

## **SABUN SUSU KAMBING ETAWA, PRODUK EKONOMI KREATIF MASYARAKAT LERENG GUNUNG SEMERU**

Shanti Akhiriani, Ning Mukti Indrayani  
Fakultas Pertanian, Fakultas Ilmu Administrasi – Universitas Lumajang  
akhiriani78@gmail.com; muktiuinilu@gmail.com

**ABSTRAK.** Desa Burno Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang memiliki potensi peternakan yang cukup besar, meliputi sapi perah, kambing etawa dan ayam potong yang sebagian dikelola oleh Poktan Sumber Lestari. KTH Margo Mulyo memanfaatkan hasil ternak berupa susu kambing etawa untuk diproduksi menjadi sabun susu. Tujuan program Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah untuk: 1). Meningkatkan kuantitas dan kualitas sabun susu kambing etawa; 2). Memperluas jaringan pemasaran; dan 3). Meningkatkan kemampuan manajerial mitra. Metode pelaksanaan berupa pemberian hibah peralatan dan bahan pembuatan sabun susu kambing etawa, praktek produksi, pelatihan desain kemasan, pelatihan pemasaran berbasis Teknologi Informasi dan pelatihan manajemen usaha. Hasil pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah respon mitra dan masyarakat cukup besar dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan, kuantitas dan kualitas sabun susu kambing etawa meningkat, jaringan pemasaran semakin luas serta manajemen usaha kelompok menjadi lebih baik. Kendala pelaksanaan program ini antara lain kurangnya motivasi dari anggota kelompok untuk turut mengembangkan usaha kelompok dan kekhawatiran mitra dalam memasarkan sabun susu kambing etawa ke jaringan yang lebih luas lagi dikarenakan produk belum memiliki ijin edar produk kosmetika dari Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia.

**Kata Kunci:** *Desa Burno; pengabdian kepada masyarakat; sabun susu kambing etawa.*

### **PENDAHULUAN**

Desa Burno adalah salah satu dari 12 desa di wilayah Kecamatan Senduro, memiliki luas wilayah 548,750 ha yang terletak berbatasan dengan hutan negara dan ketinggian tempat mencapai 500-700 mdpl. Jarak Desa Burno dengan ibukota Kabupaten Lumajang adalah 21 km, sedangkan jarak dari ibukota Kecamatan Senduro mencapai 3 km. Desa Burno berada di kawasan lereng Gunung Semeru yang menjadikan lahan di kawasan desa tersebut menjadi subur. Pada tahun 1980-an lahan pertanian di Desa Burno sebagian besar dalam kondisi kritis akibat dari penggunaan lahan yang tidak sesuai dengan kaidah konservasi tanah dan air. Melihat kondisi tersebut, masyarakat Desa Burno bersama tokoh masyarakatnya berupaya untuk mengubah pola usaha tani yang selama ini dilakukan dengan kegiatan hutan rakyat pola *Agroforestry* dengan harapan dapat merubah tingkat kesejahteraan mereka. Guna mewujudkan keinginan dan harapan dari sebagian masyarakat tersebut dan untuk mempermudah mengkoordinasikan kegiatan yang dilaksanakan, maka pada tahun 1982 dibentuklah suatu wadah Kelompok Tani Hutan (KTH) yang diberi nama MARGOMULYO (diambil dari bahasa Jawa, MARGOMULYO artinya *Jalan Menuju Kemuliaan*), yang bermakna semoga setiap langkah yang dilakukan melalui lembaga/ kelompok yang dibentuk tersebut dengan ridho dan hidayah-Nya dapat membawa masyarakat Burno menuju kemuliaan hidup.

Pada saat ini di Desa Burno terdapat Hutan Rakyat yang dikelola oleh KTH Margomulyo seluas 317,68 hektar dengan jumlah anggota sebanyak 487 orang. Jenis tanaman tahunan pada lokasi kegiatan mencapai 18 jenis dengan kuantitas tanaman sejumlah 174.144 batang, terdiri dari tanaman kayu-kayuan dan jenis tanaman serba guna. Teknologi tata dan pola Tanam *Agroforestry* yang diterapkan di Desa Burno antara lain pola *Agro Silvopasture* (tumpangsari hijauan pakan ternak, misal kaliandra dan rumput gajah bersama tegakan tanaman pohon) dengan berbagai model tata tanam. Pola tanam tersebut menjamin ketersediaan pakan ternak yang berlimpah yang kemudian dimanfaatkan oleh masyarakat desa untuk mengembangkan ternak kambing etawa dan sapi perah. Keberadaan ternak kambing etawa dan sapi perah selain dapat menunjang kesehatan

masyarakat dari hasil susunya, juga mampu menopang pendapatan masyarakat dengan mengolahnya menjadi produk olahan yang memiliki nilai tambah ekonomi yang tinggi.

Selain sebagai petani, masyarakat Desa Burno sebagian besar bermatapencaharian sebagai peternak, diantaranya: sapi perah, kambing etawa, dan ayam potong. Potensi Peternakan Desa Burno dapat di lihat pada tabel di bawah ini berikut.

**Tabel 1.** Potensi peternakan Desa Burno Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang

No	Jenis Peternakan	Jumlah (ekor)
1.	Sapi perah	750
2.	Kambing Peranakan Etawa	1.750
3.	Ayam ( ayam potong )	5.000

Sumber : Monografi Desa Burno, 2015.

**Tabel 2.** Status kepemilikan ternak di Desa Burno Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang

No	Status kepemilikan	Jumlah Pemilik
1.	Pemilik usaha ternak sapi perah	270 orang
2.	Pemilik usaha ternak kambing	940 orang
3.	Pemilik usaha ternak ayam potong	4 orang
4.	Buruh ternak	15 orang

Sumber : Monografi Desa Burno, 2015.

Masyarakat Desa Burno khususnya yang berada di Dusun Gondang dan Dusun Karanganyar yang menekuni mata pencaharian sebagai peternak sapi perah, hasil produksi susu yang diperoleh mencapai  $\pm$  3.000 liter/ hari. Hasil produksi susu tersebut dikirim ke industri susu formula melalui Koperasi Unit Desa (KUD) Tani Makmur yang bisa mengantarkan masyarakat Desa Burno memperoleh kesejahteraan ekonomi dengan menjual hasil susu dari ternaknya dengan kisaran harga Rp 1.500,00 s/d 2.500,00/ liter. Sedangkan untuk kambing etawa, produknya selain untuk pengembangbiakan dan dimanfaatkan dagingnya, juga tak kalah pentingnya adalah susu kambing yang dihasilkan diolah menjadi produk sabun kecantikan alami, kue stik dan permen susu.

Berbagai literatur melaporkan bahwa susu kambing memiliki berbagai manfaat untuk menjaga kesehatan, mengobati penyakit maupun untuk kesehatan. Susu kambing bermanfaat untuk menjaga stamina tubuh, memulihkan kondisi pasca operasi, meningkatkan selera makan dan memulihkan stamina. Susu kambing juga dikenal bermanfaat untuk kecantikan, yaitu perawatan kulit dan wajah, mencerahkan kulit, menghilangkan jerawat dan noda di wajah, pelicin dan penegang kulit wajah. Tabel 3 berikut adalah tabel perbandingan komposisi kandungan susu kambing dan susu sapi.

**Tabel 3.** Komposisi kandungan nutrisi susu kambing dan susu sapi per 100 gram

No.	Kandungan Nutrisi	Susu Kambing	Susu Sapi
1	Protein (g)	3,6	3,3
2	Lemak (g)	4,2	3,3
3	Karbohidrat (g)	4,5	4,7
4	Kalori (Kcal)	69	61
5	Fosfor (g)	111	93
6	Kalsium (g)	134	19
7	Magnesium (g)	14	13
8	Besi (g)	0,05	0,05
9	Natrium (g)	50	49
10	Kalium (g)	204	152
11	Vitamin A (IU)	185	126
12	Thiamin (mg)	0,05	0,04
13	Riboflavin (mg)	0,14	0,16
14	Niacin (mg)	0,28	0,08
15	Vitamin B6 (mg)	0,05	0,04

Sumber: BPTP Jawa Timur, 2009.

Susu kambing telah terbukti kaya manfaat, hal ini sesuai dengan hasil penelitian Darkuni (dalam Purwati *et al*, 2012) yang menyebutkan bahwa susu kambing mengandung lemak dan protein yang sangat dibutuhkan oleh tubuh. Sodiq dan Abidin (dalam Purwati *et al*, 2012) menyatakan bahwa butiran lemak susu kambing yang berdiameter kecil dan homogen berukuran antara 1-10 milimikron, sehingga susu kambing lebih mudah diserap oleh kulit manusia. Kandungan fluorin yang terdapat pada susu kambing berkisar 10 sampai 100 kali lebih besar dibandingkan susu sapi. Kandungan fluorin bermanfaat sebagai antiseptik alami dan dapat membantu menekan pembiakan bakteri di dalam tubuh. Menurut hasil pengamatan Naji (dalam Purwati *et al*, 2012), susu kambing yang kaya kandungan zat asam beta hidroksil alami dapat dijadikan campuran untuk lulur. Campuran berfungsi sebagai *peeling* yang mengikis kotoran dan sel kulit mati, namun mampu mencerahkan kulit hingga terlihat lebih halus dan tidak bersisik. Kandungan protein dalam susu juga berguna sebagai suplai nutrisi yang berfungsi melembabkan sekaligus melapisi permukaan kulit agar lebih halus dan kenyal.

Produk olahan berbahan dasar susu dikelola oleh Kelompok Usaha Produktif (KUP) Margomulyo yang merupakan Sub Seksi Kelola Usaha KTH Margomulyo. KUP Margomulyo ini baru memulai kegiatan produksinya pada awal tahun 2016 dengan produk olahan antara lain adalah sabun kecantikan alami berbahan dasar susu kambing etawa. Sabun berbahan dasar susu kambing etawa tersebut secara bertahap mulai diperkenalkan ke beberapa kegiatan pameran, antara lain pertemuan Dharma Wanita Persatuan Dinas Kehutanan Kabupaten Lumajang, kegiatan Tilik Desa yang diselenggarakan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Lumajang dan juga diperkenalkan ke beberapa hotel di dalam kota maupun di luar kota Lumajang. Respon yang diberikan oleh konsumen produk sabun susu tersebut cukup beragam, antara lain sabun belum memiliki merek/ nama dagang sehingga konsumen meragukan keaslian produk yang dihasilkan KUP Margomulyo, bentuk produk yang terkesan monoton dan kemasan produk yang dianggap masih kurang menarik minat konsumen untuk membelinya.



**Gambar 1.** Sabun kecantikan alami berbahan dasar susu kambing etawa

Respon beberapa konsumen tersebut memang diakui oleh Pengurus KUP Margomulyo sebagai bentuk kekurangan dan kelemahan dari produk yang mereka hasilkan. Selama ini KUP Margomulyo belum menyadari arti penting merek sebagai tanda pengenal dan pembeda antara produk yang dihasilkan sendiri dengan produk pihak lain. Disamping itu KUP Margomulyo memproduksi sabun susu tersebut hanya dengan memanfaatkan peralatan rumah tangga yang ada, misalnya untuk membuat adonan sabun dengan menggunakan mesin mixer adonan kue skala rumah tangga, sedangkan cetakan sabun menggunakan pipa paralon dan kotak plastik bekas kemasan kartu nama. Produk sabun kecantikan alami yang diproduksi KUP Margomulyo dibuat dalam 2 (dua) bentuk, yaitu bulat pipih dan kotak (persegi empat). Sabun susu dikemas dalam dua model, yaitu hanya menggunakan plastik kedap udara dan bentuk lainnya dengan dilapisi pelepah batang pisang yang sudah dikeringkan sebagai pembungkus bagian dalam dan kemudian untuk lapisan luarnya menggunakan plastik kedap udara. Untuk label kemasan hanya berupa kertas yang dicetak dengan menggunakan mesin cetak (*printer*) untuk PC/ laptop dengan desain yang cukup sederhana. Kelemahan label sabun kecantikan alami tersebut adalah jika sabun tidak segera digunakan atau sabun disimpan dalam waktu yang cukup lama akan menyebabkan kertas label luntur dan akhirnya mempengaruhi warna dan aroma sabun.

Menurut Christy dan Ellyawati (2015), desain kemasan (desain grafis, struktur desain, informasi produk) secara simultan mampu memprediksi perubahan *impulsive buying*. Desain

kemasan (desain grafis, struktur desain, informasi produk) memberikan pengaruh yang cukup tinggi (57,2%) terhadap pembelian tanpa rencana konsumen. Setiap dimensi desain kemasan yaitu, desain grafis, struktur desain dan informasi produk secara parsial memiliki pengaruh yang positif dan signifikan pada *impulsive buying*. Sedangkan Cenadi (2000) dalam penelitiannya melaporkan bahwa kemasan merupakan salah satu solusi untuk menarik perhatian konsumen karena berhadapan langsung dengan konsumen. Seiring dengan berkembangnya jaman dan meningkatnya persaingan, fungsi kemasan yang dulunya hanya sebagai wadah atau pelindung berubah menjadi alat jual yang memberikan dan menciptakan citra kepada produk yang dijualnya.

Sebagai produsen sabun susu kambing etawa, KUP Margomulyo dalam perkembangannya mengalami berbagai permasalahan, antara lain:

1. Permasalahan terkait dengan produksi:
  - a. Peralatan dalam proses produksi masih sangat sederhana;
  - b. Kapasitas produksi kecil sehingga perlu ditingkatkan;
  - c. Bentuk dan model sabun yang monoton;
  - d. Terbatasnya kemampuan dalam membuat variasi desain kemasan sabun.
2. Permasalahan terkait dengan manajemen:
  - a. Belum memiliki merek/ nama dagang dari sabun susu yang diproduksi;
  - b. Manajemen usaha yang dijalankan masih sangat sederhana;
  - c. Belum memiliki sistem pembukuan yang baik dan rapi, sehingga keuntungan maupun kerugian tidak dapat terdeteksi dengan baik;
  - d. Jaringan pemasaran yang dimiliki sangat terbatas;
  - e. Terbatasnya kemampuan penggunaan Teknologi Informasi sebagai media pemasaran.

Kegiatan olahan produk susu kambing etawa yang dilakukan oleh KUP Margomulyo memanfaatkan susu kambing etawa yang dihasilkan oleh kelompok peternak kambing etawa di Desa Burno yang tergabung dalam Kelompok Tani (Poktan) Sumber Lestari. Poktan Sumber Lestari dalam hal ini berperan sebagai pemasok susu kambing etawa sebagai bahan baku utama sabun kecantikan alami yang diproduksi oleh KUP Margomulyo. Jika sabun susu yang dibuat KUP Margomulyo secara kuantitas produksinya rendah, maka akan berpengaruh pula terhadap rendahnya susu kambing etawa yang dibutuhkan yang merupakan sumber pendapatan anggota Poktan Sumber Lestari, demikian juga sebaliknya. Poktan Sumber Lestari sudah cukup lama menjalin kerjasama dengan KTH Margomulyo sebagai induk lembaga tani yang menaungi KUP Margomulyo dan sering dilibatkan dalam kegiatan yang diikuti atau diadakan oleh KTH Margomulyo, misal dalam pengelolaan biogas dan pelatihan sabun susu kambing etawa.

Susu kambing yang dihasilkan oleh Poktan Sumber Lestari selama ini masih dipasarkan dalam bentuk susu segar. Meskipun anggota poktan sudah memiliki kemampuan dalam mengolah susu kambing menjadi produk lain misalnya kefir susu kambing etawa, tetapi karena terkendala pasar yang belum jelas menyebabkan pengurus Poktan Sumber Lestari belum berani memproduksi olahan susu tersebut dalam skala yang lebih besar. Dengan demikian permasalahan utama yang dihadapi Poktan Sumber Lestari saat ini adalah terkait dengan keterbatasan jaringan pemasaran produk susu kambing etawa yang dihasilkan baik berupa susu segar maupun olahan susunya. Disamping itu, Poktan Sumber Lestari juga membutuhkan pendampingan dalam pengelolaan manajemen usaha sebagaimana permasalahan yang dialami oleh KTH Margomulyo.

Setiap permasalahan yang dihadapi KTH Margomulyo dan Poktan Sumber Lestari membutuhkan solusi dan target luaran yang tepat yang bisa berguna untuk mengatasi permasalahan bukan hanya sesaat tetapi bersifat berkesinambungan. Beberapa solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan kuantitas dan kualitas produk  
Rendahnya kuantitas dan kualitas produk disebabkan oleh keterbatasan peralatan produksi yang dimiliki mitra, yaitu keterbatasan peralatan pembuatan sabun dan bentuk serta kemasan sabun yang kurang variatif. Solusi yang ditawarkan adalah dengan pengadaan 1 (satu) set peralatan pembuatan sabun susu kambing etawa dan memberikan pelatihan berupa praktek produksi sabun dengan memanfaatkan Teknologi Tepat Guna berupa peralatan pembuatan sabun susu kambing etawa yang secara kuantitas dan kualitas lebih baik dari sebelumnya.

Cetakan sabun susu yang digunakan dalam memproduksi sabun susu kambing etawa adalah pipa paralon dan kotak plastik bekas kemasan kartu nama. Untuk solusinya adalah pengadaan cetakan sabun berbahan silikon dengan berbagai bentuk dan ukuran sehingga dihasilkan sabun dengan bentuk dan ukuran yang bervariasi. Dengan demikian dapat meningkatkan minat konsumen untuk membeli sabun kecantikan alami berbahan baku susu kambing etawa.

Untuk mendesain kemasan sabun susu produksinya, selama ini KTH Margomulyo mengandalkan kemampuan salah satu pengurus KTH Margomulyo dengan menggunakan aplikasi Word, sehingga hasil desain kemasan yang didapatkan belum bisa maksimal dalam hal tampilan dan daya tahan warnanya. Solusi untuk permasalahan ini adalah menghadirkan seorang pakar yang bisa melatih dan berbagi ketrampilan kepada mitra dalam membuat desain grafis kemasan sabun ataupun olahan susu lainnya dengan menggunakan program komputer agar tampilan produk yang dihasilkan lebih menarik minat konsumen. Dengan beberapa solusi tersebut diharapkan dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan oleh KTH Margomulyo.

## 2. Memperluas jaringan pemasaran mitra

Pemasaran tidak hanya terbatas pada promosi produk melalui kegiatan pameran dan transaksi secara langsung antara penjual dan pembeli di dalam suatu tempat seperti yang dijalankan kedua mitra selama ini. Kedua mitra menjalankan usahanya hanya mengandalkan permintaan pasar. Mereka memproduksi olahan susu dengan kuantitas dan kualitas terbatas untuk dipasarkan kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang terbatas pula. Solusi yang bisa diterapkan terkait permasalahan ini adalah dengan pendampingan yang intens agar usaha yang dijalankan kedua mitra bisa ditingkatkan sehingga keuntungan yang diperoleh juga meningkat.

KTH Margomulyo dan Poktan Sumber Lestari memasarkan produk olahannya secara konvensional, dengan mengandalkan koneksi dan pemasaran dari mulut ke mulut. Promosi produk yang dilakukan selama ini melalui pameran atau kegiatan pengisian di beberapa instansi pemerintah maupun swasta. Solusi yang bisa diterapkan untuk mengatasi permasalahan ini dengan memanfaatkan pemasaran melalui jaringan *online* dan penyebaran brosur/ *leaflet* sebagai ajang promosi yang bisa disebar ketika ada kegiatan pameran produk. Tim pengusul bekerja sama dengan pakar pembuatan desain *website* yang sekaligus bisa melatih pengurus kelompok mitra agar mampu memanfaatkan jaringan internet dalam memasarkan produk olahannya. Selain itu juga ditawarkan metode pemasaran lain berbasis Teknologi Informasi yang bisa diterapkan oleh kedua kelompok dalam memasarkan produknya, misal melalui media sosial *facebook* dan *instagram*. Dengan demikian, semakin luas jaringan pemasaran yang dimiliki mitra akan semakin meningkatkan produksi dan pendapatan kedua mitra.

## 3. Peningkatan kemampuan manajerial

Kedua kelompok memiliki keterbatasan dalam pengadministrasian usaha yang dijalankan selama ini, mereka hanya mengandalkan sistem pembukuan dan pengelolaan manajemen yang sederhana. Solusi yang bisa diterapkan adalah memberikan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dengan tujuan antara lain:

- a. Meningkatkan pengetahuan dan jiwa wirausaha kedua mitra;
- b. Meningkatkan kemampuan pembukuan usaha;
- c. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan manajemen usaha terutama manajemen pemasaran dalam rangka meningkatkan pendapatan usaha.

Solusi yang ditawarkan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kemampuan manajerial kedua mitra, sehingga berdampak pada meningkatnya kesejahteraan anggotanya.

Secara umum, solusi dan target luaran yang dihasilkan dari pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat ini nantinya diharapkan dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan dan dipasarkan oleh kedua kelompok dan meningkatnya kemampuan

manajerial mitra dalam menjalankan usahanya. Dengan demikian pendapatan kedua mitra akan meningkat yang berdampak pula pada meningkatnya kesejahteraan anggota dan keluarganya.

## METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dialami mitra. Metode pelaksanaan tersebut diuraikan sebagai berikut:

### 1. Peningkatan kuantitas dan kualitas produk.

Keterbatasan kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan KUP Margo Mulyo berupa sabun susu kambing etawa merupakan permasalahan produksi yang perlu solusi segera. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perlu pengadaan 1 (satu) set peralatan pembuatan sabun susu dan cetakan sabun berbahan silikon, mengingat selama ini KUP Margomulyo hanya memanfaatkan peralatan rumah tangga yang sederhana dalam memproduksi sabun susu. Peralatan pembuatan sabun susu tersebut diharapkan mampu meningkatkan kuantitas produksi sabun susu yang dihasilkan. Untuk mengimbangi produksi yang besar, cetakan sabun siap pakai juga dibutuhkan dalam kegiatan ini. Cetakan sabun yang digunakan yaitu cetakan sabun yang berbahan silikon, selain bentuk dan ukurannya variatif, dengan cetakan silikon akan lebih mudah mengeluarkan adonan sabun yang sudah mengeras dari cetakan. Keterampilan mitra dalam mengoperasikan Teknologi Tepat Guna berupa 1 (satu) set peralatan pembuatan sabun susu harus diasah melalui praktek produksi pembuatan sabun susu kambing etawa. Dengan demikian KUP Margomulyo dapat mengetahui berapa kebutuhan bahan pembuatan sabun untuk skala kapasitas besar sekaligus menghitung analisis produksinya. Agar sabun susu yang dihasilkan memiliki nilai jual yang tinggi, diperlukan tampilan kemasan yang menarik pula. Oleh karena itu perlu dilakukan pelatihan desain grafis kemasan agar tampilan kemasan sabun menarik lebih banyak minat konsumen untuk membelinya.

### 2. Peningkatan kemampuan manajerial mitra.

Kemampuan manajemen usaha kedua mitra selama ini masih kurang, terutama belum memahami arti penting mencantumkan merek pada sabun yang dihasilkan. Kegiatan usaha yang dilakukan mitra selama ini masih dalam skala kecil, sehingga produk yang dihasilkan sementara hanya untuk memenuhi permintaan pasar yang terbatas. Manajemen yang dilakukan masih belum menyeluruh dan melibatkan semua pengurus yang ada, beban tugas dalam mengembangkan usaha masih terpusat pada pengurus inti (ketua, sekretaris, bendahara), sedangkan seksi-seksi yang lain belum jelas *job description*-nya. Setiap kegiatan usaha dan pendapatan yang diperoleh juga belum tercatat dalam buku administrasi yang baik dan belum tertata rapi. Langkah-langkah yang diterapkan adalah dengan melakukan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha oleh narasumber yang ahli di bidangnya. Hal ini bertujuan agar usaha yang dilakukan mitra bisa lebih berkembang, tertata dengan baik dan rapi serta seluruh pengurus/ anggota bisa ikut terlibat di dalamnya. Agar kegiatan tersebut mencapai tujuan yang diharapkan, diperlukan peran serta mitra terutama pengurus kelompoknya dalam membenahi administrasi kelompoknya.

### 3. Memperluas jaringan pemasaran mitra.

Jaringan pemasaran yang dimiliki mitra masih terbatas pada sistem pemasaran konvensional, yaitu melalui promosi langsung kepada konsumen. Dengan kapasitas produksi yang nantinya didukung peralatan skala besar, maka diperlukan jaringan pemasaran yang lebih luas. Langkah-langkah yang diterapkan antara lain dengan membuat media pemasaran online (*website*) dan cetak (*leaflet/ brosur*) sebagai media publikasi produk untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk yang dihasilkan. Selain itu diadakan pelatihan tentang bagaimana memanfaatkan media *online* sebagai ajang promosi. Dengan demikian nantinya bukan hanya mitra yang mendatangi konsumen untuk memperkenalkan produknya, tetapi konsumen yang akan mendatangi mitra untuk membeli produk yang dihasilkan.

## HASIL YANG DICAPAI

Dampak nyata dari hasil kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bisa terlihat dari produk yang dihasilkan oleh mitra, baik dari kualitas maupun kuantitas produksinya yang semakin meningkat. Berikut adalah uraian hasil yang dicapai oleh kegiatan Pengabdian pada Masyarakat dengan tema “Sabun Susu Kambing Etawa, Produk Ekonomi Kreatif Masyarakat Lereng Gunung Semeru”:

1. Peningkatan kuantitas dan kualitas produk.

KUP Margo Mulyo sebagai produsen sabun susu kambing etawa selama ini memproduksi sabun susu kambing etawa dengan memanfaatkan peralatan rumah tangga yang cukup sederhana dengan skala produksi yang kecil, untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi sabun yang dihasilkan, DRPM Kemenristek Dikti melalui LPPM Universitas Lumajang pada Tahun Anggaran 2017 menghibahkan 1 (satu) set peralatan pembuatan sabun susu kambing etawa, yang terdiri antara lain: 1 unit food mixer merk Kenza kapasitas 7 liter; 2 buah baskom stainless steel; 1 buah neraca digital; 2 buah centong kayu; 2 pasang sarung tangan karet; 1 pak masker kain; 1 unit pisau pemotong sabun; 2 buah gelas ukur plastik; 1 buah thermometer air; 1 buah tabung ukur kaca; 1 buah rak untuk tempat mengangin-anginkan sabun; dan 15 buah cetakan sabun berbahan silikon. Satu set peralatan tersebut memungkinkan KUP Margo Mulyo memproduksi sabun susu dengan kuantitas yang lebih banyak dan kontinu mengingat cetakan sabun tersedia dalam jumlah yang cukup.



**Gambar 2.** a). Peralatan produksi sabun susu kambing etawa yang cukup sederhana  
b). Satu set peralatan pembuatan sabun susu kambing etawa hibah dari Kemenristekdikti tahun 2017

Praktek produksi sabun susu kambing etawa dengan memanfaatkan 1 (satu) paket peralatan dan bahan pembuatan sabun juga dilakukan untuk mengasah ketrampilan mitra dalam mengoperasikan Teknologi Tepat Guna yang dihibahkan. Melalui kegiatan praktek produksi tersebut, KUP Margo Mulyo dapat mengetahui kebutuhan bahan pembuatan sabun susu untuk skala kapasitas yang lebih besar sekaligus menghitung analisis produksinya.



**Gambar 3.** a). Bahan pembuatan sabun susu kambing etawa  
b). Proses produksi sabun susu kambing etawa dengan memanfaatkan Teknologi Tepat Guna hibah dari Kemenristekdikti tahun 2017

Pelatihan desain kemasan diselenggarakan dalam rangka memberikan edukasi kepada masyarakat tentang arti penting tampilan dan bahan kemasan serta informasi yang wajib ada pada label kemasan, karena hal tersebut sangat mendukung dalam promosi produk yang dihasilkan. Berdasarkan nilai pre-test dan post-test pada pelatihan desain kemasan didapatkan rata-rata nilai peserta meningkat dari 47,50 menjadi 67,50 dengan prosentase kenaikan mencapai 42%. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan desain kemasan dapat meningkatkan



pemahaman peserta bahwa kualitas produk juga dipengaruhi oleh kemasan yang menarik dan informasi yang mencukupi pada label kemasan.



**Gambar 4.** Pelatihan desain grafis kemasan

Kemasan sabun susu kambing etawa produksi KUP Margo Mulyo mengalami beberapa kali desain ulang dengan pertimbangan biaya kemasan dan harga akhir produk yang disesuaikan dengan target pasar yang akan dituju. Melalui koordinasi antara Penyuluh Kehutanan selaku Pembina KTH Margo Mulyo dan pengurus inti KTH Margo Mulyo, maka diputuskan bahwa nama sabun susu kambing etawa yang diproduksi KUP Margo Mulyo adalah “AFINDA”, yang berarti “lembut”. Nama tersebut mengandung harapan bahwa sabun susu kambing etawa yang diproduksi akan menjadikan kulit pengguna lebih halus, lembut dan cerah alami dibandingkan sebelum menggunakan sabun tersebut.



**Gambar 5.** a). Kemasan sabun pertama hasil desain mitra  
b). dan c). Desain kemasan sabun susu bulat dan kotak untuk kemasan tunggal  
d). Desain kemasan sabun susu untuk kemasan paket (isi 3 buah)

Sabun susu kambing etawa “Afinda” tersedia dalam 2 (dua) varian, yaitu sabun susu kambing dengan aroma minyak sereh dan sabun susu kambing plus madu. Terdapat 3 (tiga) bentuk sabun susu yang diproduksi KUP Margo Mulyo, yaitu: bulat dengan diameter 5,5 cm, tinggi 2,5 cm; kotak (kecil) dengan ukuran 5,5cm x 5,5 cm x 2,5 cm dan kotak (besar) dengan ukuran 7,5 cm x 5,5 cm x 2,5 cm. Kemasan sabun bentuk bulat berupa plastik kedap udara (*wrap*) yang ditempel stiker sebagai label kemasan. Sedangkan kemasan sabun bentuk kotak bisa berupa plastik kedap udara dilapisi stiker label seperti halnya kemasan sabun bulat, bisa juga berupa kemasan kotak berbahan kertas karton duplek (*art paper*) dengan desain label yang menarik. Disamping kemasan tunggal, tim juga memberikan ide untuk dibuat kemasan paket dengan isi 3 (tiga) sabun. Kemasan paket ini terbuat dari kertas karton yang dilapisi pelepah batang pisang dan daun-daun yang dikeringkan dan merupakan kreasi dari anggota KTH Margo Mulyo sendiri. Kemasan paket bisa ditawarkan kepada konsumen sebagai oleh-oleh atau buah tangan kepada keluarga, sahabat atau kolega.

## 2. Memperluas jaringan pemasaran mitra.

Pemasaran memiliki peranan yang signifikan dalam keberlanjutan suatu usaha atau organisasi bisnis. Sistem pemasaran saat ini sudah berkembang dari sistem konvensional menuju pemasaran yang lebih modern, dari produk yang dijual kepada konsumen melalui transaksi jual beli secara langsung (pertemuan antara pembeli dan penjual), menuju pemasaran melalui dunia maya dengan menggunakan media internet. Proses pemasaran sabun susu kambing etawa yang diproduksi KUP Margo Mulyo selama ini hanya memanfaatkan jaringan



pemasaran yang terbatas, melalui koneksi dari mulut ke mulut atau ditawarkan secara langsung ke calon pembeli. Publikasi produk antara lain diperkenalkan melalui pertemuan pengurus Dharma Wanita di Dinas Kehutanan atau kegiatan-kegiatan insidental lainnya.

Dalam rangka membuka wawasan mitra dan masyarakat secara luas terkait pemasaran produk, dilakukan pelatihan Pemasaran Berbasis Teknologi Informasi (TI) dengan memanfaatkan media *online* (*website, facebook dan instagram*). Berdasarkan nilai pre-test dan post-test, terjadi prosentase kenaikan nilai sebesar 39,55 %; dari rata-rata nilai pre-test 57,33 hingga mencapai rata-rata nilai post-test 80. Hal ini menunjukkan bahwa peserta pelatihan sudah mulai memahami tentang media pemasaran produk berbasis *online* dan media sosial apa saja yang bisa dimanfaatkan untuk memasarkan produk.

Untuk memudahkan dalam mengoperasionalkan media pemasaran berbasis TI, narasumber pelatihan sudah membuat akun beberapa media *online* (*website, facebook dan instagram*) untuk kedua mitra. Kegiatan pelatihan tersebut dimanfaatkan untuk memperkenalkan tampilan media *online* kedua mitra dan bagaimana mengoperasionalkan media sosial tersebut untuk memperkenalkan produk ke masyarakat agar mendapatkan respon yang lebih banyak.



Gambar 6. Pelatihan Pemasaran Berbasis Teknologi Informasi

#### **KTH MARGOMULYO**

- ❑ **Website:**  
kthmargomulyo-lumajang.com
- ❑ **Facebook:**  
KTH Margomulyo Lumajang
- ❑ **Instagram:**  
@kthmargomulyo.lmj
- ❑ **Email:**  
kthmargomulyo.lmj@gmail.com

#### **POKTAN SUMBER LESTARI**

- ❑ **Website:**  
poktansumberlestari-lumajang.com
- ❑ **Facebook:**  
Poktan Sumber Lestari
- ❑ **Instagram:**  
@poktansumberlestari.lmj
- ❑ **Email:**  
poktansumberlestari.lmj@gmail.com

Gambar 7. Akun *website* dan media sosial kedua mitra

### 3. Peningkatan kemampuan manajerial mitra.

Membangun usaha agar dapat lebih maju dan berkembang membutuhkan berbagai penguatan, termasuk memperkuat manajemen. Dengan manajemen yang kuat secara otomatis akan berdampak pada efisiensi dan kelancaran usaha, sehingga semua tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan sukses. Secara umum manajemen usaha yang dijalankan KUP Margo Mulyo dan Poktan Sumber Lestari masih perlu banyak pembenahan. Dari sisi administrasi organisasi sudah dijalankan, terdapat struktur organisasi yang jelas personilnya, namun demikian pembagian tugas belum maksimal dilaksanakan. Buku-buku kegiatan (daftar hadir pertemuan, notulen, buku asset kelompok dan lain-lain) sudah ada dan terisi, tetapi masih perlu upaya lagi untuk lebih tertib dalam pengisian buku-buku tersebut. Kelemahan administrasi yang dilakukan mitra terletak pada administrasi keuangan dan usaha yang dijalankan. KUP Margo Mulyo belum pernah mencatat frekuensi produksi sabun susu setiap periode waktu, berapa sabun yang dihasilkan dan besaran pendapatan yang diperoleh. Oleh karena itu diperlukan pelatihan dan pendampingan manajemen yang intens agar kedua mitra dapat menjalankan usahanya dengan lebih optimal.

Pelatihan manajemen usaha menekankan pada pentingnya tertib administrasi kelompok yang meliputi administrasi kegiatan dan administrasi keuangan. Ada beberapa buku administrasi kegiatan yang harusnya dimiliki kelompok, yaitu: Buku Induk Anggota, Buku Kegiatan Kelompok, Buku Tamu, Buku Notulen Rapat, Buku Agenda Surat Masuk dan Surat

Keluar, Buku Ekspedisi, Buku Kepemilikan Sarana/ Prasarana Anggota, Buku Luas Lahan Garapan, Buku Pengurus, Buku Daftar Hadir. Sedangkan buku administrasi keuangan meliputi: Buku Kas, Buku Iuran Anggota, Buku Tabungan Anggota, Buku Inventaris, Buku Penjualan, Buku Pembelian.



**Gambar 8.** Pelatihan Manajemen Usaha

Pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat ini secara umum berjalan dengan baik, hal ini ditunjukkan dengan antusiasme mitra dan masyarakat dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan yang sudah dijadwalkan. Mitra memiliki pemikiran terbuka dan mau menerima saran dan masukan demi pengembangan usaha kelompok, sehingga tidak sulit bagi tim untuk mengarahkan agar usaha yang dijalankan bisa lebih optimal. Dukungan yang diberikan oleh pemerintah desa juga sangat berarti, penyediaan fasilitas desa sangat mendukung dalam program Pengabdian kepada Masyarakat khususnya dalam kegiatan pelatihan. Kedua mitra dalam hal ini KTH Margo Mulyo dan Poktan Sumber Lestari sudah lama menjalin kerja sama, sehingga tidak sulit bagi tim peneliti untuk melibatkan keduanya dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini. Untuk memproduksi sabun susu kambing etawa dalam skala yang lebih besar bukan lagi menjadi masalah karena ketersediaan bahan baku utama dalam hal ini adalah susu kambing cukup melimpah dan didukung oleh ketersediaan peralatan dan cetakan pembuatan sabun yang mencukupi pula.

Kegiatan ini tidak terlepas dari banyak kendala, antara lain kurangnya motivasi anggota kelompok untuk ikut mengembangkan usaha yang dilakukan oleh kelompok, hampir seluruh kegiatan terpusat pada keaktifan pengurus inti dalam mengembangkan usaha kelompok yang sudah dijalankan. Kurangnya SDM yang terampil berpengaruh dalam pelaksanaan program ini. Untuk mendesain kemasan dan mengoperasikan media pemasaran berbasis TI dibutuhkan SDM yang sudah terbiasa atau bahkan menguasai perangkat keras maupun lunak yang terkait aplikasi dalam desain grafis dan *website*. Jika tidak demikian, akan membutuhkan waktu yang lama dalam proses pendampingan kegiatan agar ada anggota atau masyarakat yang mampu mengoperasikan kedua aplikasi itu secara mandiri. Keterbatasan prasarana dan sarana perangkat elektronik yang ada di masyarakat menjadi kendala tersendiri. Tingginya antusiasme masyarakat dalam mengikuti pelatihan desain grafis kemasan dan pemanfaatan media online untuk pemasaran produk jika tidak didukung prasarana dan sarana yang memadai akan menjadi factor penghambat keberlanjutan kegiatan. Kendala utama yang dirasakan oleh pengurus KUP Margo Mulyo adalah kekhawatiran mereka untuk mempromosikan sabun susu kambing etawa melalui jaringan yang lebih luas lagi dikarenakan produk yang dihasilkan belum memiliki ijin edar produk kosmetika dari Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia.

## **KESIMPULAN**

Hasil pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah respon mitra dan masyarakat cukup besar dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan, kuantitas dan kualitas sabun susu kambing etawa meningkat, jaringan pemasaran semakin luas serta manajemen usaha kelompok menjadi lebih baik. Kendala pelaksanaan program ini antara lain kurangnya motivasi dari anggota kelompok untuk turut mengembangkan usaha kelompok dan kekhawatiran mitra dalam memasarkan sabun susu kambing etawa lebih luas lagi dikarenakan produk belum memiliki ijin edar produk kosmetika dari Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia. Rencana kegiatan selanjutnya adalah pendampingan dalam membenahi manajemen usaha kedua mitra, antara lain memotivasi anggota untuk secara intens turut serta

mengembangkan usaha kelompok yang sudah dirintis, mendampingi pengurus inti agar lebih tertib administrasi dan memberikan pendampingan kepada pengurus/ anggota kelompok yang ingin mempelajari cara mendesain grafis kemasan dan mengoperasikan media *online* untuk tujuan memperluas jaringan pemasaran produk. Terkait belum adanya izin edar dari BPOM bagi sabun susu kambing etawa yang diproduksi oleh KUP Margo Mulyo, penulis berharap ada bantuan dana hibah dan pendampingan dari pemerintah atau pihak yang berwenang untuk proses perijinannya. Dengan demikian, program Pengabdian kepada Masyarakat ini akan memberikan manfaat yang lebih banyak lagi dan berkelanjutan bagi kedua mitra khususnya dan masyarakat Desa Burno pada umumnya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan - Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia atas bantuan dana melalui program Pengabdian kepada Masyarakat Skim Ipteks bagi Masyarakat Tahun Anggaran 2017.

## DAFTAR PUSTAKA

- Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Timur. 2009. *Inovasi Teknologi Budidaya Kambing Peranakan Etawah sebagai Penghasil Susu*. Surabaya: BPTP Jatim.
- Cenadi, S.C. 2000. *Peranan Desain Kemasan dalam Dunia Pemasaran*. Nirmana: Vol. 2 No. 1. Januari 2000: 92-103.
- Christy, P. Dan J. Ellyawati. 2015. *Pengaruh Desain Kemasan (Packaging) pada Impulsive Buying* [Internet]. [Diakses tanggal 10 Mei 2016]. <http://ejournal.uajy.ac.id/7009/1/Jurnal.pdf>
- Purwati, E., E. Vebriyanti, E. L. S. Suharto. 2012. *Sabun Susu Kambing Virgin Coconut Oil Dapat Meningkatkan Kesehatan Kulit Melalui pH dan Bakteri Baik (Bakteri Asam Laktat) serta Meningkatkan Pendapatan Masyarakat* [Internet]. [Diakses tanggal 10 Mei 2016]. [www.journal.unipdu.ac.id/index.php/seminas/article/download/158/105](http://www.journal.unipdu.ac.id/index.php/seminas/article/download/158/105)