris M, Setianto R, Dewi BA, Winata N, Putri EMI, Rahmawati R, et al. Digitalisasi Tanaman Obat Keluarga Asman Toga Kencono Wungu Sebagai Sarana Edukasi Masyarakat Desa Kenep Bojonegoro. ABDI MOESTOPO: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat. 2023 Jan 31;6(1):108–15. Available from: https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v6i1.2457

Hasanah A, Daesusi R. Studi etnobotani tanaman obat di Desa Bumiayu Kabupaten Bojonegoro dan pemanfaatannya dalam bentuk herbarium sebagai media pembelajaran biologi. Jurnal Biologi. 2019 Oct;1(1). Available from: https://journal.um-surabaya.ac.id/Biologi/article/view/9310

Badan Pusat Statistik Kabupaten Bojonegoro. Produksi Tanaman Biofarmaka Menurut Jenis Tanaman di Kabupaten Bojonegoro, 2024 [Internet]. Bojonegoro; 2024 [cited 2025 Dec 26]. Available from: https://bojonegorokab.bps.go.id/id/statistics-table/3/TmtaU01tVkdkazFSZHpoNFFtOHZMMVJCUzNOblVUMDkjMw%253D%253D/produksi-tanaman-biofarmaka-menurut-jenis-tanaman-di-kabupaten-bojonegoro--2024.html?year=2024

Khoirudin. Para Penyandang Disabilitas Pamer Karya di Pendopo Malowopati Bojonegoro [Internet]. Bojonegorokab.go.id. 2025 Dec 2 [cited 2025 Dec 26]. Available from: https://bojonegorokab.go.id/berita/9072/para-penyandang-disabilitas-pamer-karya-di-pendopo-malowopati-bojonegoro

World Health Organization. WHO traditional medicine strategy 2014-2023 [Internet]. Geneva: World Health Organization; 2013. 76 p. Available from: https://www.who.int/publications/i/item/978924150609

Tilburt JC, Kaptchuk TJ. Herbal medicine research and global health: An ethical analysis. Bull World Health Organ. 2008 Aug;86(8):594–9. Available from: http://dx.doi.org/10.2471/blt.07.042820

Penny K Lukito. Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 25 Tahun 2021 Tentang Penerapan Cara Pembuatan Obat Tradisional Yang Baik [Internet]. 2021. Available from: https://standar-otskk.pom.go.id/regulasi/search?title=Pembuatan+Obat+Tradisional+yang+baik&number=&year=&category_id=

Barnes J, Anderson LA, Phillipson D. Herbal Medicines. 3rd ed. London: Pharmaceutical Press; 2007.

Lucia Rizka Andalusia. Peraturan BPOM Nomor 10 tahun 2024 Tentang Penandaan Obat Bahan Alam, Obat Kuasi, dan Suplement Kesehatan [Internet]. 2024. Available from: https://standar-otskk.pom.go.id/berita/perbpom-no-10-tahun-2024

Khoirudin. UMKM Bojonegoro Terus Tumbuh, Didominasi Pelaku Usaha Muda [Internet]. bojonegorokab.go.id. 2025 Sep [cited 2025 Dec 26]. Available from: https://bojonegorokab.go.id/berita/8751/umkm-bojonegoro-terus-tumbuh-didominasi-pelaku-usaha-muda

Ekonomi Digital. UMKM Indonesia Makin Kuat: Program Level Up 2024 Siap Dorong Digitalisasi Bisnis [Internet]. www.komdigi.go.id. 2024. Available from: https://www.komdigi.go.id/berita/ekonomi-digital/detail/umkm-indonesia-makin-kuat-program-level-up-2024-siap-dorong-digitalisasi-bisnis

LINK UMKM. Digitalisasi UMKM Melaju Pesat, Dorong Pertumbuhan Ekonomi Nasional [Internet]. linkumkm.id. 2025 Sep. Available from: https://linkumkm.id/news/detail/16899/digitalisasi-umkm-melaju-pesat-dorong-pertumbuhan-ekonomi-nasional

Darandono. UMKM Go Digital, Memacu Transformasi Digital [Internet]. swa.co.id. 2025 Oct. Available from: https://swa.co.id/read/465462/umkm-go-digital-memacu-transformasi-digital

United Nations. Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development [Internet]. New York: United Nations; 2015. Available from: https://sdgs.un.org/publications/transforming-our-world-2030-agenda-sustainable-development-17981

Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi. Inovasi Visioner Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Membangun Kampus Transformatif dan Berdampak [Internet]. 2025 May. Available from: https://kemdiktisaintek.go.id/library/book/127149

Pemerintah Indonesia. Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 12 Tahun 2025 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2025-2029 [Internet]. Jakarta; 2025 Feb. Available from: https://peraturan.bpk.go.id/Details/314638/perpres-no-12-tahun-2025

Presiden Republik Indonesia. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 38 Tahun 2018 Tentang Rencana Induk Riset Nasional Tahun 2017-2045 [Internet]. Jakarta; 2018. Available from: https://peraturan.bpk.go.id/Details/74942/perpres-no-38-tahun-2018

Maman Abdurrahman. Peraturan Menteri Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2025 Tentang Rencana Strategis Kementerian Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Tahun 2025-2029 [Internet]. 2025 Oct. Available from: https://peraturan.bpk.go.id/Details/314638/perpres-no-12-tahun-2025

Setianto R, Dewi BA, Azizah F, Winata N, Hanindita AI. Pembuatan Tepung Garut Herbal "Dispro" Sebagai Usaha Peningkatan Ekonomi-Kesehatan Disabilitas Desa Margomulyo Bojonegoro. AKM: Aksi Kepada Masyarakat. 2024 Jan;4:363–72. Available from: https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/AKM/article/view/970

Dewi BA, Setianto R, Luluk S, Winata N, Rahmawati, Winata N. Edukasi dan Pelatihan Formulasi Sediaan Herbal Antipiretik pada Penyandang Disabilitas Kabupaten Bojonegoro. Community Development Journal. 2023;4(3):6638–44. Available from: https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/16538

Idris M, Setianto R, Dewi BA, Winata N, Putri EMI, Rahmawati R, et al. Digitalisasi Tanaman Obat Keluarga Asman Toga Kencono Wungu Sebagai Sarana Edukasi Masyarakat Desa Kenep Bojonegoro. ABDI MOESTOPO: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat. 2023 Jan 31;6(1):108–15. Available from: https://journal.moestopo.ac.id/index.php/abdimoestopo/article/view/2457

Kuntardina A, Hidayatin DA, Anom L, Amrina HN, Adiputra E, Rochmayanti D. Pengembangan UMKM Melalui Digital Marketing di Desa Ngampel Bojonegoro. Buletin Abdi Masyarakat. 2025 Jul;(2). Available from: http://journal.stie-yppi.ac.id/index.php/bam

Kuntardina A, Anom L, Rochmayanti D. Pengembangan "Anis Snack" Melalui Digital Marketing dan Media Sosial. Buletin Abdi Masyarakat. 2024;5(1).

Rochmayanti D. Digital Marketing and the Influence of Reference Groups: The Key to Success in Private College Student Recruitment. Journal of Social and Economics Research. 2024;6(1). Available from: https://idm.or.id/JSER/ind

Dewi BA, Cahyati HN, Setianto R. Optimasi Sediaan Serbuk Effervescent Ekstrak Etanol 96% Daun Kelor (Moringa oleifera L.) Sebagai Suplemen Kesehatan. Duta Pharma Journal. 2025 Jun 18;5(1):53-65. Available from: https://ojs.udb.ac.id/DJP/article/view/4951

Dewi BA. Optimasi Sediaan Blush On Cream Ekstrak Etanol 96% Kelopak Rosela (Hibiscus sabdariffa L). Jurnal Ilmiah Kesehatan. 2025 Jul 30;6(1):31-9. Available from: https://ejournal2.rajekwesi.ac.id/index.php/Kesehatan/article/view/10

Dewi BA, Setianto R, Winata N, Masyrobatin M, Rosita F, Muslikhah S. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Pembuatan Teh Celup Buah Kersen Sebagai Antidiabet. Jurnal Medika. 2025 Oct 6;4(4):1108-14. Available from: http://jmedika.com/index.php/medika/article/view/369