

Inovasi Pembuatan Sabun Cuci Piring Dan Teh Bunga Telang Dalam Mendukung Ekonomi Berkelanjutan Desa Sirnajaya

Tri Mulyani Kartini¹, Ade Anwar², Alimi Fajar Ramadhan³, Aulia Fajriyah⁴, Annisa Sabilla⁵, Clara Natalia Rismauli⁶, Shelvy Shaylina⁷, Siti Sulastri Yanuari⁸, Plora⁹

^{1,2,3,4,5,6,7,8,9} Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Aulia Fajriyah

E-mail: auliafajriyah008@gmail.com

Abstrak

Pembangunan ekonomi desa menjadi kunci penting dalam mewujudkan pemerataan kesejahteraan di Indonesia. Artikel ini mengkaji upaya Desa Sirnajaya, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat, dalam mengembangkan ekonomi berkelanjutan melalui inovasi produk lokal. Fokus utama penelitian adalah pada pengembangan dua produk inovatif: sabun cuci piring berbahan alami dan teh bunga telang. Metode yang digunakan dalam studi ini meliputi observasi lapangan, wawancara dengan pemangku kepentingan, dan analisis data sekunder dari laporan desa dan penelitian terkait. Tantangan utama yang diidentifikasi meliputi konsistensi kualitas produk, perluasan jaringan distribusi, dan persaingan dengan produk industri besar. Untuk mengatasi tantangan ini, desa telah mengambil langkah-langkah strategis seperti pembentukan koperasi, kemitraan dengan pihak eksternal, dan pengembangan kurikulum kewirausahaan di tingkat lokal. Model pengembangan ekonomi Desa Sirnajaya menunjukkan potensi yang signifikan dalam mewujudkan desa mandiri dan mendukung ekonomi berkelanjutan. Pengalaman ini dapat menjadi contoh dan inspirasi bagi desa-desa lain di Indonesia, dengan penyesuaian terhadap potensi dan karakteristik lokal masing-masing daerah.

Kata Kunci - Metode Pemasaran, Inovasi produk, Proses Pembuatan Sabun

Abstract

Village economic development is an important key in realizing equitable welfare distribution in Indonesia. This article examines the efforts of Sirnajaya Village, Bekasi Regency, West Java, in developing a sustainable economy through local product innovation. The main focus of the research is on the development of two innovative products: natural dish soap and telang flower tea. The methods used in this study include field observations, interviews with stakeholders, and analysis of secondary data from village reports and related research. The main challenges identified include product quality consistency, distribution network expansion, and competition with large industrial products. To overcome these challenges, the village has taken strategic steps such as the establishment of cooperatives, partnerships with external parties, and the development of an entrepreneurship curriculum at the local level. The economic development model of Sirnajaya Village shows significant potential in realizing an independent village and supporting a sustainable economy. This experience can be an example and inspiration for other villages in Indonesia, with adjustments to the local potential and characteristics of each region.

Keywords - Marketing Methods, Product Innovation, Soap Making Proses

PENDAHULUAN

Indonesia, sebagai negara agraris dengan lebih dari 74.000 desa, menghadapi tantangan besar dalam mewujudkan pemerataan pembangunan ekonomi. Meski pembangunan di kota-kota besar terus berkembang pesat, banyak desa masih tertinggal dalam hal infrastruktur dan perekonomian. Kesenjangan ini menjadi salah satu faktor pendorong urbanisasi, yang pada gilirannya menimbulkan berbagai permasalahan sosial dan ekonomi di perkotaan.

Dalam upaya mengatasi tantangan ini, pemerintah Indonesia telah merencanakan program "Desa Mandiri" sebagai bagian dari strategi pembangunan nasional. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi desa melalui pengembangan potensi lokal dan pemberdayaan masyarakat. Namun, implementasi program ini sering kali terkendala oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan sumber daya manusia dan sumber daya alam, akses terhadap modal, dan kurangnya inovasi dalam pengembangan produk lokal.

Melihat kondisi ini, mahasiswa KKN Universitas Pelita Bangsa dalam divisi kewirausahaan berinisiatif untuk mengembangkan program inovasi berbasis potensi lokal. Mereka mengidentifikasi dua peluang utama: dengan memanfaatkan pembuatan sabun cuci piring untuk dikelola dan di jual agar menjadi sumber penghasilan masyarakat atau sebagai efisiensi terhadap penggunaan sabun cuci piring setiap bulannya dan pengolahan bahan alami dari bunga telang kemudian di jadikan produk teh herbal.

Inisiatif ini sejalan dengan tren global menuju produk ramah lingkungan dan gaya hidup sehat, yang membuka peluang pasar yang menjanjikan. Selain itu, pengembangan produk ini diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan pada akhirnya mewujudkan kemandirian ekonomi desa.

Artikel ini akan membahas lebih lanjut tentang proses implementasi, tantangan yang dihadapi, serta dampak ekonomi dan sosial dari inovasi pembuatan sabun cuci piring dan teh bunga telang di Desa Sirnajaya. Pengalaman Desa Sirnajaya ini diharapkan dapat menjadi UMKM dan inspirasi bagi desa-desa lain di Indonesia dalam upaya mewujudkan desa mandiri dan mendukung ekonomi berkelanjutan.

Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Pelita Bangsa tahun 2024 Divisi Kewirausahaan hadir untuk mendukung pengembangan ekonomi dari produksi sabun cuci piring serta pengembangan produk teh herbal dari bunga telang terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat Desa Sirnajaya, serta mengevaluasi potensi produk dalam meningkatkan pendapatan lokal. Selain itu, program KKN ini mengidentifikasi tantangan yang dihadapi dalam pengembangan dan pemasaran teh bunga telang, mengusulkan solusi untuk mengatasi hambatan, menilai bagaimana sinergi antara program KKN dan masyarakat lokal dapat memperkuat keterampilan kewirausahaan. Tujuan utama dari program KKN adalah untuk mendukung pembangunan desa yang berkelanjutan melalui peningkatan ekonomi dan keterampilan masyarakat secara komprehensif kepada masyarakat di Desa Sirnajaya.

METODE

Metode Pelatihan

Pelatihan adalah proses yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan individu agar mereka dapat bekerja lebih efektif dan efisien. Pelatihan memberi peluang untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan, memahami tanggung jawab mereka, serta alasan di baliknya. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas kerja, memperluas wawasan, dan mendukung perkembangan karir. Pelatihan yang efektif dapat memperbaiki kinerja karyawan dan membantu perusahaan mencapai tujuannya (V. Setiawan, 2015). Pelatihan akan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, yang memungkinkan peserta terlibat secara aktif dalam proses pembelajaran. Metode ini mencakup penggabungan teori dasar dengan praktik langsung serta sosialisasi pembuatan sabun cuci piring dan teh bunga telang. Peserta akan mempelajari teknik-teknik pembuatan dari awal

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

hingga akhir, termasuk formulasi bahan, proses produksi, dan pengujian kualitas produk. Selain itu, pelatihan akan mencakup sesi konsultasi dan pendampingan untuk memastikan peserta dapat menerapkan ilmu yang diperoleh secara efektif dalam praktik sehari-hari. Dengan pendekatan ini, diharapkan peserta dapat memperoleh keterampilan praktis yang mendalam dan siap untuk menerapkan pengetahuan yang didapat dalam usaha mereka.

Metode Pemasaran

Pemasaran adalah proses merancang dan menerapkan strategi terkait konsep, harga, promosi, dan distribusi barang, jasa, atau ide untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan bagi individu maupun organisasi. Tujuannya adalah memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta mencapai sasaran perusahaan seperti peningkatan penjualan dan pangsa pasar. Proses ini mencakup berbagai aktivitas, termasuk penelitian pasar, pengembangan strategi produk, periklanan, penjualan, dan pelayanan pelanggan, yang bertujuan membangun hubungan jangka panjang dan menciptakan nilai tambah. Digital marketing khususnya berfokus pada menarik konsumen dan calon konsumen dengan cepat melalui saluran digital (Bahari et al., 2022). Strategi pemasaran yang diterapkan akan memanfaatkan media sosial dan marketplace sebagai platform utama untuk mempromosikan produk. Pelatihan khusus akan disediakan mengenai pembuatan konten kreatif untuk promosi produk, yang meliputi teknik desain grafis, penulisan iklan, dan pembuatan video. Selain itu, peserta akan belajar teknik optimasi mesin pencari (SEO) untuk meningkatkan visibilitas produk di internet, memastikan produk mudah ditemukan oleh konsumen potensial. Pendekatan ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk melalui pemasaran digital yang efektif.

Metode Distribusi

Distribusi produk akan dilakukan melalui kerjasama dengan penyedia layanan logistik lokal dan nasional untuk memastikan pengiriman yang efisien dan tepat waktu. Produk juga akan didistribusikan melalui toko-toko mitra di sekitar wilayah Desa Sirnajaya dan sekitarnya, memudahkan aksesibilitas bagi konsumen lokal. Selain itu, penggunaan platform e-commerce akan dioptimalkan untuk menjangkau konsumen di luar daerah, memperluas jangkauan pasar secara lebih luas. Dengan kombinasi metode distribusi ini, diharapkan produk dapat mencapai konsumen dengan cepat dan dalam kondisi baik, serta memperkuat jaringan distribusi untuk mendukung pertumbuhan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan

Program ini telah berhasil memberikan dampak positif bagi masyarakat Desa Sirnajaya. Salah satu dampaknya adalah peningkatan keterampilan produksi yang terlihat dari kualitas sabun cuci piring dan teh bunga telang yang dihasilkan. Produk-produk ini menunjukkan standar yang semakin baik, mencerminkan hasil pelatihan dan bimbingan yang telah diberikan kepada para peserta program. Program ini juga telah berhasil mendorong semangat kewirausahaan di kalangan masyarakat desa. Terutama di antara ibu rumah tangga dan pemuda desa, yang kini mulai melihat peluang usaha baru yang menjanjikan. Dukungan ini diharapkan dapat meningkatkan perekonomian lokal dan memberikan manfaat jangka panjang bagi seluruh masyarakat Desa Sirnajaya.

Proses Pembuatan Sabun Cuci Piring

Pembuatan sabun dengan tahapan dan takaran yang benar akan menghasilkan sabun cuci piring yang berkualitas. Tahapan yang dilakukan :

- a. Campur biang sabun 500gr dengan garam 5 sendok makan lalu tuangkan air sebanyak 4.500ml secara perlahan.
- b. Bahan yang sudah dimasukkan kemudian diaduk secara perlahan hingga larut.
- c. Tuangkan larutan sabun cuci piring ke wadah yang tertutup (galon).
- d. Kemudian diamkan selama 5-8 jam hingga warna berubah menjadi hijau bening.

- e. Setelah warna menjadi hijau bening, tuangkan larutan tersebut ke botol berukuran 450ml. Jika larutan sabun cuci piring sudah penuh, botol dapat ditutup dan siap dipasarkan.

Sosialisasi Produk

Sosialisasi produk sabun cuci piring dan teh bunga telang adalah proses memperkenalkan produk-produk tersebut kepada konsumen dengan tujuan meningkatkan kesadaran, minat, dan penggunaan produk.

1. Sabun Cuci Piring

- a. Tujuan Sosialisasi Meningkatkan pemahaman konsumen tentang manfaat dan keunggulan sabun cuci piring tersebut, seperti kemampuannya menghilangkan minyak dan kotoran, keharuman, serta keamanannya bagi kulit dan lingkungan.
- b. Strategi sosialisasi:
 - Demonstrasi produk: Melakukan demo langsung di tempat-tempat ramai seperti pasar atau supermarket, menunjukkan bagaimana sabun cuci piring tersebut bekerja efektif dalam membersihkan peralatan makan.
 - Sample gratis: Memberikan sampel gratis kepada calon konsumen agar mereka bisa mencoba produk sebelum membeli.
 - Pameran dan Bazar: Berpartisipasi dalam pameran atau bazar untuk memperkenalkan produk kepada khalayak yang lebih luas.



Gambar 1.

Proses Pelatihan pembuatan sabun cuci piring



Gambar 2.

Hasil Produk

2. Teh Bunga Telang

- a. Tujuan sosialisasi: Mengenalkan manfaat kesehatan dari teh bunga telang, seperti kandungan antioksidan, kemampuan menenangkan, serta efek estetik karena perubahan warna yang unik saat diseduh.
- b. Strategi sosialisasi:
 - Edukasi kesehatan: Mengadakan seminar atau talkshow yang membahas manfaat kesehatan teh bunga telang, mengundang ahli gizi atau influencer di bidang kesehatan.
 - Sample produk: Membagikan sampel teh bunga telang untuk menarik perhatian konsumen.
 - Packaging menarik: Menggunakan kemasan yang menarik dan informatif untuk menarik perhatian konsumen saat produk dipajang di toko.

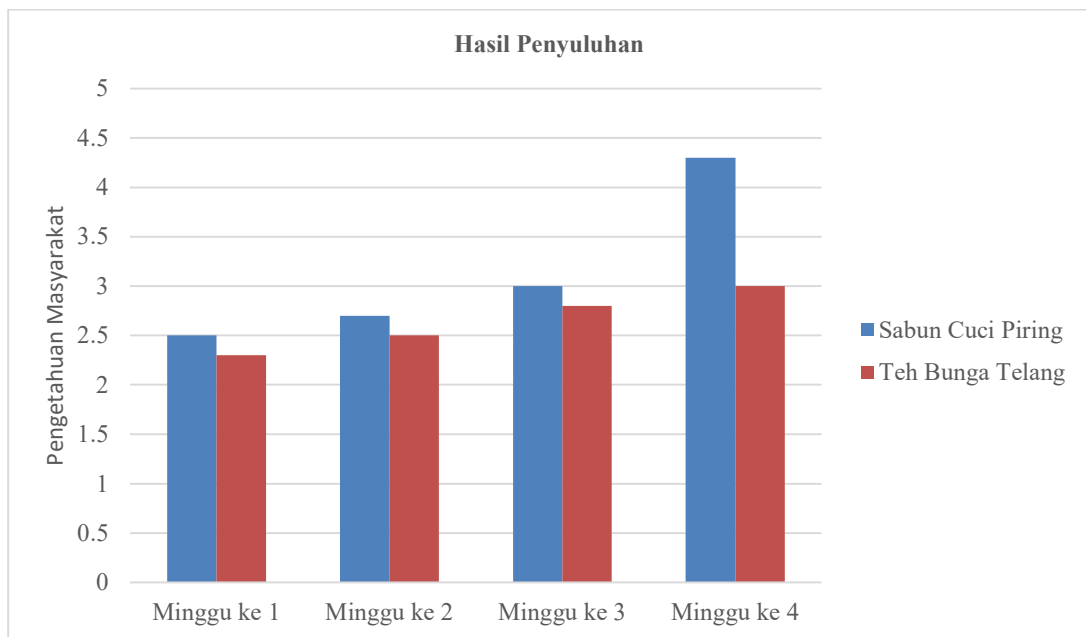


Gambar 3.
Pembuatan teh bunga telang



Gambar 4.
Hasil produk

A. Diagram Hasil Penyuluhan



Gambar 5.
Diagram Penyuluhan

B. Tabel

Rincian Penjualan Sabun Cuci Piring dan Teh Bunga Telang :

Tabel 1.
Penjualan

No	Product	Quantity	Prize	Subtotal
1	Sabun Cuci Piring	27 pcs	Rp. 7.000	Rp. 189.000
2	Teh Bunga Telang	1 pcs	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Total Keseluruhan	28 pcs		Rp. 194.000

KESIMPULAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Pelita Bangsa tahun 2024 di Desa Sirnajaya telah memberikan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat setempat. Peningkatan keterampilan produksi sabun cuci piring dan teh bunga telang telah meningkatkan kualitas produk, yang mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Strategi pemasaran digital yang diterapkan telah memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan permintaan dari konsumen luar desa. Meskipun terdapat tantangan dalam distribusi, langkah-langkah perbaikan melalui kerjasama logistik dan platform e-commerce telah membantu memperbaiki sistem distribusi. Program ini juga telah berhasil mendorong semangat kewirausahaan di kalangan masyarakat, terutama ibu rumah tangga dan pemuda desa, dengan membuka peluang usaha baru yang menjanjikan.

Saran

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Memperdalam pengetahuan dan keterampilan terkait produksi, pemasaran, dan distribusi produk.
 - b. Mengadakan pertemuan rutin untuk mendiskusikan perkembangan dan tantangan dapat memperkuat kemitraan dan keberhasilan proyek.
 - c. Mempelajari teknik analisis pasar dan feedback konsumen dapat meningkatkan efektivitas strategi yang diterapkan.
2. Bagi Masyarakat
 - a. Masyarakat sebaiknya memanfaatkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dari pelatihan untuk meningkatkan usaha mereka.
 - b. Masyarakat dianjurkan untuk beradaptasi dengan teknologi digital, seperti media sosial dan platform e-commerce, untuk mempromosikan dan menjual produk mereka.
 - c. Mengembangkan jaringan dengan sesama pengusaha lokal dan membangun kerjasama dengan penyedia layanan logistik atau distributor dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan peluang bisnis.
3. Bagi Universitas
 - a. Universitas sebaiknya terus mengembangkan program KKN dengan mengintegrasikan aspek-aspek yang relevan dengan kebutuhan masyarakat dan dunia usaha.
Universitas dapat memperluas kemitraan dengan industri dan penyedia layanan untuk memberikan mahasiswa akses ke sumber daya, pengetahuan, dan jaringan yang dapat mendukung proyek KKN dan kegiatan kewirausahaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terimakasih kepada Desa Sirnajaya atas partisipasi dan kerja sama dan mau menerima kita dengan sangat baik dalam pelaksanaan kegiatan ini. Terimakasih kami ucapkan juga kepada Universitas Pelita Bangsa atas segala dukungan terhadap kegiatan pengabdian masyarakat. Semoga pengabdian yang dilakukan ini memberikan manfaat yang optimal secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, R., Paramita, V., Kusumayanti, H., Wahyuningsih, W., Sembiring, M., & Rani, D. E. (2018). Produksi sabun cuci piring sebagai upaya peningkatan efektivitas dan peluang wirausaha. *Metana*, 14(1), 15–18.
- Bahari, A., Rahmi, D. Y., Rahmadoni, J., & Anwar, K. (2022). Pengembangan Metode Pemasaran Melalui Digital Marketing Bagi Produk Umkm Di Nagari Kamang Mudiak Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 5(1).

- Deri, R. R., Nurhayani, N., Mahaputra, S., & Triyandi, E. (2020). Pemberdayaan ibu rumah tangga melalui pelatihan pembuatan sabun cuci piring. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 10(1), 75–80.
- Handito, D., Basuki, E., Saloko, S., Dwikasari, L. G., & Triani, E. (2022). Analisis komposisi bunga telang (*Clitoria ternatea*) sebagai antioksidan alami pada produk pangan. *Prosiding Saintek*, 4, 64–70.
- Hendarsyah, D. (2020). Pemasaran digital dalam kewirausahaan. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 9(1), 25–43.
- Melati, R., & Rahmadani, N. S. (2020). Diversifikasi dan preferensi olahan pangan dari pewarna alami kembang telang (*clitoria ternatea*) di kota ternate. *Prosiding Seminar Nasional Agribisnis*, 1(1).
- Putriana, P., Agusti, F. R., & Novita, U. (2024). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Melalui Pelatihan Pembuatan Sabun Cuci Piring Ramah Lingkungan. *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 134–139.
- Rery, R. U., Gustina, O. A., Gultom, C. E., Thahri, R. A., Putri, T. S., Silitonga, A. S., Ayuningtyas, S., Mandalica, P. F., Miktial, R. P., & Al Rasyid, Y. (2022). Sosialisasi Proses Pembuatan Sabun Cuci Piring sebagai Peluang Usaha bagi Ibu PKK Kelurahan Padang Terubuk, Kecamatan Senapelan, Kota Pekanbaru. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 2(5), 1489–1494.
- Setiawan, V., & Hidayat, R. (2015). Pengaruh Metode Pelatihan Terhadap Kompetensi Karyawan Ndt (Non Destructive Test) Pada PT XYZ. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 3(2), 142–149.
- Wahyuningsih, S. (2019). Pengaruh pelatihan dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan. *Warta Dharmawangsa*, 13(2).