



SABUN ALAMI DARI MINYAK KELAPA SOLUSI KREATIF UNTUK USAHA RUMAHAN BAGI PETANI KELAPA DI DESA RISO KECAMATAN TAPANGO KABUPATEN POLEWALI MANDAR

Fitri¹, Andi Marlisa Bossa Samang²

^{1,2} Universitas Sulawesi Barat, Majene

Email : fitri.agri@unsulbar.ac.id

Abstract

Riso Village, Tapango District, Polewali Mandar Regency, is one of the coconut producing areas in West Sulawesi. However, most farmers only utilize coconut as copra, which has low economic value and depends on fluctuating market prices. The lack of skills and knowledge of farmers in processing coconut derivative products and limited market access are the main problems that hinder the increase in farmers' income. The purpose of this service activity is to empower coconut farmers in Riso Village through training in making coconut oil-based natural soap, in order to increase the added value of coconut and create new business opportunities. This activity also aims to improve farmers' skills in utilizing digital technology for product marketing. The service method used includes initial observation, coordination with partners, and training activities for making natural soap and how to market it. Training includes formulation of ingredients, production techniques, packaging, and the use of social media for marketing. Evaluation was carried out using pre-test and post-test to measure the increase in knowledge and skills of participants. The result of this training is the availability of natural soap prototypes given to partners as examples for further production. This activity was also able to significantly improve farmers' understanding and skills in producing natural soap. As many as 70% of participants understand how to make natural soap, while 80% of participants understand digital marketing strategies. The natural soap products produced have great market potential because they are environmentally friendly and use local raw materials. This program is expected to improve the welfare of coconut farmers in a sustainable manner through product diversification and digital marketing optimization.

Keywords: *coconut, natural soap, farmer empowerment, digital marketing, added value*

Abstrak

Desa Riso, Kecamatan Tapango, Kabupaten Polewali Mandar, merupakan salah satu wilayah penghasil kelapa di Sulawesi Barat. Namun, sebagian besar petani hanya memanfaatkan kelapa sebagai kopra yang bernilai ekonomi rendah dan bergantung pada harga pasar yang fluktuatif. Minimnya keterampilan dan pengetahuan petani dalam mengolah produk turunan kelapa serta terbatasnya akses pasar menjadi permasalahan utama yang menghambat peningkatan pendapatan petani. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberdayakan petani kelapa di Desa Riso melalui pelatihan pembuatan sabun alami berbasis minyak kelapa, guna meningkatkan nilai tambah kelapa dan menciptakan peluang usaha baru. Kegiatan ini juga bertujuan untuk meningkatkan keterampilan petani dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran produk. Adapun metode pengabdian yang digunakan meliputi observasi awal, koordinasi dengan mitra, dan kegiatan pelatihan pembuatan sabun alami beserta cara pemasarannya. Pelatihan mencakup formulasi bahan, teknik produksi, pengemasan, serta penggunaan media sosial untuk pemasaran. Evaluasi dilakukan menggunakan pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta. Hasil pelatihan ini adalah tersedianya prototipe sabun alami yang diberikan kepada mitra sebagai contoh untuk produksi selanjutnya. Kegiatan ini pula secara signifikan mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan petani dalam memproduksi sabun alami. Sebanyak 70% peserta memahami cara pembuatan sabun alami, sementara 80% peserta memahami strategi pemasaran digital. Produk sabun alami yang dihasilkan memiliki potensi pasar yang besar karena ramah lingkungan dan menggunakan bahan baku lokal. Program ini diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan petani kelapa secara berkelanjutan melalui diversifikasi produk dan optimalisasi pemasaran digital.

Kata Kunci: *kelapa, sabun alami, pemberdayaan petani, pemasaran digital, nilai tambah*

1. PENDAHULUAN

Tanaman kelapa memiliki peranan yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat di Sulawesi Barat. Sebagai salah satu komoditas utama, kelapa tidak hanya berkontribusi pada sektor pertanian, tetapi juga memiliki nilai ekonomi, sosial, dan lingkungan yang signifikan. Kelapa telah lama menjadi komoditas unggulan di Sulawesi Barat. Pohon kelapa tumbuh subur di berbagai wilayah pesisir, terutama di Kabupaten Polewali Mandar, Mamuju, dan Majene. Kelapa memberikan manfaat ekonomi yang besar bagi masyarakat, baik sebagai sumber pendapatan langsung maupun sebagai bahan baku untuk berbagai industri. Kopra, minyak kelapa, dan gula kelapa merupakan beberapa produk olahan yang dihasilkan dari kelapa dan banyak diminati di pasar domestik maupun internasional.

Kecamatan Tapango, Kabupaten Polewali Mandar, dikenal sebagai salah satu wilayah penghasil tanaman tersebut. Berdasarkan data (BPS, 2024), terjadi peningkatan produksi kelapa di Kecamatan Tapango dari 414 ton di tahun 2022 menjadi 2.776 ton di tahun 2023. Desa Riso sendiri merupakan wilayah di Kecamatan Tapango dengan potensi kelapa yang melimpah. Namun, potensi tersebut belum diimbangi dengan optimalisasi pemanfaatan produk turunan kelapa. Sebagian besar petani kelapa hanya menjual kelapa dalam bentuk kopra dengan harga yang fluktuatif dan cenderung rendah. Berdasarkan survei 90% petani kelapa di Desa Riso menjual kelapa dalam bentuk kopra. Namun, pengolahan kopra sendiri masih menghadapi tantangan berupa harga yang tidak stabil. Kondisi ini berdampak terhadap kesejahteraan petani, seperti pendapatan yang tidak stabil dan sulit meningkat.

Peningkatan nilai tambah kelapa melalui pengolahan menjadi produk turunan seperti sabun alami berbasis minyak kelapa dapat menjadi solusi kreatif untuk mengatasi permasalahan ini. Selain ramah lingkungan, sabun berbasis minyak kelapa memiliki nilai pasar yang tinggi dan dapat dikembangkan sebagai usaha rumahan.

Permintaan pasar akan sabun alami terus meningkat. Sabun adalah bahan krusial yang dibutuhkan sehari-hari. Tren konsumen yang semakin peduli terhadap kesehatan, lingkungan, dan keberlanjutan mulai menggeser posisi sabun berbahan dasar kimia ke sabun alami. Melihat perkembangan tren yang saat ini terjadi di kalangan masyarakat, peluang bisnis sabun berbahan dasar kelapa menjadi sangat menjanjikan. Selain itu, modal usaha yang relatif kecil, teknologi produksi yang sederhana, dan kemudahan dalam penerapannya menjadi alasan tersendiri perlunya diversifikasi olahan kelapa menjadi sabun alami. Usaha ini dapat meningkatkan pendapatan jika dipasarkan dengan baik menggunakan digital marketing. Strategi ini dapat menjangkau pasar lokal hingga nasional (Aliami et al., 2018; Fitri & Halik, 2023).

Berdasarkan permasalahan dan peluang yang telah dijelaskan, tim dosen Fakultas Pertanian dan Kehutanan bekerja sama dengan KKN Unsulbar gelombang XXII melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk memberdayakan petani kelapa di Desa Riso melalui pelatihan pembuatan sabun alami, sehingga mereka dapat meningkatkan pendapatan sekaligus menciptakan peluang usaha baru. Salah satu pemanfaatan yang dapat dilakukan adalah dengan mengolah minyak kelapa menjadi sabun alami (Sartika et al., 2021) yang dapat menjadi solusi kreatif bagi usaha rumahan bagi para petani kelapa di desa tersebut.

Adapun bentuk pelatihannya berupa teknik pembuatan sabun alami dari minyak kelapa, termasuk formulasi, proses produksi, dan pengemasan serta strategi pemasaran, seperti *branding*, pemasaran digital, dan akses ke pasar lokal ataupun regional. Program ini menghasilkan luaran berupa peningkatan keterampilan petani kelapa dalam memproduksi sabun alami dan tersedianya produk sabun alami berbasis minyak kelapa.

Mitra kegiatan ini adalah kelompok petani kelapa di Desa Riso yang menghadapi beberapa permasalahan, antara lain minimnya pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan produk turunan kelapa, ketergantungan pada penjualan kelapa mentah yang nilainya rendah dan tidak stabil, terbatasnya akses pasar untuk memasarkan produk turunan kelapa secara langsung serta kurangnya inovasi dalam memanfaatkan kelapa untuk menciptakan produk bernilai tambah.

Kegiatan ini penting dilaksanakan mengingat minat petani cukup besar untuk mempelajari keterampilan baru yang dapat meningkatkan pendapatan mereka. Dukungan dari pemerintah daerah dan akses terhadap bahan baku yang murah menjadikan Desa Riso sebagai lokasi strategis untuk program pemberdayaan ini. Dengan pelatihan yang tepat, potensi minyak kelapa sebagai bahan baku sabun dapat dimaksimalkan, sehingga menciptakan solusi yang berkelanjutan bagi petani di Desa Riso. Melalui program ini, diharapkan para petani kelapa di Desa Riso mampu meningkatkan kesejahteraan mereka secara mandiri, menciptakan produk berkualitas, dan memanfaatkan potensi lokal dengan lebih baik. Luaran dari pelatihan ini adalah adanya tambahan pengetahuan dan keterampilan petani kelapa di Desa Riso terkait pembuatan sabun alami. Luaran lainnya adalah tersedianya prototipe sabun alami berbahan dasar minyak kelapa.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan pada 23 Januari 2024 di Desa Riso Kecamatan Tapango, Kabupaten Polewali Mandar. Peserta kegiatan ini yaitu petani kelapa di Desa Riso yang menjual buah kelapa segar, serta mengolah produk kelapa menjadi kopra, minyak kelapa, dan gula kelapa. Metode pelaksanaan kegiatan

pengabdian ini yaitu pelatihan teknik pembuatan sabun alami dari minyak kelapa serta strategi pemasaran dan digitalisasi produk.

1. Observasi dan wawancara
Tim pengabdian kepada masyarakat yaitu dosen Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Sulawesi Barat serta mahasiswa KKN Gelombang XXII Universitas Sulawesi Barat melakukan observasi dan wawancara awal kepada petani kelapa di Desa Riso untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dan potensi pengembangan desa.
2. Koordinasi lapangan
Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan koordinasi dengan pemerintah setempat dan petani kelapa di Desa Riso mengenai teknis pelaksanaan kegiatan. Selain itu, tim pengabdian juga menetapkan waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan pelatihan.
3. Persiapan alat dan bahan
Tahapan persiapan meliputi pengadaan alat dan bahan-bahan untuk praktik pembuatan sabun alami. Bahan-bahan yang digunakan yaitu minyak kelapa, aquades, dan natrium hidroksida (NaOH). Sedangkan peralatan yang digunakan yaitu wadah *stainless steel*, mixer, cetakan sabun, timbangan digital, spatula silikon, gelas ukur, sarung tangan, masker, dan apron.
4. Penyampaian materi pelatihan
Pelatihan ini difokuskan pada dua materi yaitu teknik pembuatan sabun alami dari minyak kelapa dan strategi pemasaran digital pada produk. Materi tentang teknik pembuatan sabun memuat tentang diversifikasi produk olahan kelapa, pembuatan sabun alami, saponifikasi, dan proses *curing* sabun. Sedangkan materi digitalisasi pemasaran memuat tentang pemanfaatan *digital marketing*, pengemasan, dan pelabelan pada produk.
5. Praktik pembuatan sabun alami
Dalam kegiatan ini pemateri memberikan arahan, kemudian peserta mempraktikkan cara preparasi bahan dan alat, penentuan formulasi, pembuatan sabun, pencetakan, proses saponifikasi, dan pengemasan sabun.
6. Evaluasi kegiatan
Pada tahapan ini, dampak dari pelatihan dievaluasi melalui pengukuran menggunakan hasil *pre-test* dan *post-test*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Penyampaian Materi Pelatihan

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan di Desa Riso, Kecamatan Tapango, Kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat pada tanggal 23 Januari 2024 bertempat di Kantor Desa Riso. Pelatihan ini dihadiri oleh 23 peserta yang merupakan petani kelapa di Desa Riso. Selama ini, petani kelapa di Desa Riso hanya menjual kelapa dalam bentuk segar, kopra, dan sebagian kecil memproduksi minyak kelapa untuk dijual atau kebutuhan rumah tangga. Mereka belum memiliki pemahaman tentang diversifikasi produk, khususnya pembuatan sabun alami. Selain itu, pengolahan kelapa di Polewali Mandar masih secara tradisional sehingga belum dapat digunakan sebagai ukuran keberhasilan dan kesejahteraan mereka (Azis & Muthmainnah, 2024). Adanya pelatihan ini, peserta menunjukkan minat besar terhadap pembuatan sabun alami, terutama karena bahan bakunya tersedia melimpah, kemudahan pada proses pembuatan, ramah lingkungan pada proses pembuatan dan penggunaannya, dan minim limbah yang dihasilkan selama proses pembuatannya.

Pelatihan ini difokuskan pada dua materi yaitu 1) teknik pembuatan sabun alami, dan 2) digitalisasi pemasaran produk. Materi yang disampaikan pada pembuatan sabun alami di antaranya pentingnya diversifikasi produk olahan kelapa, proses pembuatan sabun alami, saponifikasi sabun, dan proses *curing*. Sedangkan, pada materi kedua memuat tentang pentingnya pemanfaatan *digital marketing*, desain kemasan menarik dan pelabelan kemasan. Sabun alami merupakan produk yang potensial untuk dikembangkan sebagai usaha rumahan bagi petani kelapa di Desa Riso. Hal ini dikarenakan kelapa merupakan komoditas dominan yang dihasilkan di daerah tersebut. Pemanfaatan minyak kelapa sebagai bahan baku pembuatan sabun alami dapat menambah nilai ekonomis komoditas kelapa dan membuka peluang usaha baru bagi petani kelapa (Sartika et al., 2021). Selain itu, sabun alami memiliki keunggulan dibandingkan sabun yang dijual di pasaran baik dari segi kesehatan kulit dan lingkungan. Sabun alami umumnya mengandung bahan-bahan alami yang aman bagi kulit dan tanpa bahan kimia seperti *Sodium Lauryl Sulfate* (SLS). SLS merupakan agen pembersih dan sebagai surfaktan yang memiliki efek samping seperti iritasi kulit khususnya pada kulit sensitif dan menurunkan kelembapan kulit (Ayu & Ananda, 2025). Pada proses pembuatannya sabun alami sangat minim limbah. Begitupun pada proses pemakaian, limbah sabun alami yang dihasilkan tidak berbahaya bagi lingkungan (Djoru & Neonufa, 2023). Selain teknik pembuatan sabun alami, materi tentang aspek pemasaran digital juga sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan akses pasar yang lebih luas. Pemanfaatan media sosial seperti instagram, facebook, dan *marketplace* akan membantu memperluas jangkauan pemasaran produk serta meningkatkan penjualan. Desain kemasan yang menarik dan estetik juga merupakan salah satu strategi pemasaran yang akan memperkuat *branding* dan penempatan produk di pasar (Marlina et al., 2023).

Pemaparan materi dimulai dari menyampaikan tujuan diversifikasi produk kelapa menjadi sabun alami untuk meningkatkan nilai tambah dan profitabilitas usaha. Selama ini petani kelapa hanya menjual kelapa segar, kopra, dan minyak kelapa yang memiliki harga jual yang rendah dan lama simpan produk yang singkat. Dengan demikian, pembuatan sabun alami menggunakan minyak kelapa dapat menjadi solusi untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan masyarakat di Desa Riso. Materi selanjutnya mengenai pengertian sabun alami dan proses pembuatannya. Masyarakat di Sulawesi Barat umumnya belum memiliki pengetahuan terkait sabun alami, baik dari aspek proses pembuatan, manfaat terhadap kesehatan kulit, maupun dampak terhadap lingkungan. Sehingga, pada kegiatan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan keterampilan masyarakat petani kelapa dalam membuat sabun alami dengan memanfaatkan bahan baku yang melimpah di Desa Riso.



a.



b.

Gambar 1. Pemaparan Materi tentang Teknik Pembuatan Sabun Alami (a), Digitalisasi Pemasaran Produk (b)

Selanjutnya, materi yang disampaikan yaitu pengemasan dan pelabelan produk. Fungsi utama kemasan yaitu melindungi produk dari kerusakan dan meningkatkan lama simpan (Mardhia et al., 2019). Saat ini, fungsi kemasan tidak hanya untuk melindungi produk, tetapi juga sebagai faktor penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Kemasan dan label yang menarik akan memberikan kesan produk yang berkualitas dan dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Kemasan yang digunakan harus memudahkan konsumen dalam hal pemakaian, penyimpanan, serta memberikan informasi yang jelas mengenai produk. Strategi pemasaran digital juga dikenalkan untuk memperluas jangkauan pemasaran produk sabun alami. Selama ini, pemasaran produk-produk olahan kelapa di Desa Riso masih terbatas pada pasar lokal setempat. Sehingga kegiatan ini diharapkan dapat membekali masyarakat petani kelapa untuk memanfaatkan peluang pasar secara online melalui media sosial dan *e-commerce*.

B. Praktik Pembuatan Sabun Alami

Praktik pembuatan sabun alami dilaksanakan setelah peserta mendapatkan materi tentang teknik pembuatan sabun. Praktik dimulai dengan pemberian arahan oleh pemateri dan diselingi dengan tanya jawab oleh peserta mengenai proses pembuatan sabun. Tahapan pembuatan sabun dimulai dengan persiapan alat dan bahan, pencampuran bahan, pencetakan sabun, saponifikasi, pemotongan sabun dan *curing time*. Uraian tahapan dan formulasi pembuatan sabun alami dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Tahapan Pembuatan Sabun Alami

Proses pembuatan sabun dimulai dengan persiapan bahan yaitu minyak kelapa, NaOH, dan akuades. Minyak kelapa yang digunakan sebagai bahan utama diambil dari produksi petani kelapa di Desa Riso. Sedangkan, akuades digunakan untuk melarutkan NaOH agar terbentuk larutan alkali yang digunakan untuk proses saponifikasi sabun. Peralatan yang digunakan di antaranya mixer untuk pencampuran bahan, wadah *stainless steel* untuk larutan NaOH dan adonan sabun, timbangan digital, cetakan sabun, gelas ukur, spatula silikon, sarung tangan, masker dan apron. Tahapan selanjutnya yaitu menentukan formulasi penggunaan NaOH. Konsentrasi dan jumlah NaOH ditentukan menggunakan kalkulator saponifikasi. Penentuan formulasi ini sangat penting agar minyak kelapa terkonversi secara sempurna menjadi sabun, tanpa ada residu NaOH (Prihanto & Irawan, 2019). Untuk memudahkan peserta, maka tim pengabdian membuat panduan pembuatan sabun yang telah mencantumkan berat per bahan utama dengan formulasi yang tepat.

Tahapan praktik selanjutnya yaitu pencampuran bahan utama yaitu minyak kelapa dan larutan NaOH menggunakan mixer. Proses pencampuran dan pengadukan dilakukan sekitar 45 menit sampai adonan mencapai fase emulsifikasi yang ditandai dengan tekstur yang lebih kental (*trace*). Setelah adonan sabun *trace*, kemudian dituang ke dalam cetakan dan didiamkan selama 24 jam. Proses ini disebut saponifikasi, yaitu reaksi kimia antara minyak kelapa dan larutan NaOH untuk membentuk sabun. Saponifikasi juga untuk memastikan tidak adanya NaOH yang tertinggal pada sabun. Setelah proses saponifikasi, sabun yang telah mengeras dikeluarkan dari cetakan dan dipotong menjadi beberapa bagian berbentuk batang (*bar*). Kemudian, sabun batang dikeringkan selama 4 minggu atau *curing time* di suhu ruang yang bertujuan untuk menghilangkan air dan pembentukan gliserin alami (Torry, 2014). Gliserin terdapat pada sabun alami yang berfungsi sebagai pelembab alami kulit. Sabun alami pada praktik ini merupakan sabun berbasis minyak kelapa dengan tekstur yang halus, lembut, dan bebas bahan kimia sintetis.



Gambar 3. Praktik Pembuatan Sabun Alami

C. Evaluasi Kegiatan

Pengukuran dampak dari pelatihan diukur dengan membandingkan hasil *pre-test* dan *post-test*. *Pre-test* mengukur bagaimana pengetahuan peserta sebelum adanya materi, sedangkan *post-test* untuk mengukur pengetahuan peserta setelah pemaparan materi (Popov et al., 2019). Sebelum dan sesudah pelatihan dimulai, peserta mengisi kuesioner yang berisi daftar pertanyaan terkait materi tentang pembuatan sabun dan pemasaran digital. Hasil evaluasi kegiatan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Kegiatan

Pernyataan	Nilai <i>Pre-Test</i>	Nilai <i>Post-Test</i>	Peningkatan
Peserta mengetahui cara pembuatan sabun dari minyak kelapa	0%	70%	70
Peserta mengetahui manfaat sabun dari minyak kelapa	10%	80%	70
Peserta mampu membuat sabun dari minyak kelapa	0%	40%	40
Peserta mengetahui cara pemasaran digital yang efektif	30%	80%	50

Berdasarkan hasil evaluasi dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini efektif meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta. Nilai *post-test* menunjukkan angka yang signifikan pada setiap aspek, terutama pengetahuan dalam pembuatan sabun dan pengetahuan mengenai manfaat sabun dari minyak kelapa. Sebelum pemaparan materi, seluruh peserta yang mengikuti pelatihan sama sekali belum ada yang mengetahui cara membuat sabun dari minyak kelapa, padahal proses pembuatannya cukup sederhana. Setelah pelatihan, sebagian besar (80%) peserta memiliki pengetahuan yang baik. Begitupula pada pernyataan manfaat sabun kelapa, nilai peningkatan pengetahuan peserta cukup signifikan. Sabun alami dinilai lebih aman dibandingkan dengan sabun sintetik karena aman untuk kulit sensitif, melembabkan kulit sehingga kulit tidak menjadi kering (Aris et al., 2021).

Sebesar 45% peserta merasa mampu membuat sabun alami. Walaupun angkanya tidak begitu signifikan, namun nilai ini cukup memuaskan mengingat waktu pelatihan yang hanya sehari. Sehingga diharapkan setelah kegiatan ini, ada kegiatan pendampingan agar peserta bisa memahami dengan baik proses pembuatan sabun alami yang pada akhirnya berpengaruh pada keterampilan mereka.

Pengetahuan praktis dalam manajemen bisnis, sangat diperlukan untuk memulai usaha (Ridwan et al., 2024). Salah satu aspek dalam manajemen bisnis adalah pemilihan strategi pemasaran yang efektif. Pelatihan ini berhasil meningkatkan pengetahuan peserta sebesar 50 poin terkait pemasaran digital. Sabun yang nantinya akan diproduksi oleh peserta diharapkan dapat dipasarkan dengan memanfaatkan teknologi digital.

4. SIMPULAN

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat mengenai pelatihan teknik pembuatan sabun alami dan digitalisasi pemasaran telah tercapai dengan baik. Kegiatan ini telah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat petani kelapa di Desa Riso dalam membuat sabun alami berbahan dasar minyak kelapa, serta pemahaman mengenai strategi pemasaran digital. Selain itu, dihasilkan *prototype* sabun alami yang terbuat dari minyak kelapa untuk menunjang diversifikasi produk olahan kelapa di Desa Riso. Faktor pendukung pada kegiatan ini antara lain ketersediaan bahan baku kelapa yang melimpah, antusiasme peserta untuk berpartisipasi, dan kerja sama yang baik antara tim

pengabdian masyarakat dengan pemerintah Desa Riso. Adapun kendala yang ditemui selama pelaksanaan kegiatan yaitu durasi pelatihan hanya dalam satu hari, sehingga penyampaian materi dan praktik menjadi cukup padat. Namun, kendala tersebut dapat teratasi dengan adanya koordinasi bersama pihak-pihak terkait.

Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah bekerjasama untuk mendukung kegiatan ini. Terima kasih kepada Pemerintah Desa Riso atas fasilitas yang diberikan, mahasiswa KKN Reguler Gelombang XXII atas bantuannya dalam penyelenggaraan pelatihan dan terima kasih kepada petani kelapa di Desa Riso atas partisipasi dan antusiasmenya.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Aliami, S., Hakimah, E. N., & Fauji, D. A. S. (2018). Dampak Pengembangan Pemasaran Digital Pada Startupâ (Studi Kasus Pada Wirausaha Baru). *Ekonika: Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, 3(1), 73–87. <https://doi.org/10.30737/EKONIKA.V3I1.105>
- Aris, A., Naningsih, N., & Ratnah. (2021). Saponification Test TriasilGliserol Pada Sabun Organik Dengan Minyak Ramah Lingkungan Dalam Upaya Inovasi Pasca Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdi*, 3(1), 12–13.
- Ayu, N., & Ananda, S. (2025). *Analisis Studi Literatur Kandungan Zat Berbahaya Pada Kosmetik Perawatan Kulit dan Rambut*. 2(1), 259–271.
- Azis, A., & Muthmainnah, A. (2024). *Pembinaan & Pengembangan Usaha Kecil Kopra dalam Peningkatan Ekonomi Keluarga Desa Lapeo*. 5(2), 1256–1263.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Produksi Tanaman Perkebunan Rakyat - Tabel Statistik - Badan Pusat Statistik Kabupaten Polewali Mandar*. <https://polewalimandarkab.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTQ5IzI=/produksi-tanaman-perkebunan-rakyat-.html>
- Djoru, M. R. B., & Neonufa, G. F. (2023). Pelatihan Pembuatan Sabun Cair Dan Sabun Padat Berbasis Minyak Atsiri Pada Siswa Smk Pertanian Pembangunan Negeri Kupang. *SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(5), 510–515. <https://doi.org/10.55681/swarna.v2i5.519>
- Fitri, & Halik, R. A. F. (2023). *View of Peran Digital Marketing dan Inovasi Produk terhadap Kinerja Bisnis yang Berkelanjutan pada Usaha Mikro dan Kecil Agribisnis di Polewali Mandar*. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JISH/article/view/67832/27949>
- Marlina, D., Kemenkes Palembang, P., & Selatan, S. (2023). Edukasi dan Demonstrasi Pembuatan Sabun Pencuci Tangan Antiseptik Berbahan Kertas pada Kelompok Wanita Tani di Kota Palembang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (ABDIKEMAS)*, 5(1), 58–63. <https://doi.org/10.36086/J.ABDIKEMAS.V5I1.1735>
- Murein Miksa Mardhia, Gita Indah Budiarti, & Ahmad Azhari. (2019). Pelatihan Pengemasan Produk Pangan Lokal. *Seminar Nasional Abdimas II 2019*, 1105–1111.
- Popov, B., Varga, S., Jelić, D., & Dinić, B. (2019). Psychometric evaluation of the Serbian adaptation of the individual entrepreneurial orientation scale. *Education and Training*, 61(1), 65–78. <https://doi.org/10.1108/ET-03-2018-0058>
- Prihanto, A., & Irawan, B. (2019). Pemanfaatan Minyak Goreng Bekas Menjadi Sabun Serai. *Metana*, 15(1), 9. <https://doi.org/10.14710/metana.v15i1.22966>
- Ridwan, M., Rifani, S. K., Nurcahya, M. A., Rahman, F. H., Zulfikar, Hasan, M., & Mubarak, A. A. (2024). *View of Pemberdayaan Masyarakat Melalui Optimalisasi Potensi Buah Salak Di Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta*. <https://ejournal.polman-babel.ac.id/index.php/dulang/article/view/348/284>
- Sartika, D., Patappari, A., & Syarif, A. (2021). Penyuluhan Dan Pelatihan Pembuatan Sabun Herbal Alami (Inovasi Produk Kreatif Millenial for Entrepreneur). *Jurnal Abdimas Indonesia*, 1(4), 10–18. <https://doi.org/10.53769/jai.v1i4.138>
- Torry. (2014). *Pemanfaatan Trimiristin Sebagai Lemak Pala Dalam Sabun Mandi Utilization Of Trimiristin As A Fatty Of Pala In Soap*. 10(1), 37–42.