

Pelatihan Pembuatan Sabun Natural Handmade “Aranomiya Soap” Produk UKM Berbasis Digital Marketing Di Kelurahan Mekar Jaya Kota Depok

Sri Yulianti¹, Hammad², Titus Indrajaya³, Sakti Brata Ismaya⁴, Maya Sova.⁵, Rushadiyati,⁶ Eros Rosmiati⁷
Fakultas manajemen, Universitas Respati Indonesia
Email: sri.yulianti@urindo.ac.id

ABSTRAK

Program Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan program lanjutan dari program sosialisasi dan pelatihan pembuatan sabun natural “Aranomiya Soap” bersama pelaku UKM, Ibu Rumahtangga, dan Karang Taruna Kelurahan Mekarjaya. Masyarakat telah merasakan keuntungan dan telah membuktikan manfaat sabun natural kesehatan bahkan untuk pengganti sabun mandi. Namun produk sabun natural ini memiliki kelemahan bagi pemasarannya. Tim PKM berinisiatif melakukan program produk UKM berbasis pemasaran digital dan pelatihan pembuatan produk sabun natural yang berdaya saing dan bernilai ekonomis tinggi sehingga dapat meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat disekitar Kelurahan Mekarjaya, Kota Depok. Metode yang akan digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah ceramah, simulasi atau peragaan serta praktek langsung pembuatan produk sabun “Aranomiya Natural Soap.” Selama ini mitra telah memproduksi beberapa produk kecantikan seperti sabun batang (*bar soap*), cair, dan shampo, secara *handmade* dan telah dipasarkan secara langsung dan mempunyai beberapa konsumen dan marketing digital seperti Instagram, shopee, website, danlainnya. Pelatihan ini dihadiri 50 peserta yang menyatakan bahwa Pelatihan yang dilakukan sangat bermanfaat, selain itu para peserta mendapatkan ilmu dan pengetahuan baru dalam mengolah produk sabun natural dari bahan alami menjadi natural soap yang memiliki nilai tambah yang berpotensi meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kelurahan Mekarjaya, Kecamatan Sukmajaya, Kota Depok.

Kata kunci: sabun natural; handmade; Aranomiya shoap, pemasaran digital

ABSTRACT

The Community Service Program is a continuation of the socialization and training program for making natural soap "Aranomiya Soap" with SMEs, Housewives, and Karang Taruna of Mekarjaya Village. The community has felt the benefits and has proven the benefits of natural health soap, even as a substitute for bath soap. However, this natural soap product has weaknesses in its marketing. The PKM team took the initiative to carry out a digital marketing-based SME product program and training in making competitive and high-value natural soap products so that it can improve the economy and welfare of the community around Mekarjaya Village, Depok City. The methods that will be used in this PKM activity are lectures, simulations or demonstrations, and direct practice in making "Aranomiya Natural Soap" soap products. This training was attended by 50 participants who stated that the training was very useful, in addition the participants gained new knowledge and skills in processing natural soap products from natural ingredients into natural soap that has added value that has the potential to improve the welfare of the Mekarjaya Village community, Sukmajaya District, Depok City.

Keywords: natural soap; handmade; Aranomiya soap, digital marketing

1. Pendahuluan

Sabun merupakan kebutuhan harian yang berfungsi untuk membersihkan tubuh dari kuman dan kotoran yang menempel pada tubuh (Wahyudi, 2018). Dalam perkembangannya, media sabun terdiri dari dua jenis yaitu sabun berbentuk cair dan sabun berbentuk batang (*Bar soap*). Perbedaan mendasar kedua jenis sabun tersebut terletak pada kandungan alkali yang digunakan untuk membuat reaksi penyabunan. Natrium Hidroksida (NaOH) akan menghasilkan *bar-soap* (sabun batang) sedangkan Kalium Hidroksida (KOH) akan menghasilkan sabun cair (Widyasanti et al., 2016). Bahan dasar pembuatan *bar-soap* adalah minyak (oil) yang berperan sebagai asam dan alkali seperti NaOH dan KOH yang bersifat basa (Khuzaimah, 2016). Dalam proses pembuatan *bar-soap* diharapkan dapat meningkatkan fungsi sabun yang dapat menghilangkan lemak dan kotoran tubuh juga dapat membunuh kuman, sebagai nilai tambah dan meningkatkan produk UKM.

Salah satu UKM dalam membuat produk sabun herbal seorang owner bernama Shasty Pramahesty mengisi di kegiatan PKM Pelatihan Membuat Sabun Natura di di Kelurahan Mekarjaya Depok, Ia sudah punya merek produk sabun “Aranomiya Soap” yang bergerak di bidang kecantikan dan kesehatan kulit. Awalnya di komunitas ASIPA Tangerang Selatan mengikuti beberapa promosi dan pameran yang diadakan baik lokal nasional maupun Internasional. Kini, “Aranomiya Soap” independen dan memberi pelatihan pelatihan di beberapa tempat, salah satunya mengadakan pelatihan pembuatan sabun natural di kelurahan Mekarjaya. Kota Depok yang bermitra dengan prodi manajemen dan Bisnis URINDO dan bermitra juga dengan Kelurahan Mekarjaya untuk membantu meningkatkan kualitas dan kuantitas masyarakat dalam menghasilkan

kearifan keterampilan membuat sabun natura sehingga mampu membuat sendiri dengan produk sejenisnya di pasaran. Program ini bernama “Aranomiya Soap” yang merupakan UKM bergerak di bidang kesehatan dan kecantikan kulit khususnya perawatan badan. Produk dari “Aranomiya Soap” yang ramah lingkungan ini adalah berupa produk sabun padat, sabun cair dan sampo cair. Selama ini pemilik menjalankan usaha pembuatan sabun dengan modal sendiri dan belajar secara otodidak baik langsung maupun melalui internet dan media sosial. Keterampilan membuat sabun didapat dari pengalaman dalam membuat sabun. Namun produk yang dihasilkan harus banyak mengalami modifikasi untuk mendapatkan produk sabun natural yang sesuai baik dari warna maupun aromanya sabun tersebut yang menarik dan unik bentuknya. Sehingga harganya pun terbilang cukup mahal karena kualitas dan bahan baku sabun pun sudah mahal di pasaran.

Proses yang digunakan dalam pembuatan sabun padat adalah dengan metode *cold* proses dimana semua bahan dicampur secara hati-hati dan diaduk dengan menggunakan *hand mixer atau hand blender*. Selanjutnya sabun yang telah diaduk dimasukkan ke dalam cetakan untuk proses pencetakan. Masalah yang dihadapi adalah kuantitas produk yang dihasilkan masih kurang karena hanya menggunakan *hand blender* dengan kapasitas kecil sehingga tidak dapat membuat sabun dalam jumlah besar. Masalah kedua adalah kualitas sabun untuk bersaing di pasaran dengan produk lainnya secara umum sabun yang dihasilkan sudah mempunyai kualitas yang setara. Solusi yang direncanakan adalah yang pertama yaitu dengan mengganti *mesin hand blender* dengan kuantitas yang lebih besar sehingga dapat memproduksi sabun dengan jumlah lebih banyak. Solusi kedua adalah memberikan pelatihan untuk peningkatan kualitas dari produk sabun natural yang

dihasilkan yaitu dengan memberikan penambahan essential oil, bahan alami seperti kunyit, *coffee*, sereh, arang, daun bidara, bunga mawar, dan lainnya dengan wewangian yang menarik dan segar untuk kesehatan kulit. Seorang pemilik bisnis sekaligus pemilik (*Owner*) tentu menemukan banyak hambatan dalam proses pembuatan sabun. kadang kurang ketelitian beberapa permasalahan memproduksi sabun natural dalam Perusahaan atau UKM yang mungkin dianggap sepele namun dapat memperburuk perkembangan bisnis. Malah dalam bisnis produk sabun natural antara lain:

- 1) Terbatasnya alternatif pemanfaatan bahan-bahan pertanian yang melimpah karena masih terbatasnya pengetahuan mitra
- 2) Terbatasnya produksi sabun karena masih terbatasnya kapaitas peralatan pembuatan sabun untuk peralatan pencampuran adonan sabun
- 3) Mitra yang selama ini berperan sebagai pembuat sabun padat tetapi mereka kurang melihat peluang pasar bagi produk sabun cair dengan kemasan handmade unik hasil kerajinan tangan yang bisa digunakan sebagai hamper, souvenir pernikahan atau kado

Adapun tujuan diadakannya Program Pelatihan untuk motivasi pelaku bisnis UKM adalah :

1. Mengetahui cara pembuatan sabun natural yang ramah lingkungan
2. Meningkatkan nilai tambah ekonomi bisnis yang berbasis pemasaran digital
3. Mengembangkan potensi dalam mengolah usaha kecil menengah (UKM)
4. Membangun kewirausahaan (*entrepreneurship*) yang mandiri.

Kegiatan PKM ini pada pola pengembangan UKM dari segi pemasaran digital yang memanfaatkan saluran media

sosial memberikan pada pelaku UKM secara inovatif baru untuk berinteraksi dengan pelanggan, memberikan proposisi pada target capaian luaran, berikut tabel 2.1 di bawah ini: Peningkatan omzet pada mitra yang bergerak pada bidang ekonomi kreatif, Pemahaman pada pegetahuan ekonomi dan pengembangan dalam wirausaha di era digitalisasi. Serta publikasi jurnal. Adapun Manfaat kegiatan ini: Menjadi lebih dikenal publik dan meningkatkan citra institusi. Membangun dan mempererat hubungan dengan masyarakat dan pihak-pihak yang terkait berkerjasama dalam acara ini.dan Menambah relasi bagi institusi kepada masyarakat khususnya yang terlibat. Bagi masyarakat: Sarana bagi masyarakat untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan dalam meningkatkan kesejahteraan. Mengembangkan kemampuan wirausaha khususnya memasarkan produk melalui online dalam mengembangkan usaha. Indikator Keberhasilan: Dalam melaksanakan kegiatan ini yang menjadi indikator keberhasilannya yaitu:

- 1) Setelah mengikuti pelatihan diharapkan para pelaku UKM dan Karangtaruna
- 2) Mekarjaya mampu berkarya.
- 3) Peserta pelatihan dapat termotivasi dalam kegiatan pelatihan *entrepreneurship*.
- 4) Terbangunya kemandirian bisnis untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi bisnis

Pelaksana Kegiatan; Orang-orang yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah para pelaku UKM, pemuda/pemudi Karangtaruna Mekarjaya dan mahasiswa serta yang pendidikan luar sekolah di Pemerintahan Kelurahan Mekarjaya yang turut ikut serta. Tema kegiatan pelatihan ini adalah "*Pelatihan Pembuatan Sabun Natural Handmade "Aranomiya Soap", produk*

UKM Berbasis Digital Marketing Di Kelurahan Mekar Jaya, Kota Depok". Dengan dua nara sumber dalam kegiatan itu yaitu Shasty Pramahesty dan Sri Yulianti. Dan di hadiri 55 peserta dari ibu ibu PKK, Pelaku UMKM, Karang Taruna Mekarjaya (KATAR) dan Mahasiswa/I serta Dosen URINDO.

2. Metode Pembelajaran

Materi Pelatihan Dan Metode Penyajian yang akan disampaikan dalam pelatihan pembuatan sabun natural *Handmade "Aranomiya Soap", produk UKM Berbasis Digital Marketing Di Kelurahan Mekar Jaya, Kota Depok*", sebagai berikut: Materi Pelatihan: Sesi 1. Kiat-kiat Membuat Produk Sabun Natural ramah Lingkungan Praktek mengelolah Sabun Handmade "Aranomiya Soap". Kiat-kiat pembuatan sabun narural dan teorinya sebagai berikut:

a). Pembuatan Sabun Batang

Sabun Cold Process dibuat dengan menggabungkan minyak dan larutan alkali natrium hidroksida, yang menyebabkan reaksi kimia yang disebut saponifikasi. Dalam prosesnya, kita bisa memilih minyak, aroma, pewarna, dan bahan lainnya. Sesuai dengan kebutuhan kulit kita

Sabun metode Cold Process dapat menggunakan banyak ramuan aromatik dan antibakteri seperti herbs, bunga kering, *clay powder*, dll. Pilihannya terserah kita. *Metode Cold Process* sangat ideal untuk menjaga manfaat minyak nabati dan butter. Sabun padat transparan merupakan salah satu inovasi sabun yang menjadikan sabun lebih menarik. Sabun trannsparan mempunyai busa yang lebih halus dibandingkan dengan sabun opaque sabun yang tidak transparan (Qisty, 2009). Faktor yang dapat mempengaruhi transparansi sabun adalah kandungan alkohol, gula, dan gliserin dalam sabun. Ketika sabun akan dibuat jernih dan bening,

maka hal yang paling penting adalah kualitas gula, alkohol, dan gliserin. Kandungan gliserin baik untuk kulit karena berfungsi sebagai pelembab pada kulit dan membentuk fasa gel pada sabun (Rahadiana dkk., 2014). Gunakan bahan-bahan organik dan coldpressed carrier oil untuk memastikan kualitas terbaik untuk kulit. Pastikan untuk menguji bahan-bahan sabun buatan rumah pada area kecil kulit Anda terlebih dahulu (bagian dalam siku Anda, misalnya) untuk memastikan bahwa Anda tidak alergi.

b). Persiapan Membuat Sabun Cold Process Method

Sebelum mulai pembuatan, kumpulkan bahan-bahan pembuatan sabun. Siapkan perlengkapan keselamatan seperti kaca mata, sarung tangan, dan baju lengan panjang. Tutupi permukaan kerja Anda dengan koran. Jenis minyak bahan bahan sabun: memilih minyak dalam resep sabun yaitu langkah penting dalam pembuatan sabun batang pertama sertai minyak memberikan kualitas yang berbeda pada hasil akhirnya. Berikut daftar minyak yang umum dan kualitas minyak yang bagus untuk bahan sabun. Resep Sabun Batang, Bahan-bahan: Palm Oil 150 gr., Coconut Oil 150 gr., Olive Oil 175 gr., Castor Oil 25 gr., Air (demineral) 190 gr., NaOH 72 gr., Fragrance Oil 15 gr., Additive (herbal) 1 sdm (secukupnya dan optional).

c). **Peralatan** (dilarang menggunakan wadah aluminium) Cetakan, Spatula, Wadah Stainless, Sarung tangan, Masker, Hand blender, Termometer,

d). Cara Membuat Sabun Cold Process Method

Tuang air (*demineral*) kedalam wadah stainless steel, tambahkan NaOH, aduk sampai semua larut, tunggu sampai suhu

larutan sama dengan suhu minyak. Tuang semua minyak ke dalam wadah adonan, cek suhu larutan NaOH, setelah suhu sama atau minimal selisih 10 derajat celsius tuang larutan NaOH kedalam wadah adonan, lalu aduk dengan hand blender sampai kental seperti mayonnaise Tuang fragrance oil ke dalam adonan dan aduk dengan spatula.

Tuang ke dalam cetakan dan tunggu beku Sabun batang ini siap digunakan setelah melalui masa curing selama 1 bulan.

Sesi-2. *Entrepreneurship* dan Strategi Bisnis berbasis Digital marketing; *Entrepreneurship* dan strategi bisnis saling terkait dalam mencapai kesuksesan dalam dunia bisnis. Berikut adalah beberapa poin penting tentang hubungan antara keduanya:

a). **Kewirausahaan (*Entrepreneurship*)**

- Karakteristik: Kewirausahaan melibatkan sikap proaktif dan risiko dalam menjalankan bisnis. Seorang entrepreneur berani mengambil peluang, menciptakan nilai, dan mengatasi tantangan.
- Inovasi: *Entrepreneurship* memfokuskan pada inovasi dengan identifikasi peluang pasar yang belum diidentifikasi atau dimanfaatkan. Ini melibatkan penciptaan serangkaian sumber daya unik untuk memanfaatkan peluang tersebut.
- Pengambilan Risiko: Entrepreneur sering diartikan sebagai orang yang mengambil resiko menanamkan uangnya untuk penemuan-penemuan baru (inovasi).

b). **Strategi Bisnis**

- Tujuan: Strategi bisnis adalah rencana mendalam yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka panjang. Ini melibatkan perencanaan

yang komprehensif untuk menghadapi persaingan dan memanfaatkan peluang.

- Kepemimpinan: Kepemimpinan yang kuat dalam strategi bisnis dapat memotivasi tim, meningkatkan produktivitas, dan membangun budaya perusahaan yang positif.
- Optimasi Kinerja: Konsep PI-PM (Productivity, Improvement, Professionalism, and Management) membantu mengoptimalkan kinerja perusahaan dan mencapai dampak yang menguntungkan.

c). **Hubungan Antara *Entrepreneurship* dan Strategi Bisnis**

- Kombinasi: Strategi manajemen dan *entrepreneurship* sering bekerja sama dan mendukung satu sama lain. Perusahaan *entrepreneurial* menggunakan instrumen manajemen strategis lebih banyak daripada perusahaan konservatif.
- Penciptaan Keunggulan: *Strategic Entrepreneurship* melibatkan tindakan kombinasi *entrepreneurial* (fokus pada peluang) dengan tindakan karakteristik strategis (penciptaan keunggulan strategis). Ini memadukan pembuatan strategi dengan kemampuan membuat keputusan yang cepat dalam lingkungan yang berubah.

d). **Implementasi dalam Era Digital**

Antisipasi Perubahan: Dalam era digital yang dinamis, wirausahawan harus mampu mengantisipasi dan merespon perubahan cepat dalam lingkungan bisnis. Strategi bisnis yang efektif harus dapat menyesuaikan

diri dengan perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen.

Dengan demikian, entrepreneurship dan strategi bisnis saling melengkapi dalam menciptakan suatu inovasi kewirausahaan yang efektif dan berkelanjutan. Strategi Dan Jenis Konten Kreatif Yang Efektif adalah materi yang disajikan dalam format yang inovatif, menarik, dan unik, dengan tujuan untuk menonjol dari keramaian dan menciptakan pengalaman yang berkesan bagi audiens. Berikut adalah beberapa strategi dan jenis konten kreatif yang efektif: Kenali Audiens, berpikir kreatif, Gunakan *Storytelling*, Gunakan Visual yang Menarik, berikan nilai tambah, ikuti tren terkini, dan kombinasi media.

3. Penyajian Alur Pelatihan Pembuatan Sabun Natural:

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah metode pelatihan,



Gambar 1. Alur Pelatihan Pembuatan Sabun

Persiapan dan Sosialisasi: Identifikasi Bahan Baku adalah mengidentifikasi dan mengumpulkan bahan baku utama yang akan digunakan, seperti minyak kelapa, minyak atsiri, dan bahan alami lainnya yang tersedia di Kelurahan Mekarjaya. Sosialisasi kepada

diskusi, dan praktek dengan sesi kewirausahaan (*entrepreneurship*) dan strategi bisnis yang berbasis digital marketing berdurasi 2-3 jam, penuh Interaksi, Visualisasi, Ilustrasi dan Kreasi. Di lanjutkan sesi tanya jawab selama 30 sampai 60 menit, merupakan sesi yang paling penting untuk berinteraktif yaitu sesi praktek pembuatan sabun natural dengan semangat kreativitas para peserta yang antusias mengikuti pelatihan membuat sabun natural untuk mempraktekannya di rumah mereka.

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini dibagi menjadi beberapa tahapan utama yang sistematis dan terstruktur. Metode ini dirancang untuk memastikan peserta tidak hanya memahami teori tetapi juga mampu mempraktikkan pembuatan sabun mandi alami secara mandiri. Berikut adalah tahapan-tahapan yang digunakan, dapat dilihat pada Gambar 1 Alur Pelatihan Pembuatan Sabun natural.

Masyarakat yaitu mengadakan pertemuan dengan masyarakat Mekarjaya untuk menjelaskan tujuan pelatihan, manfaat pembuatan sabun mandi alami, dan bagaimana kegiatan ini dapat meningkatkan ekonomi lokal. Rekrutmen Peserta adalah

mendaftarkan peserta yang tertarik mengikuti pelatihan, yang terdiri dari ibu rumah tangga, pemuda desa, dan anggota masyarakat lainnya.

Pengenalan Bahan dan Alat: Pengenalan Bahan adalah bagaimana instruktur menjelaskan tentang berbagai bahan yang akan digunakan, seperti minyak kelapa sawit, minyak atsiri, air, alkali (soda api), pewarna alami (kunyit, serih, arang, kopi, dan daun bidara) serta bahan tambahan lainnya. Peserta diajarkan tentang manfaat masing-masing bahan dan cara memilih bahan yang berkualitas. **Pengenalan Alat** yaitu peserta diperkenalkan pada alat-alat yang digunakan dalam pembuatan sabun, seperti timbangan, blender, cetakan sabun, spatula, dan perlengkapan keselamatan seperti sarung tangan dan masker.

Demonstrasi Pembuatan Sabun: Penjelasan teori yaitu instruktur memberikan penjelasan teori tentang proses saponifikasi, yaitu reaksi kimia antara minyak dan alkali yang menghasilkan sabun dan gliserin. **Demonstrasi langsung** yaitu instruktur menunjukkan langkah-langkah pembuatan sabun mulai dari mencampur minyak (oil) dengan alkali, menambahkan pewarna dan aroma, hingga menuangkan campuran ke dalam cetakan. **Praktik Mandiri oleh Peserta:** **Praktik Pengukuran bahan** yaitu bagaimana peserta mempraktikkan cara mengukur bahan dengan tepat sesuai dengan resep yang diberikan. **Proses Pembuatan Sabun** yaitu bagaimana peserta mempraktikkan seluruh proses pembuatan sabun, mulai dari pencampuran bahan hingga pencetakan. Mereka juga didorong untuk bereksperimen dengan variasi aroma dan warna. **Pengeringan dan Pematangan** merupakan proses setelah sabun dicetak, peserta diajarkan cara menyimpan sabun agar kering dan matang sempurna sebelum digunakan.

4. Hasil Dan Pembahasan Kegiatan

Peserta mampu menghasilkan sabun berkualitas baik dan membentuk kelompok usaha kecil untuk pemasaran produk sabun natural dalam pelatihan pembuatan sabun natural telah dilaksanakan di Kelurahan Mekarjaya, Kota Depok, dengan tujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam memanfaatkan sumber daya lokal menjadi produk bernilai ekonomi. Peserta diperkenalkan pada bahan dasar seperti minyak kelapa sawit dan minyak atsiri, zaitun. Edukasi tentang bahan-bahan alami dan praktik pembuatan sabun menggunakan metode *Cold Process*, menciptakan sabun yang ramah lingkungan dengan menggunakan bahan-bahan alami. Campuran minyak nabati dengan *eco-enzyme* dan soda api, diikuti dengan pengadukan hingga mengental. Partisipasi dan Antusiasme Peserta pelatihan diikuti oleh 55 peserta dari berbagai latar belakang, termasuk ibu rumah tangga, pemuda, dan pelaku UKM. Tingginya partisipasi menunjukkan antusiasme masyarakat di kelurahan Mekarjaya, kota Depok, dalam mengembangkan keterampilan baru yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Selama pelatihan, peserta menunjukkan ketertarikan yang tinggi, terutama dalam eksperimen membuat variasi sabun dengan pewarna dan aroma alami, yang dapat dilihat pada Gambar 2. **Praktek membuat sabun** oleh Ibu Shasty sebagai narasumber dan owner produk “Aranomiya Shop”. Dan harga produk Aranomiya Shopa berkisar 20.000 – 250.000, dengan berbagai variasi aroma dari sabun batang, cair dan souvenir. Foto-foto kegiatan pelatihan dibawah ini:



Gambar 2 Praktek Membuat Sabun



Gambar 3 Atusias Peserta

Pada Gambar 2 dan 3 bisa dilihat bahwa antusias peserta sosialisasi dan pelatihan pembuatan sabun mandi natural sangat fokus mengikuti kegiatan. Dapat dilihat ibu-ibu bapak-bapak, remaja dan juga pelaku UKM sangat ingin mempraktekkan langsung proses

pembuatan sabun natural. Gambar 4. Ibu Lurah Mekarjaya turut serta dalam kegiatan sosialisasi dan pelatihan pembuatan sabun natural *Handmade "Aranomiya Soap", produk UKM Berbasis Digital Marketing*



Gambar 4. Ibu Nelda Purnadia Wardhani (Ibu Lurah Mekarjaya)



Gambar 5. Arahan pelatihan pembuatan sabun

Setelah memberikan sambutan singkat yang penuh semangat, Ibu Lurah memutuskan untuk turut serta dalam proses pembuatan sabun. Beliau dengan antusias bergabung dengan para peserta untuk belajar dari instruktur yang berpengalaman. Ibu Lurah mengikuti setiap langkah dengan seksama, mulai dari pengukuran bahan-bahan alami seperti minyak kelapa dan minyak zaitun, atsiri, hingga pencampuran dengan bahan-bahan alami. Campuran minyak nabati dengan eco-enzyme dan soda api dalam proses saponifikasi. Keterlibatan langsung ibu Lurah, tidak hanya menunjukkan dukungan penuh terhadap pelatihan ini, tetapi juga memberi contoh

nyata tentang pentingnya belajar dan bekerja bersama dalam memanfaatkan potensi lokal. Keikutsertaan beliau dalam mencetak sabun ke dalam cetakan yang telah disediakan menambah semangat para peserta, yang merasa dihargai dan termotivasi untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi. Setelah rangkaian kegiatan pelatihan pembuatan sabun mandi berbasis digital marketing di Kelurahan Mekarjaya selesai, suasana penuh kebahagiaan dan kepuasan menyelimuti lokasi acara. Para peserta dan narasumber berkumpul untuk mengabadikan momen berharga ini dalam sebuah foto bersama, dapat dilihat pada Gambar 6 foto bersama.



Gambar 6. Foto Bersama

Di tengah-tengah peserta, Ibu Lurah duduk dan berdiri dengan bangga, dikelilingi oleh para peserta pelatihan dan narasumber yang telah memandu proses dari awal hingga akhir. Senyum lebar tampak di wajah setiap orang, mencerminkan rasa syukur dan pencapaian yang telah diraih bersama. Para peserta, yang telah menunjukkan dedikasi tinggi selama pelatihan. Narasumber, yang dengan sabar membimbing dan memberikan pengetahuan selama pelatihan, turut berpose dengan penuh semangat.

5. Pembahasan dari Pelatihan Membuat Sabun Natural

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan peserta yaitu berhasil menguasai dasar-dasar pembuatan sabun alami, mulai dari pengenalan bahan, proses saponifikasi. Evaluasi yang dilakukan di akhir pelatihan menunjukkan bahwa 80% peserta mampu membuat sabun dengan kualitas baik, sementara 20% lainnya membutuhkan bimbingan lebih lanjut untuk meningkatkan hasil produksi. Selama pelatihan, peserta berhasil memproduksi 2

batang sabun dengan berbagai variasi aroma dan warna. Sabun yang dihasilkan memiliki tekstur yang baik, tidak mudah pecah, dan memiliki aroma alami yang disukai oleh banyak orang. Salah satu hasil penting dari pelatihan ini adalah meningkatnya kesadaran peserta akan nilai tambah yang dapat diperoleh dari pengolahan hasil kreatifitas. Peserta memahami bahwa dengan sedikit inovasi dan usaha, bahan-bahan yang tersedia di tempat mereka dapat diubah menjadi produk bernilai tinggi yang memiliki potensi pasar luas. Setelah pelatihan, peserta membentuk kelompok usaha kecil yang berfokus pada produksi dan pemasaran sabun alami. Kelompok ini bertujuan untuk melanjutkan produksi secara berkelanjutan dan mengembangkan jaringan pemasaran digital seperti promosi dan pemasaran di media online, Marketplas, website dan lainnya, baik di dalam maupun di luar kota. Pembentukan kelompok ini merupakan langkah awal yang penting menuju

keberlanjutan usaha sabun alami di Kelurahan mekarjaya, Kecamatan Sukmajaya, Kota Depok.

Pelatihan pembuatan sabun batang untuk mandi berbasis digital marketing merupakan sebuah inisiatif yang memiliki dampak signifikan dalam pemberdayaan masyarakat dan pengembangan ekonomi lokal. Program ini tidak hanya berhasil meningkatkan keterampilan peserta dalam produksi sabun alami tetapi juga memperkuat komitmen pelaku UKM, ibu ibu rumah tangga dan KATAR, terhadap penggunaan dan pengelolaan sumber daya lokal. Pelatihan ini dapat dilihat dari beberapa aspek utama, termasuk pencapaian hasil pelatihan, dampak sosial dan ekonomi, tantangan yang dihadapi, serta rekomendasi untuk langkah selanjutnya. Berikut gambar 7 dan 8 produk sabun natural “Aranomiya Shoap” yang sudah jadi, siap untuk di pasarkan.



Gambar 7. Produk sabun batang yang baru di cetak



Gambar 8. Sabun natural yang sudah jadi

6. Kesimpulan

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kelurahan Mekarjaya, Kota Depok telah dilaksanakan secara intensif dan untuk pelatihan pembuatan sabun natural telah berhasil dilaksanakan dengan kehadiran peserta sebanyak 50 orang. Kegiatan transfer

ipteks dapat membantu pelaku UKM, KATAR Mekarjaya dan mahasiswa dalam pelatihan membuat sabun natural “Aranomiya soap” produk UKM yang berbasis digital marketing. Pembuatan sabun ini terbuat dari bahan-bahan alami seperti kunyit, sereh, arang, minyak sawit, minyak zaitun, coffee, daun bidara, bunga mawar,

dan bibit parfum sebagai pengharum karena bahan-bahan alami ini manfaatnya untuk kesehatan kulit, mengobati gatal-gatal pada kulit atau alergi kulit dan untuk kecantikan.

Program pelatihan produksi sabun natural yang dilakukan sangat tepat dalam menyelesaikan permasalahan mitra di Kelurahan Mekarjaya. Performa narasumber sangat jelas dalam menjelaskan dan mempraktekkan pembuatan sabun natural (Bar-soap) berbasis digital marketing, dan seluruh peserta antusias mengikuti kegiatan ini yang menyatakan bahwa proses pembuatan sabun natural sangat mudah, namun jika ingin praktek di rumah maka peserta mengalami kesulitan dalam memperoleh alat-alat dan bahan seperti NaOH dan KOH, oil, oleh karena itu perlu adanya pembelian secara online untuk mempermudah mendapatkan alat dan bahan pembuatan sabun natural (Bar-soap) produk UKM yang berbasis digital marketing, dengan nilai jual yang tinggi. Pelatihan-pelatihan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan peserta dalam membuat sabun natural tetapi juga memperkuat komitmen komunitas terhadap pemanfaatan sumber daya lokal secara berkelanjutan. Pembentukan kelompok usaha kecil pasca pelatihan menunjukkan potensi keberlanjutan dalam produksi dan pemasaran produk sabun alami.

7. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan untuk peningkatan kegiatan PKM selanjutnya yaitu;

1. Tim PKM bekerjasama dengan Kelurahan Mekarjaya untuk memberikan pelatihan *entrepreneurship* pembuatan sabun natural "Aranomiya soap" produk UKM berbasis digital marketing bagi pelaku UMKM, Mahasiswa dan

Karangtaruna sehingga mereka bisa mengoptimalkan media digital menjadi peluang bisnis produk sabun natural.

2. Pelatihan pembuatan produk sabun natural yang berkelanjutan untuk praktek menggunakan media digital/online sebagai sarana promosi produk marketing untuk menambah omset penjualan.

6. Daftar Pustaka

- [1] Tranggono, R.I. dan Latifah, F. *Buku Pegangan Ilmu Pengetahuan Kosmetika* (h. 55 – 61). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007.
- [2] Purnamawati, D. *Kajian Pengaruh Konsentrasi Sukrosa dan Asam Sitrat Terhadap Mutu Sabun Transparan*. [Skripsi] Bogor: Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor, 2006.
- [3] Ali, Akhyar. *Evaluasi Mutu Sabun Padat Transparan dari Minyak Goreng Bekas dengan Penambahan Asam Stearat dan Gliserin*. [Skripsi] Pekanbaru: Fakultas Pertanian, Universitas Riau. 2013

[4] Duraisamy, A., V. Krishnan, dan K. P. Balakrishnan. *Bioprospecting and New Cosmetic Product Development: A Brief Review on The Current Status. International Journal of Natural Product Research*, 1(3): 26-37. 2011.

[5] JACOBI, P. Educação ambiental, cidadania e sustentabilidade. *Cadernos de Pesquisa*, São Paulo, n. 118, p. 189-205, março/2003