

Strategi Pengemasan dan Pemasaran Lilin Aromaterapi dan Sabun Cuci Piring dari Minyak Jelantah

Sella Violina Anggraeni^{1,*}, Naili Fatimatuz Zarah¹, Amalia Ramadhan¹, Mochamad Ghaza Al Ghifari¹, Richa Febyola Surya Putri¹, Boy Arief Fachri^{1,2}, Beki Palupi^{1,2}, Meta Fitri Rizkiana^{1,2}, Istiqomah Rahmawati^{1,2}

¹Teknik Kimia Universitas Jember, Jember Indonesia

²Research Center for Biobased Chemical Products, Indonesia

*) Corresponding author: sellaviolina512@gmail.com

(Submit pada : 3 November 2025 | Terbit pada : 31 Desember 2025)

Abstract

Plalangan Village, located in Kalisat District, Jember Regency, is one of the villages fostered by the University of Jember with great potential in developing environmentally friendly products. The problem faced by the community is the low selling value of products made from used cooking oil due to simple packaging and limited marketing strategies. This community service program aims to increase the added value of dishwashing soap and aromatherapy candles made from used cooking oil through strengthening packaging and marketing aspects so that the community can develop their business independently. This activity involves 35 participants consisting of housewives and local MSME actors. The implementation methods include workshops on product quality improvement, assistance in designing packaging for two types of products (liquid dishwashing soap and aromatherapy candles), training on offline and online marketing strategies, and evaluating participants' understanding through observation and discussion. The activity results indicate an improvement in participants' abilities to produce more attractive and functional product packaging, as well as an increased understanding of promotional strategies through direct and digital sales (TikTok live selling and e-commerce). The main output of this activity is two product variants with ready-to-sell packaging and enhanced community marketing readiness.

Abstrak

Desa Plalangan yang terletak di Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember, merupakan salah satu desa binaan Universitas Jember dengan potensi besar dalam pengembangan produk ramah lingkungan. Permasalahan yang dihadapi masyarakat adalah rendahnya nilai jual produk hasil olahan minyak jelantah akibat kemasan yang masih sederhana dan keterbatasan strategi pemasaran. Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk sabun cuci piring dan lilin aromaterapi berbahan minyak jelantah melalui penguatan aspek pengemasan dan pemasaran agar masyarakat mampu mengembangkan usaha secara mandiri. Kegiatan ini melibatkan 35 peserta yang terdiri dari ibu rumah tangga dan pelaku UMKM lokal. Metode pelaksanaan meliputi *workshop* pendalaman mutu produk, pendampingan perancangan desain kemasan untuk dua jenis produk (sabun cuci piring cair dan lilin aromaterapi), pelatihan strategi pemasaran offline dan online, serta evaluasi pemahaman peserta melalui observasi dan diskusi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kemampuan peserta dalam menghasilkan kemasan produk yang lebih menarik dan fungsional, serta peningkatan pemahaman strategi promosi melalui penjualan langsung dan digital (*live selling* TikTok dan *e-commerce*). Output utama kegiatan ini berupa dua varian produk dengan kemasan siap jual dan peningkatan kesiapan pemasaran masyarakat.

Keywords : *Aromatherapy Candles, Dishwashing Soap, Marketing Strategy, Product Packaging, Used Cooking Oil*

PENDAHULUAN

Desa Plalangan merupakan salah satu wilayah administratif di Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember, yang telah ditetapkan sebagai desa binaan Universitas Jember dalam program pengembangan berbasis potensi lokal. Menurut data Badan Pusat Statistik tahun 2023, jumlah penduduk desa ini mencapai 9.922 jiwa dengan mata pencaharian utama di sektor industri rumahan [1]. Salah satu kegiatan ekonomi yang berkembang pesat adalah produksi kerupuk tradisional yang telah diwariskan secara turun-temurun. Aktivitas tersebut melibatkan penggunaan minyak goreng dalam jumlah besar untuk proses penggorengan, sehingga menghasilkan limbah minyak jelantah dalam volume tinggi setiap harinya [2], [3]. Berbagai studi menyebutkan bahwa minyak jelantah rumah tangga dan UMKM berpotensi menjadi sumber pencemar lingkungan apabila tidak dikelola secara berkelanjutan, namun di sisi lain memiliki peluang besar untuk dikembangkan sebagai bahan baku produk bernilai ekonomi bagi usaha mikro [6]. Sayangnya, sebagian besar limbah ini belum dimanfaatkan secara optimal dan masih dibuang langsung ke lingkungan.

Akumulasi limbah minyak jelantah tanpa pengolahan yang memadai dapat menimbulkan berbagai permasalahan lingkungan, terutama pencemaran air dan tanah di sekitar permukiman warga. Sisa minyak yang dibuang ke saluran pembuangan dapat membentuk lapisan tipis yang menghambat pertukaran oksigen di air serta merusak ekosistem mikro. Selain itu, penggunaan ulang minyak goreng yang telah terdegradasi secara termal berpotensi menghasilkan senyawa berbahaya seperti aldehid dan akrolein yang bersifat karsinogenik [4], [5]. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya inovasi dalam pengelolaan limbah rumah tangga agar tidak hanya berdampak positif bagi lingkungan, tetapi juga mampu memberikan nilai ekonomi baru bagi masyarakat, khususnya pada skala usaha mikro dan rumah tangga yang memiliki keterbatasan modal dan teknologi.

Sebagai solusi terhadap permasalahan tersebut, tim pengabdian dari Universitas Jember melaksanakan pelatihan pengolahan minyak jelantah menjadi sabun cuci piring cair dan lilin aromaterapi. Kegiatan ini merupakan bentuk penerapan teknologi tepat guna (TTG) dengan pendekatan sederhana dan mudah diaplikasikan oleh masyarakat desa [6]. Proses pembuatan meliputi tahap pemurnian minyak menggunakan arang aktif, pencampuran bahan tambahan seperti kalium hidroksida, stearin, dan minyak esensial, hingga pencetakan dan penyimpanan produk akhir. Melalui pelatihan ini, masyarakat Desa Plalangan mulai memahami bahwa limbah minyak goreng tidak hanya menjadi sumber pencemar, tetapi juga dapat dikreasikan menjadi produk bernilai jual tinggi yang ramah lingkungan [7], [8].

Secara ilmiah, minyak jelantah memiliki komponen asam lemak yang masih bisa dimanfaatkan untuk membentuk senyawa baru dalam proses saponifikasi dan pembuatan lilin padat. Penelitian membuktikan bahwa lilin aromaterapi berbahan minyak jelantah mampu menghasilkan daya bakar yang baik serta struktur fisik yang stabil [9], [10]. Selain itu, sabun cair dari minyak jelantah yang dikombinasikan dengan ekstrak herbal juga telah memenuhi standar mutu pH dan menunjukkan aktivitas antibakteri terhadap *Staphylococcus aureus* dan *Escherichia coli* [11]. Fakta-fakta tersebut memperkuat dasar ilmiah kegiatan pengabdian ini, di mana pemanfaatan limbah minyak jelantah bukan hanya solusi lingkungan, tetapi juga peluang ekonomi kreatif bagi masyarakat pedesaan.

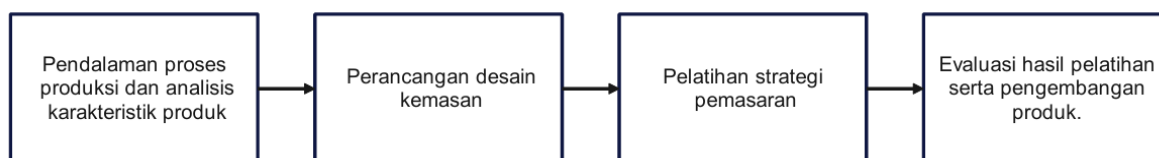
Meskipun masyarakat telah mampu memproduksi sabun cuci piring dan lilin aromaterapi secara mandiri, sebelum adanya program pengabdian lanjutan ini masih ditemukan beberapa keterbatasan utama, antara lain kemasan produk yang masih sederhana dan kurang menarik, belum adanya identitas visual atau label produk yang konsisten, serta strategi pemasaran yang masih terbatas pada lingkungan sekitar desa. Walaupun proses pembuatan produk telah berjalan dengan baik, keberhasilan dalam pemasaran masih memerlukan strategi lanjutan yang terarah. Kualitas produk yang baik tidak akan memberikan dampak maksimal apabila tidak diimbangi dengan kemasan yang menarik serta sistem promosi yang efektif. Kemasan yang tepat tidak hanya berfungsi melindungi produk, tetapi juga menjadi identitas visual yang merepresentasikan karakter

produk [12]. Di sisi lain, strategi pemasaran yang kreatif dapat memperluas jangkauan konsumen, membangun citra merek, serta meningkatkan daya saing di pasar yang lebih luas. Oleh karena itu, aspek pengemasan dan pemasaran menjadi fokus penting dalam tahap pengembangan produk di Desa Plalangan.

Kegiatan pengabdian lanjutan ini bertujuan untuk merancang strategi pengemasan dan pemasaran produk lilin aromaterapi dan sabun cuci piring dari minyak jelantah. Melalui pendekatan desain yang estetis dan fungsional, masyarakat dibimbing untuk menghasilkan kemasan yang menarik namun tetap ekonomis, seperti botol pump transparan berlabel untuk sabun dan kemasan mika kubus berpita untuk lilin. Selain itu, dilakukan pula pelatihan pemasaran digital dan konvensional agar masyarakat dapat menjual produk melalui bazar lokal maupun platform daring seperti Shopee, Tokopedia, dan TikTok Live. Diharapkan kegiatan ini tidak hanya meningkatkan nilai jual produk, tetapi juga memperkuat identitas Desa Plalangan sebagai sentra inovasi produk ramah lingkungan berbasis ekonomi sirkular.

METODE

Program pengabdian ini dilaksanakan sebagai kelanjutan dari kegiatan pelatihan pengolahan minyak jelantah menjadi produk rumah tangga ramah lingkungan, yaitu sabun cuci piring dan lilin aromaterapi. Fokus kegiatan lanjutan ini adalah merancang strategi pengemasan dan pemasaran produk agar memiliki nilai jual dan daya tarik yang lebih tinggi. Kegiatan dilakukan di Desa Plalangan, Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember, yang merupakan salah satu desa binaan Universitas Jember. Program pengabdian dilaksanakan pada tanggal 03 September 2025 dengan durasi kegiatan ± 4 jam, bertempat di Balai Desa Plalangan. Peserta kegiatan berjumlah 35 orang yang terdiri dari ibu rumah tangga, bapak-bapak, serta pelaku UMKM lokal yang sebelumnya telah mengikuti pelatihan pengolahan minyak jelantah. Pelaksanaan program dilakukan melalui empat tahapan utama sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Alur tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Plalangan yang meliputi pendalaman proses produksi, perancangan desain kemasan, pelatihan strategi pemasaran (offline dan online), serta uji coba produk dan evaluasi bersama mitra.

Pendalaman Proses Produksi

Tahap awal kegiatan dilakukan dengan meninjau kembali hasil produksi sabun cuci piring dan lilin aromaterapi yang telah dihasilkan pada kegiatan pelatihan sebelumnya. Bentuk aktivitas pada tahap ini berupa sosialisasi dan diskusi kelompok antara tim pengabdian dan peserta. Evaluasi meliputi aspek warna, aroma, tekstur, serta konsistensi mutu produk. Tujuannya untuk memastikan bahwa produk memiliki karakteristik yang layak dan stabil sebelum dikembangkan ke tahap pengemasan. Berdasarkan hasil diskusi dengan masyarakat, disepakati bahwa sabun akan dikemas dalam botol pump transparan berkapasitas 250 mL dengan nuansa warna kuning cerah untuk menggambarkan kesan segar, sementara lilin dikemas dalam wadah mika berbentuk kubus dengan alas karton kuning keemasan agar tampak elegan seperti suvenir.

Perancangan Desain Kemasan

Tahap berikutnya adalah perancangan kemasan produk yang memperhatikan aspek estetika, fungsionalitas, dan identitas visual. Aktivitas pada tahap ini dilakukan dalam bentuk pendampingan desain dan simulasi pemilihan kemasan, di mana tim pengabdian bersama

masyarakat melakukan diskusi mengenai bentuk, warna, bahan, serta konsep label yang sesuai dengan karakter produk. Dalam proses ini, peserta diberikan arahan dan contoh desain kemasan yang menarik namun tetap ekonomis agar dapat diterapkan secara mandiri. Untuk sabun cuci piring, disarankan penggunaan botol pump transparan dengan label berwarna oranye kuning bertuliskan “*Sabun Cuci Piring Aroma Lemon*” disertai ilustrasi buah sebagai penanda aroma. Sementara itu, lilin aromaterapi dirancang menyerupai souvenir dengan kemasan mika kubus beralas karton kuning keemasan, dihiasi pita satin berwarna emas, serta diberi stiker bertuliskan “*Lilin Aromaterapi Jasmin Tea*”. Pada tahap ini juga ditekankan pentingnya desain kemasan yang rapi dan konsisten sebagai upaya meningkatkan minat beli konsumen dan memperkuat citra produk lokal

Pelatihan Strategi Pemasaran

Setelah kemasan selesai dirancang, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan strategi pemasaran produk yang mencakup dua pendekatan, yaitu pemasaran konvensional (offline) dan pemasaran digital (online). Pelatihan ini dilaksanakan dalam bentuk penyampaian materi, pemutaran contoh video promosi, serta diskusi interaktif dengan peserta. Strategi offline dilakukan melalui simulasi penjualan di kegiatan desa seperti bazar UMKM dan acara pengajian, sedangkan strategi online diarahkan melalui pemanfaatan media sosial serta platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan TikTok. Pada tahap ini, tim pengabdian tidak hanya memberikan penjelasan materi, tetapi juga menampilkan contoh praktik promosi digital yang telah dibuat oleh tim sebagai referensi bagi peserta. Melalui contoh konten promosi tersebut, peserta diperlihatkan bagaimana cara menampilkan produk dengan kemasan menarik, menyusun deskripsi penjualan yang informatif, serta melakukan interaksi dengan calon pembeli secara daring. Dengan metode ini, masyarakat mendapatkan gambaran nyata mengenai cara memasarkan produk secara digital tanpa harus langsung membuat konten sendiri. Kegiatan ini bertujuan agar masyarakat memiliki pemahaman dasar tentang strategi promosi dan mampu mengembangkan kemampuan pemasaran secara bertahap di masa mendatang.

Uji coba produk dan evaluasi bersama mitra

Tahap terakhir berupa evaluasi terhadap tingkat pemahaman peserta setelah mengikuti kegiatan sosialisasi dan pelatihan. Instrumen evaluasi yang digunakan meliputi observasi langsung selama kegiatan berlangsung, diskusi kelompok terbatas, serta tanya jawab untuk menggali pemahaman dan respon peserta terhadap materi yang diberikan. Evaluasi dilakukan melalui diskusi kelompok terbatas antara tim pengabdian dan peserta untuk mengetahui sejauh mana warga memahami konsep dasar desain kemasan serta strategi pemasaran produk. Beberapa peserta memberikan tanggapan positif terhadap kegiatan ini karena memperoleh wawasan baru mengenai pentingnya tampilan kemasan dalam menarik perhatian konsumen dan potensi penjualan produk melalui media digital. Meskipun peserta belum sampai pada tahap praktik pembuatan atau penjualan produk secara mandiri, kegiatan ini berhasil meningkatkan kesadaran masyarakat akan nilai ekonomi dari pengelolaan limbah minyak jelantah. Tahap ini juga menjadi dasar untuk perencanaan kegiatan lanjutan berupa pendampingan produksi dan pemasaran secara langsung di masa mendatang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Plalangan dilaksanakan sebagai lanjutan dari program pelatihan pemanfaatan limbah minyak jelantah menjadi produk rumah tangga ramah lingkungan, yaitu sabun cuci piring dan lilin aromaterapi. Fokus utama kegiatan ini adalah meningkatkan nilai jual kedua produk melalui strategi pengemasan dan pemasaran yang menarik serta mudah diterapkan oleh masyarakat. Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada tanggal 03 September 2025 di Balai Desa Plalangan, Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember, dengan

melibatkan 35 peserta yang terdiri dari ibu rumah tangga, bapak bapak serta pelaku UMKM lokal. Peserta mengikuti kegiatan dengan antusias karena topik ini dinilai bermanfaat dan dapat diterapkan untuk pengembangan usaha rumah tangga. Antusiasme peserta terlihat dari keaktifan dalam sesi diskusi, banyaknya pertanyaan yang diajukan, serta keterlibatan langsung peserta dalam setiap tahapan kegiatan.

Tahapan kegiatan diawali dengan evaluasi terhadap hasil produk sabun cuci piring dan lilin aromaterapi yang telah dibuat pada pelatihan sebelumnya. Produk sabun cuci piring memiliki karakteristik warna kuning cerah dengan aroma segar khas lemon dan nanas. Sabun dikemas menggunakan botol pump transparan berkapasitas 250 mL dengan label berwarna oranye kuning bertuliskan “*Sabun Cuci Piring Aroma Lemon*” disertai ilustrasi buah segar. Desain label dibuat sederhana agar mudah direplikasi oleh masyarakat, namun tetap menonjolkan kesan bersih dan segar. Penggunaan botol transparan memberi nilai tambah karena menampilkan warna alami sabun yang cerah dan memperkuat citra higienis produk. Berdasarkan hasil observasi langsung oleh tim pengabdian, kemasan baru dinilai lebih rapi, informatif, dan memiliki daya tarik visual yang lebih tinggi dibandingkan kemasan sebelumnya. Hasil uji coba penggunaan menunjukkan sabun mampu membersihkan peralatan dapur berminyak dengan baik, menghasilkan busa cukup banyak, serta tidak menyebabkan iritasi pada kulit tangan.

Produk lilin aromaterapi yang dikembangkan memiliki bentuk silinder kecil berwarna lembut dengan aroma *jasmine tea* yang menenangkan. Lilin dikemas dalam wadah mika berbentuk kubus dengan alas karton kuning keemasan dan dihiasi pita satin berwarna emas. Pada bagian bawah pita ditempelkan stiker bertuliskan “*Lilin Aromaterapi Jasmin Tea*”. Desain kemasan ini terinspirasi dari kemasan souvenir, sehingga tampak elegan dan berpotensi menarik minat konsumen. Selain mempercantik tampilan, kemasan juga melindungi lilin agar tidak mudah pecah atau tergores selama penyimpanan. Hasil diskusi kelompok menunjukkan bahwa peserta menilai kemasan lilin aromaterapi lebih layak dijual sebagai produk souvenir dan memiliki potensi dipasarkan pada acara tertentu seperti hajatan, bingkisan, dan bazar UMKM.

Selanjutnya dilakukan pelatihan strategi pemasaran untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang pentingnya promosi produk yang efektif. Tim pengabdian memberikan penjelasan mengenai dua pendekatan, yaitu pemasaran offline (tatap muka langsung) dan pemasaran online (melalui media digital). Pada pemasaran offline, tim pengabdian menampilkan contoh video promosi yang memperagakan cara menawarkan produk secara langsung kepada calon pembeli. Dalam video tersebut ditunjukkan bagaimana penjual menyapa konsumen dengan ramah, menjelaskan keunggulan produk secara singkat, dan menampilkan kemasan dengan posisi yang menarik agar mudah dilihat. Berdasarkan hasil observasi, peserta mulai memahami pentingnya cara berkomunikasi dan kepercayaan diri dalam menawarkan produk secara langsung. Simulasi ini menekankan pentingnya sikap percaya diri, komunikasi yang sopan, serta ekspresi yang meyakinkan dalam membangun kepercayaan pembeli. Peserta kemudian diajak berdiskusi mengenai situasi penjualan nyata yang mungkin mereka hadapi di lingkungan sekitar, seperti menawarkan produk ke tetangga atau konsumen warung makan.

Untuk strategi pemasaran online, tim pengabdian memberikan penjelasan tentang peluang penjualan di berbagai platform e-commerce seperti *Shopee*, *Tokopedia*, dan *Lazada*. Peserta diperkenalkan pada langkah-langkah membuat akun toko daring, mengunggah foto produk, dan menuliskan deskripsi yang menarik namun tetap informatif. Selain itu, tim juga memperagakan langsung cara melakukan siaran langsung (live selling) menggunakan aplikasi *TikTok*. Pada sesi tanya jawab, sebagian besar peserta menyatakan bahwa metode live selling merupakan hal baru yang sebelumnya belum pernah mereka ketahui, namun dianggap mudah diterapkan dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan jangkauan pemasaran produk.

Evaluasi kegiatan dilakukan secara kualitatif dengan menggunakan beberapa instrumen, yaitu observasi langsung, diskusi kelompok terbatas, dan sesi tanya jawab terstruktur. Observasi digunakan untuk menilai partisipasi dan keterlibatan peserta selama kegiatan berlangsung, diskusi

kelompok dimanfaatkan untuk menggali pendapat peserta terkait kemasan dan pemasaran produk, sedangkan tanya jawab digunakan untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi yang telah disampaikan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai fungsi kemasan sebagai identitas produk, pentingnya tampilan visual dalam menarik konsumen, serta pemahaman awal tentang strategi pemasaran offline dan online.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan, kreativitas, dan kesadaran lingkungan masyarakat Desa Plalangan. Produk sabun cuci piring dan lilin aromaterapi kini memiliki kemasan yang lebih menarik dan siap dipasarkan, baik secara langsung maupun melalui platform digital. Meskipun belum sampai pada tahap penjualan mandiri secara berkelanjutan, kegiatan ini telah menjadi langkah awal yang penting dalam membangun kesiapan masyarakat menuju pengembangan wirausaha desa berbasis ekonomi sirkular. Pendampingan lanjutan masih diperlukan agar kemampuan pemasaran digital dan produksi dapat terus ditingkatkan secara berkelanjutan.



Gambar 1. Hasil *packaging* produk sabun cuci piring dan lilin aromaterapi dari minyak jelantah



Gambar 2. Pemaparan materi *marketing* kepada peserta sosialisasi



Gambar 3. Foto bersama warga dan tim pengabdian

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Plalangan telah berhasil meningkatkan nilai tambah produk berbahan dasar minyak jelantah melalui perbaikan aspek pengemasan dan pemasaran. Produk sabun cuci piring yang dikemas dalam botol pump transparan berlabel warna cerah serta lilin aromaterapi dengan kemasan mika kubus berhias pita dan stiker identitas menunjukkan peningkatan daya tarik visual dan potensi nilai jual dibandingkan kondisi sebelum program dilaksanakan. Sejalan dengan tujuan pengabdian, kegiatan ini juga berhasil meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai strategi pemasaran produk, baik secara langsung (face to face selling) maupun secara digital melalui pemanfaatan e-commerce dan siaran langsung (live selling) di TikTok yang diperagakan oleh tim pengabdian. Selain itu, pemanfaatan minyak jelantah sebagai bahan baku produk bernilai guna turut memperkuat penerapan konsep ekonomi sirkular berbasis pengelolaan limbah ramah lingkungan di tingkat desa. Kelebihan kegiatan ini adalah metode pelatihan yang aplikatif dan mudah diterapkan oleh masyarakat, namun kegiatan masih memiliki keterbatasan pada durasi sosialisasi yang relatif singkat sehingga praktik pemasaran secara mandiri belum dapat dilakukan secara optimal. Sebagai saran, diperlukan kegiatan lanjutan berupa pendampingan intensif, seperti monitoring penjualan produk, pendampingan branding dan pembuatan identitas merek, serta evaluasi keberlanjutan pemasaran digital. Kerja sama lanjutan antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan pelaku UMKM juga direkomendasikan untuk mendukung keberlanjutan program dan penguatan ekonomi sirkular di Desa Plalangan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana atas dukungan dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) Universitas Jember melalui skema pendanaan Hibah Pengabdian Pemula (PPP) Tahun 2025 . Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Pemerintah Desa Plalangan, Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember, selaku mitra pengabdian, serta seluruh warga Desa Plalangan yang telah bersedia bekerja sama dan berpartisipasi aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Dukungan dan antusiasme yang diberikan menjadi faktor penting dalam keberhasilan pelaksanaan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] BPS, “Kecamatan Kalisat Dalam Bentuk Angka,” Jember: BPS Kabupaten Jember, 2023.
- [2] F. N. Widjayanti And T. Setyowati, “Strategi Pengembangan Pada Agroindustri Kerupuk Di Desa Plalangan Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember,” *Jurnal Agribest*, Vol. 8, No. 1, Pp. 38–45, 2024, Doi: 10.32528/Agribest.V8i1.1776.
- [3] S. Heleni, M. Jannah, D. R. H. Sitanggung, M. I. Hakim, D. Puspita, H. Fadli, “Sosialisasi Dan Pelatihan Daur Ulang Minyak Jelantah Sebagai Sabun Cuci Piring Di Desa Koto Baru,” *Kalandra: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 02, No. September, Pp. 180–185, 2023.
- [4] S. E. Wahyuni And S. Wulandari, “Pemanfaatan Minyak Jelantah Hasil Pemurnian Arang Kayu Untuk Sabun Cuci Padat,” *ETHOS: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 8, No. 2, Pp. 370–374, 2020, Doi: 10.29313/Ethos.V8i2.5833.
- [5] E. Wahdi, “Pemanfaatan Limbah Minyak Goreng Sebagai Bahan Sabun Krim Cuci Piring Arang Aktif,” *Jurnal Sains Terapan*, Vol. 13, No. 1, Pp. 41–47, 2023, Doi: 10.29244/Jstsv.13.1.41-47.
- [6] K. Handayani, M. Kanedi, S. Farisi, And W. A. Setiawan, “Pembuatan Sabun Cuci Dari Minyak Jelantah Sebagai Upaya Mengurangi Limbah Rumah Tangga,” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM) TABIKPUN*, Vol. 2, No. 1, Pp. 55–62, 2021, Doi: 10.23960/Jpkmt.V2i1.25.
- [7] F. Azahra, P. R. Indirani, A. N. Kholis, D. Nurcahyanti, And N. Nurkartikasari, “Pemanfaatan Limbah Minyak Jelantah Menjadi Produk Lilin Aroma Terapi Di Desa

- Pereng Karanganyar Sebagai Konsep Rintisan Desa Kreatif,” *JMM-Jurnal Masyarakat Merdeka*, Vol. 7, No. 1, Pp. 1–16, 2024.
- [8] N. Widijantie, P. S. Lestari, C. K. Hendarto, L. Rahmatia, And R. Enriyani, “Pelatihan Pembuatan Sabun Cuci Piring Dari Minyak Jelantah Di Perumahan Bogor Asri Kelurahan Nanggewer, Kabupaten Bogor, Jawa Barat,” *Jurnal Pengabdian Masyarakat AKA*, Vol. 2, No. 2, Pp. 31–34, 2022, Doi: 10.55075/Jpm-Aka.V2i2.100.
- [9] A. Adhani And F. Fatmawati, “Pelatihan Pembuatan Lilin Aromaterapi Dan Lilin Hias Untuk Meminimalisir Minyak Jelantah Bagi Masyarakat Kelurahan Pantai Amal,” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Borneo*, Vol. 3, No. 2, Pp. 31–40, 2022, Doi: 10.35334/Jpmb.V3i2.1095.
- [10] N. E. Nasution, I. A. H. Lubis, N. C. Tumanggor, And K. Tanjung, “Pemanfaatan Minyak Jelantah Dalam Pembuatan Lilin Aromaterapi Sebagai Salah Satu Ide Usaha Di Desa Tanah Seribu Binjai,” *PRAXIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 2, No. 3, Pp. 138–144, 2024, Doi: 10.47776/Praxis.V2i3.812.
- [11] C. A. Sufi, D. Erlita, And E. Maria, “Inovasi Pemanfaatan Minyak Jelantah Menjadi Sabun Cair Antibakteri,” *Blend Sains Jurnal Teknik*, Vol. 2, No. 1, Pp. 65–71, 2023, Doi: 10.56211/Blendsains.V2i1.299.
- [12] M. Afdhol, M. Ahmad, F. Hidayat, T. Erfando, And F. Lestari, “Pemanfaatan Daun Serai Wangi Sebagai Bahan Baku Pembuatan Minyak Atsiri Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat Desa,” *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 6, No. 3, Pp. 564–569, 2022, Doi: 10.31849/Dinamisia.V6i3.9183.