

---

**OPTIMALISASI PENINGKATAN PRODUKSI SABUN CAIR MALALUI  
PERBAIKAN KUALITAS PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN**Dian Indriana Hapsari<sup>1\*</sup>, Yulianto<sup>2</sup>, Supriyono<sup>3</sup><sup>1</sup>Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Setia Budi Surakarta  
Jalan Letjen. Sutoyo Mojosongo, Surakarta, 57127<sup>2</sup>Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Setia Budi Surakarta  
Jalan Letjen. Sutoyo Mojosongo, Surakarta, 57127<sup>3</sup>Teknik Kimia, Fakultas Teknis, Universitas Setia Budi Surakarta  
Jalan Letjen. Sutoyo Mojosongo, Surakarta, 57127\*Email: [canza\\_zone@yahoo.com](mailto:canza_zone@yahoo.com)**Abstrak**

*Wirausaha sama dengan wiraswasta yaitu orang yg pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya. Mitra dalam kegiatan ini adalah UKM "WARIS'AN" yang bergerak pada bidang pembuatan sabun cair terutama adalah sabun cuci piring. Mengingat persaingan yang cukup berat dari merk-merk yang sudah terkenal di pasaran, bahkan dari merk-merk tersebut menjaring marketing dari kalangan masyarakat sendiri dan menjual dengan harga yang murah. UKM "WARIS'AN" sudah berjalan selama 2 tahun dalam memproduksi sabun cair, akan tetapi terhambat karena persaingan dari merk sabun lainnya yang membuatnya kurang diminati dipasaran. Dari segi kualitas produk usaha sabun cair ini juga masih memiliki kendala yang mana ketika sabun ini dicampur dengan air menjadi kurang berbusa. Metode yang diberikan adalah memberikan pelatihan pembuatan sabun dengan bahan baku yang lebih tepat serta bagaimana proses pemasaran yang sesuai. Hasil dari kegiatan ini disambut baik oleh mitra maupun masyarakat sekitar yang ditunjukkan dengan adanya kualitas produk yang lebih baik.*

**Kata Kunci :** Sabun Cair, UKM, Wirausaha

**PENDAHULUAN****Analisa Situasi**

Banyak sekali orang yang ingin berwirausaha sendiri daripada harus bekerja di kantor sebagai karyawan. Banyak orang yang memiliki persepsi bahwa meskipun usahanya kecil tetapi ia menjadi Bos, beda hal nya dengan bekerja di perusahaan orang lain, setinggi-tingginya jabatan di kantornya ia tetap menjadi karyawan. Karyawan tentu saja lebih sering dapat perintah daripada memerintah, dan sangat terikat waktu kerja. Oleh karena itulah orang-orang lebih memilih berwirausaha. Tetapi menjadi seorang wirausahawan itu tidaklah mudah, kita harus memiliki jiwa kreatif dan inovatif. Sebelum mempelajari seluk beluk tentang kewirausahaan, terlebih dahulu anda harus mengetahui dan memahami pengertian dari kewirausahaan.

Kewirausahaan memiliki banyak pengertian, *secara etimologi; kewirausahaan berasal darikata* (ke-: yang memiliki ciri) , (wira : berani) dan (usaha : pekerjaan, daya upaya, perbuatan), atau dalam bahasa Inggris-nya adalah *enterpreunership*. Kata *entrepreneur* sendiri berasal dari bahasa Perancis yaitu *entreprende* yang berarti petualang, pengambil risiko, kontraktor, pengusaha (orang yang mengusahakan suatu pekerjaan tertentu), dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya. Dalam KBBI wirausaha sama dengan wiraswasta yaitu orang

yg pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya.

Usaha rumahan sabun cair saat ini banyak dijadikan pilihan pekerjaan bagi ibu rumah tangga. Seringkali ketika wanita karier setelah menikah akan dihadapkan pada 2 pilihan yaitu tetap bekerja di kantor atau menjadi ibu rumah tangga mengurus rumah dan mengasuh anak. Banyak pertimbangan-pertimbangan yang membuat mereka bingung diantaranya seperti berkurangnya penghasilan keluarga setelah keluar dari pekerjaan dan semakin banyaknya kebutuhan hidup sehari-hari yang harus dipenuhi. Ketika fokus mengurus rumah, maka penghasilan berkurang. Namun, jika berpikir bahwa menjadi ibu rumah tangga bisa tetap menghasilkan maka berbisnis adalah salah satu jawaban dari keraguan-raguan tersebut. Bisa jadi dengan berbisnis penghasilan yang didapatkan bisa lebih besar dari saat bekerja di kantor.

Tentunya sangat menarik jika ibu rumah tangga mampu memperoleh penghasilan sendiri, karena sebagian besar ibu rumah tangga menginginkan agar tetap bisa menjalankan aktivitas dan perannya dirumah, tapi juga ingin melakukan aktivitas lain yang mungkin bisa mendatangkan tambahan penghasilan keluarga. Sekaligus menambah teman dan jaringan. Salah satunya dengan membuka Usaha Rumahan Sabun Cuci Piring di rumah.

Usaha Rumahan Sabun Cuci Piring yang menghasilkan kini banyak bermunculan terutama untuk para ibu rumah tangga. Usaha yang dilakukan di rumah, tidak membutuhkan toko dengan letak strategis. Tapi tentunya bidang usaha yang dijalankan perlu meneliti lingkungan sekitar rumah anda. Karena usaha tersebut berbeda dengan usaha yang memiliki tempat yang strategis di mana itu merupakan salah satu faktor yang menyebabkan banyak keuntungan yang bisa dicapai.

Usaha Rumahan Sabun Cuci Piring yang menghasilkan keuntungan besar tentu perlu proses pemilihan dan pemikiran yang sangat matang. Karena ada banyak sekali bidang usaha yang bisa anda pilih. Namun tidak semuanya dapat memberikan kita hasil yang memuaskan. Jika kita salah menentukan usaha yang akan dijalankan, maka anda tidak akan berhasil untuk dapat mengembangkan usaha nantinya. Pemilihan jenis usaha bisa diambil dari peluang di sekitar tempat tinggal yang ada atau bisa juga di dapat dari skill yang dimiliki oleh anda.

### **Permasalahan Mitra**

UKM “WARIS’AN” merupakan UKM yang bergerak pada bidang pembuatan sabun cair terutama adalah sabun cuci piring. Mengingat persaingan yang cukup berat dari merk-merk yang sudah terkenal di pasaran, bahkan dari merk-merk tersebut menjaring marketing dari kalangan masyarakat sendiri dan menjual dengan harga yang murah. UKM “WARIS’AN” sudah berjalan selama 2 tahun dalam memproduksi sabun cair, akan tetapi terhambat karena persaingan dari merk sabun lainnya yang membuatnya kurang diminati dipasaran. Dari segi kualitas produk usaha sabun cair ini juga masih memiliki kendala yang mana ketika sabun ini dicampur dengan air menjadi kurang berbusa. UKM ini pada dasarnya telah memiliki pelanggan tersendiri tapi dikarenakan kurangnya pengalaman dan banyaknya persaingan serta kurangnya modal maka UKM ini tidak mampu bersaing dan posisinya di pasar semakin terpojok. Dari permasalahan yang dihadapi diperlukan pelatihan untuk memperbaiki kualitas produk yang dihasilkan serta mengoptimalkan strategi pemasaran yang efektif melalui pengemasan yang menarik sehingga bias diterima masyarakat.

### **Solusi Yang Ditawarkan**

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi tersebut, kami beserta pemilik UKM atau Kelompok telah mendiskusikan beberapa langkah untuk menyelesaikan permasalahan yang mereka hadapi, antara lain :

- a. Pelatihan untuk pembuatan sabun cair agar kualitasnya lebih baik dan laku di pasaran dengan upaya perbaikan bahan baku sabun

- b. Pelatihan pengemasan sabun cair yang menarik konsumen
- c. Pelatihan strategi pemasaran yang dapat diterima langsung oleh konsumen

## METODE

### Tempat dan Waktu Kegiatan

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan di UKM “Waris’an” yang terletak di kota Surakarta melalui beberapa tahap. Adapun tahap pelaksanaan adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Tahap Kegiatan**

TAHAP	KEGIATAN	WAKTU
1	Observasi Kegiatan	Senin, 13 Agustus 2018
2	Pelaksanaan Kegiatan	Jum’at, 31 Agustus 2018
3	Evaluasi Kegiatan	Jum’at, 07 September 2018

### Kerangka Pemecahan Masalah

Berdasarkan identifikasi permasalahan dan solusi yang akan ditawarkan maka langkah-langkah solusi atas permasalahan prioritas mitra

1. Memberikan pelatihan untuk pembuatan sabun cair agar kualitasnya lebih baik dan laku di pasaran
2. Memberikan pelatihan strategi pemasaran yang dapat diterima langsung oleh konsumen
3. Melakukan evaluasi terhadap program yang telah dijalankan dengan memantau proses produksi dan bila masih memerlukan perbaikan baik dari segi bahan baku maupun peralatan akan diajukan pendanaan yg lebih tinggi.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam rangka perbaikan kualitas produk maka kami memberikan pelatihan kepada pemilik UKM beserta karyawannya dan juga masyarakat sekitar bagaimana membuat olahan sabun cair yang baik dan siap dikonsumsi. Perbaikan produk dilakukan dengan penambahan beberapa bahan khusus agar hasil olahan sabun menjadi lebih berbusa sehingga dan warna yang lebih jernih untuk menarik minat konsumen. Selain perbaikan produk juga diberikan cara-cara strategis untuk memasarkan hasil produksi sabun agar mampu bersaing dengan produk-produk yang sudah ada.

Pelatihan dimulai pada hari pertama yaitu pelatihan pembuatan sabun dan pelatihan manajemen serta pengemasan. Dalam kegiatan ini baik pemilik UKM maupun karyawannya serta dihadiri masyarakat sekitar mampu menerima dengan baik pelatihan yang dilakukan.



Gambar 1. Kegiatan pelatihan



Gambar. 2 Pelaksanaan Kegiatan



Gambar 3. Pelaksanaan pelatihan

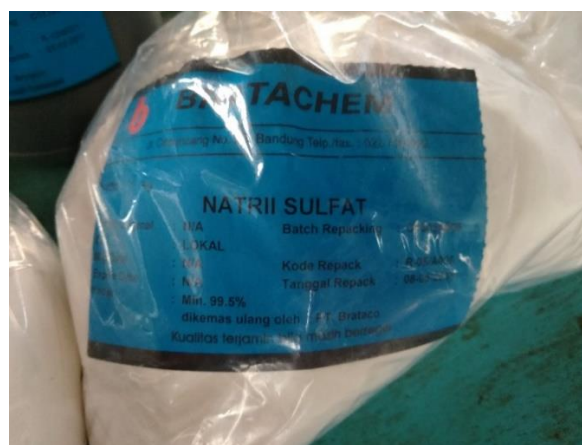
Adapun bahan-bahan yang ditambahkan dalam proses produksi supaya hasil produksi sesuai dengan yang diharapkan adalah sebagai berikut:

- |                |        |
|----------------|--------|
| a. SOD SULFATE | 100 kg |
| b. EMAL        | 30 kg  |
| c. MARLON      | 5 kg   |
| d. KATHONE     | 5 kg   |
| e. PEWANGI     |        |
| f. PEWARNA     |        |





Gambar 4. Bahan Baku Pembuatan Sabun



Gambar 5. Bahan Baku Pembuatan Sabun



Gambar 6. Bahan Baku Pembuatan sabun

Dengan bantuan pelatih yang sudah berpengalaman bahan-bahan tersebut diolah hingga menghasilkan produk sabun cair yang layak jual dan kemudian dipasarkan di lingkungan sekitar. Hasil evaluasi dilakukan satu minggu setelah pelatihan diberikan dan hasilnya UKM WARIS'AN sudah mampu memproduksi sabun cair dengan kualitas yang cukup bagus dan penjualan yang cukup baik, diharapkan dengan adanya perbaikan kualitas produk maka pendapatan dari UKM tersebut juga meningkat sehingga dapat menambah jumlah karyawan untuk mengurangi pengangguran di masyarakat sekitar.

**KESIMPULAN**

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan ini adalah

1. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan dengan lancar
2. Mitra mampu meningkatkan penjualan dari pelatihan yang telah diberikan melalui perbaikan produk dan pemasaran
3. Evaluasi yang dilakukan sesuai yang diharapkan yaitu mitra telah mampu memproduksi sabun cair dengan kualitas yang baik

**UCAPAN TERIMA KASIH**

Program Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan dana Hibah Internal Universitas Setia Budi tahun 2018

**DAFTAR PUSTAKA**

- Kotler, Philip. 2001. Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Salemba Empat. Jakarta.
- Stanton, William J. 2001. Prinsip Pemasaran. Erlangga. Jakarta.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2005, Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta.
- <http://repository.library.uksw.edu/bitstream/handle/123456789/1281/>