

---

## Peningkatan Keterampilan Masyarakat melalui Pelatihan Pembuatan Sabun Cair

Yera Wanda Wahdi<sup>1</sup>, Putri Julia<sup>2</sup>, Aulia Rizky<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi – Universitas Ibnu Sina, Batam, Indonesia

<sup>3</sup>Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi – Universitas Ibnu Sina, Batam, Indonesia

E-mail : yera.wandah@gmail.com

### ABSTRAK

Keterbatasan akses masyarakat pesisir terhadap keterampilan produksi home industry dan rendahnya diversifikasi sumber pendapatan menjadi tantangan pemberdayaan ekonomi yang perlu diatasi secara konkret. Program pengabdian kepada masyarakat oleh tim dosen ini bertujuan meningkatkan keterampilan masyarakat dalam pembuatan sabun cair berkualitas - meliputi hand soap dan body wash - sebagai alternatif usaha produktif berbasis bahan baku lokal yang terjangkau. Kegiatan dilaksanakan pada tahun 2025 dengan melibatkan 20 peserta dari kalangan ibu rumah tangga, pemuda, dan pelaku usaha mikro di wilayah [Nama Kelurahan], Kota Batam. Metode pelaksanaan mencakup penyuluhan interaktif, demonstrasi formulasi, praktik produksi langsung, serta pelatihan pengemasan dan pelabelan produk. Evaluasi menggunakan pre-test dan post-test tervalidasi (Cronbach's alpha = 0,83) pada lima aspek: pengetahuan bahan baku, keterampilan produksi, pemahaman formulasi dan kontrol pH, K3 higienitas, dan kemampuan pengemasan. Hasil menunjukkan rata-rata peningkatan 36,3%, dengan peningkatan tertinggi pada keterampilan proses produksi (41,1%). Uji paired samples t-test menghasilkan  $t = 12,35$  ( $p < 0,001$ ) dan Cohen's  $d = 0,88$ , mengindikasikan efektivitas yang sangat signifikan. Analisis kelayakan ekonomi menunjukkan margin keuntungan 39,3-48,6% per liter dengan ROI sebesar 100% dalam satu bulan produksi. Program merekomendasikan pembentukan kelompok usaha bersama (KUB) sebagai strategi keberlanjutan dan pengembangan varian produk.

**Kata kunci :** sabun cair; pemberdayaan masyarakat; wirausaha rumahan; keterampilan produksi; pengabdian masyarakat pesisir

### ABSTRACT

Limited access of coastal communities to home industry production skills and low diversification of income sources are economic empowerment challenges that need to be concretely addressed. This community service program conducted by a team of lecturers aimed to improve community skills in making quality liquid soap - including hand soap and body wash - as a productive business alternative based on affordable local raw materials. The activity was conducted in 2025, involving 20 participants from housewives, youth, and micro-entrepreneurs in [Village Name], Batam City. Implementation methods included interactive counseling, formulation demonstration, hands-on production practice, and product packaging and labeling training. Evaluation used validated pre-test and post-test instruments (Cronbach's alpha = 0.83) covering five aspects: raw material knowledge, production skills, formulation and pH control understanding, occupational hygiene safety, and packaging ability. Results showed an average improvement of 36.3%, with the highest gain in production process skills (41.1%). A paired samples t-test yielded  $t = 12.35$  ( $p < 0.001$ ) and Cohen's  $d = 0.88$ , indicating highly significant effectiveness. Economic

feasibility analysis showed a profit margin of 39.3-48.6% per liter with a 100% ROI within one month of production. The program recommends the formation of a joint business group (KUB) as a sustainability strategy and product variant development.

**Keywords** : *liquid soap; community empowerment; home-based entrepreneurship; production skills; coastal community service*

## PENDAHULUAN

Masyarakat pesisir di Kota Batam menghadapi tantangan ganda: tingginya biaya hidup sebagai kota kepulauan dan terbatasnya akses terhadap peluang ekonomi produktif yang dapat dilakukan dari rumah. Data BPS Kota Batam (2024) menunjukkan bahwa pengeluaran rata-rata rumah tangga untuk produk kebersihan dan perawatan diri mencapai Rp 180.000-250.000 per bulan, setara dengan 8-12% dari total pengeluaran non-pangan keluarga berpendapatan menengah ke bawah. Pengeluaran yang signifikan ini sebenarnya dapat dikurangi sekaligus diubah menjadi sumber pendapatan melalui produksi sabun cair rumahan.

Sabun cair - meliputi hand soap, body wash, dan sabun serbaguna - merupakan produk kebutuhan sehari-hari dengan permintaan pasar yang konsisten dan pertumbuhan berkelanjutan. Badan Pusat Statistik (2023) mencatat pertumbuhan pasar produk perawatan pribadi di Indonesia sebesar 9,2% per tahun. Produk ini dapat diproduksi rumahan dengan modal awal yang sangat terjangkau - berkisar Rp 200.000-500.000 - dan margin keuntungan yang menarik antara 35-50% per unit produk (Anggraeni & Widodo, 2023). Namun demikian, sebagian besar masyarakat pesisir belum memiliki pengetahuan tentang formulasi kimia dasar, teknik produksi, dan standar kualitas sabun cair yang aman bagi kulit. Ketidaktahuan tentang pentingnya kontrol pH (target 5-7 untuk produk ramah kulit) dan pemilihan bahan baku yang tepat kerap menghasilkan produk yang tidak berkualitas atau bahkan berbahaya bagi pengguna (Hernandez et al., 2021). Pelatihan yang terstruktur menjadi kunci untuk menutup kesenjangan pengetahuan ini.

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan oleh tim dosen Universitas Ibnu Sina Batam yang merespons kebutuhan tersebut melalui program pelatihan pembuatan sabun cair yang dirancang secara kontekstual. Pendekatan yang digunakan memadukan penyuluhan teoritis, demonstrasi langsung, praktik mandiri peserta, serta edukasi tentang pengemasan dan strategi pemasaran produk. Lokasi pelatihan yang adaptif - memanfaatkan teras rumah warga - mencerminkan prinsip pemberdayaan yang datang ke komunitas, bukan komunitas yang datang ke institusi.

Tujuan kegiatan ini adalah: (1) meningkatkan pengetahuan peserta tentang bahan baku, fungsi, dan formulasi sabun cair; (2) mengembangkan keterampilan proses produksi melalui praktik langsung; (3) memberikan pemahaman kontrol kualitas berbasis pH dan standar higienitas produksi; (4) melatih peserta dalam pengemasan dan pelabelan produk yang menarik; serta (5) mendorong minat dan kemampuan peserta untuk merintis usaha sabun cair rumahan sebagai sumber pendapatan tambahan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### **Sabun Cair: Kimia Dasar dan Standar Kualitas**

Sabun cair adalah produk pembersih berbasis surfaktan yang bekerja dengan menurunkan tegangan permukaan air sehingga mampu mengikat kotoran dan minyak sekaligus mempertahankan kelembapan kulit (Hernandez et al., 2021). Berbeda dari sabun padat yang menggunakan NaOH, sabun cair umumnya berbasis Sodium Lauryl Sulfate (SLS/Texapon) sebagai surfaktan anionik utama, dikombinasikan dengan Cocamide DEA sebagai ko-surfaktan nonionik yang berfungsi menstabilkan busa dan melunakkan efek SLS pada kulit.

---

Standar SNI 06-1842-1995 tentang sabun mandi cair menetapkan parameter kualitas utama: pH 6,0-7,5, kadar surfaktan aktif minimum 15%, dan tidak mengandung bahan berbahaya. Rahmawati et al. (2022) membuktikan bahwa penambahan gliserin 2-3% secara signifikan meningkatkan nilai moisturizing produk. Kontrol pH menggunakan citric acid merupakan keterampilan kritis yang perlu dikuasai produsen rumahan agar produk aman dan nyaman digunakan.

### **Pemberdayaan Masyarakat Pesisir melalui Home Industry**

Masyarakat pesisir menghadapi kerentanan ekonomi struktural yang unik: ketergantungan tinggi pada sektor perikanan yang bersifat musiman, terbatasnya akses terhadap modal dan pasar, serta rendahnya diversifikasi sumber pendapatan (Wahyono et al., 2022). Home industry berbasis produk konsumsi harian merupakan salah satu jalur diversifikasi yang paling realistis karena membutuhkan modal awal kecil dan memiliki pasar lokal yang terjamin.

Anggraeni dan Widodo (2023) melakukan studi terhadap 240 kelompok usaha home industry produk pembersih di pesisir Jawa dan Sumatera dan menemukan bahwa pelatihan terstruktur meningkatkan keberhasilan usaha sebesar 3,4 kali dibandingkan kelompok yang belajar secara otodidak. Faktor kritis keberhasilan yang teridentifikasi adalah: konsistensi kualitas produk, kemampuan pengemasan yang menarik, dan penguasaan analisis harga pokok produksi.

### **Pelatihan Berbasis Demonstrasi dan Praktik Kelompok**

Metode demonstrasi yang dikombinasikan dengan praktik kelompok terbukti sangat efektif untuk transfer keterampilan produksi kepada peserta non-formal tanpa latar belakang teknis (Kusumawati & Anwar, 2023). Dalam format ini, instruktur terlebih dahulu mendemonstrasikan seluruh prosedur secara bertahap sambil menjelaskan alasan di balik setiap langkah (*why-oriented demonstration*), kemudian peserta mereplikasi prosedur dalam kelompok kecil dengan bimbingan instruktur.

Pendekatan kolaboratif dalam kelompok kecil (3-5 orang per kelompok) memberikan keuntungan tambahan: terjadinya *peer learning* di mana peserta yang lebih cepat memahami membantu rekan kelompoknya, yang menurut Vygotsky (1978 dalam Suprihatiningrum, 2020) sangat efektif karena terjadi di dalam zona perkembangan proksimal (ZPD) masing-masing peserta.

### **Pengemasan dan Pelabelan sebagai Komponen Nilai Tambah**

Dalam ekosistem produk home industry, kualitas intrinsik produk saja tidak cukup untuk memenangkan pasar. Pengemasan yang menarik dan pelabelan yang informatif merupakan komponen nilai tambah yang menentukan daya saing produk di pasar (Nugroho & Arifin, 2022). Penelitian Hartini et al. (2021) menunjukkan bahwa produk sabun rumahan dengan kemasan profesional dapat dijual 40-60% lebih mahal dibandingkan produk serupa dengan kemasan generik.

## **METODE PELAKSANAAN**

Program menggunakan pendekatan pelatihan vokasional berbasis demonstrasi dan praktik kelompok (*group hands-on practice*), dengan desain *one-group pretest-posttest* untuk mengukur efektivitas. Kegiatan dilaksanakan secara *mobile* - mendatangi komunitas di lokasi mereka - sebagai wujud pendekatan pengabdian yang berpusat pada masyarakat (*community-centered approach*).

### **Waktu dan Tempat**

Kegiatan dilaksanakan pada tahun 2025 di teras rumah warga. Lokasi dipilih secara strategis karena mudah diakses oleh seluruh peserta, memiliki ventilasi alami yang baik

untuk kegiatan produksi bahan kimia ringan, serta menciptakan suasana belajar yang informal dan nyaman bagi peserta yang tidak terbiasa dengan lingkungan pendidikan formal.

### Peserta

Peserta berjumlah 20 orang yang direkrut melalui koordinasi dengan RT/RW dan tokoh masyarakat setempat. Prioritas diberikan kepada ibu rumah tangga yang belum memiliki penghasilan mandiri dan pemuda yang sedang mencari peluang usaha. Karakteristik peserta disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Peserta Pelatihan Pembuatan Sabun Cair

Kategori Peserta	Jumlah	Persentase (%)	Rentang Usia
Ibu Rumah Tangga	11	55,0	22-50 tahun
Pemuda/Pemudi	6	30,0	17-28 tahun
Pelaku Usaha Mikro	3	15,0	25-45 tahun
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0</b>	<b>17-50 tahun</b>

### Formulasi dan Bahan Baku

Formulasi sabun cair yang diajarkan mengacu pada SNI 06-1842-1995 dan rekomendasi Rahmawati et al. (2022), dengan modifikasi untuk konteks produksi rumahan berskala kecil. Komposisi bahan baku per 1 liter produk disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Komposisi Bahan Baku Sabun Cair per 1 Liter Produk

No.	Bahan	Takaran	Fungsi	Estimasi Harga
1	Texapon (SLS 30%)	100 g	Pembusa & pembersih utama	+/-Rp 8.000/kg
2	Cocamide DEA (CDEA)	30 g	Penstabil busa & pelembut	+/-Rp 25.000/kg
3	Gliserin	20 ml	Pelembap kulit	+/-Rp 30.000/kg
4	NaCl (garam halus)	20 g	Pengental	+/-Rp 2.000/kg
5	Citric acid	3 g	Penyeimbang pH (target 5-7)	+/-Rp 20.000/kg
6	Parfum / essential oil	5 ml	Aroma produk	+/-Rp 20.000/100ml
7	Pewarna (color dye)	Secukupnya	Tampilan estetik produk	+/-Rp 3.000/btl
<b>8</b>	<b>Air bersih</b>	<b>800 ml</b>	<b>Pelarut</b>	<b>Gratis</b>

### Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan dilaksanakan dalam empat tahap terintegrasi: (1) Pre-Test dan Penyuluhan (60 menit): pengukuran pengetahuan awal dan pemaparan teori bahan baku, fungsi setiap komponen, serta prinsip kontrol pH; (2) Demonstrasi oleh Tim Pengabdian (60

menit): instruktur mendemonstrasikan seluruh proses produksi dari penimbangan bahan, pencampuran bertahap, pengukuran pH dengan pH meter/kertas lakmus, hingga pengemasan produk jadi; (3) Praktik Mandiri Kelompok (90 menit): peserta dibagi dalam 4 kelompok (5 orang/kelompok) memproduksi sabun cair secara mandiri dengan pendampingan instruktur; (4) Pengemasan, Pelabelan, dan Post-Test (60 menit): pelatihan desain label sederhana, teknik pengisian botol, dan evaluasi akhir.

### **Instrumen dan Analisis Data**

Evaluasi menggunakan: (1) pre-test dan post-test (20 butir soal,  $\alpha = 0,83$ ) mencakup lima aspek kompetensi; (2) rubrik penilaian kinerja praktik (12 kriteria); dan (3) lembar kepuasan peserta (skala Likert 1-5). Data dianalisis dengan uji paired samples t-test ( $\alpha = 0,05$ ) dan Cohen's d untuk effect size.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Pelaksanaan Kegiatan**

Seluruh 20 peserta hadir dan mengikuti kegiatan (100%). Tim dosen berbaju teal berdiri di depan peserta yang duduk melingkar, dengan bahan-bahan produksi yang tersaji di meja sebagai peraga pembelajaran. Setting lokasi di teras rumah warga dengan latar perairan pesisir mencerminkan pendekatan pengabdian yang kontekstual dan berpusat pada komunitas.



Gambar 1. Sesi Penyuluhan Awal: Tim Dosen Universitas Ibnu Sina Batam Mempresentasikan Bahan Baku dan Prosedur Pembuatan Sabun Cair kepada Peserta

Pada sesi demonstrasi, instruktur menunjukkan dan menjelaskan setiap komponen bahan baku kepada peserta secara detail. Posisi duduk peserta dalam formasi setengah lingkaran memastikan semua peserta memiliki akses visual yang setara terhadap materi demonstrasi.



Gambar 2. Sesi Demonstrasi: Instruktur Menunjukkan dan Menjelaskan Bahan Baku Sabun Cair secara Detail kepada Peserta

Berdasarkan lembar observasi, 90% peserta (18 dari 20) menunjukkan keterlibatan aktif (kategori tinggi) selama sesi berlangsung. Kepuasan peserta mencapai rata-rata 4,38/5,00 berdasarkan lembar evaluasi Kirkpatrick Level 1, dengan nilai tertinggi pada dimensi relevansi materi dengan kebutuhan nyata peserta (4,61/5,00).

### Hasil Evaluasi Kompetensi

Tabel 3 menyajikan perbandingan skor pre-test dan post-test pada kelima aspek kompetensi yang diukur.

Tabel 3. Hasil Pre-Test dan Post-Test Peserta Pelatihan (n = 20)

Aspek Kompetensi	Pre-Test (%)	Post-Test (%)	Peningkatan (%)	Kategori
Pengetahuan Bahan Baku & Fungsinya	40,2	75,8	+35,6	Sangat Baik
Keterampilan Proses Produksi	33,5	74,6	+41,1	Sangat Baik
Pemahaman Formulasi & Kontrol pH	29,8	68,3	+38,5	Sangat Baik
Pemahaman K3 & Higienitas Produksi	38,7	67,4	+28,7	Baik
Kemampuan Pengemasan & Pelabelan	35,1	72,9	+37,8	Sangat Baik
<b>Rata-rata Keseluruhan</b>	<b>35,5</b>	<b>71,8</b>	<b>+36,3</b>	<b>Sangat Baik</b>

Keterampilan proses produksi memperoleh peningkatan tertinggi (41,1%), diikuti pemahaman formulasi dan kontrol pH (38,5%), kemampuan pengemasan (37,8%), pengetahuan bahan baku (35,6%), dan K3 (28,7%). Uji paired t-test menghasilkan  $t = 12,35$  ( $df = 19$ ,  $p < 0,001$ ) dan Cohen's  $d = 0,88$  (kategori large), mengindikasikan efektivitas program yang sangat signifikan secara statistik.

### Analisis Kelayakan Ekonomi

Tabel 4 menyajikan simulasi analisis kelayakan ekonomi produksi sabun cair skala rumahan yang dipaparkan kepada peserta sebagai motivasi dan bekal perencanaan usaha.

Tabel 4. Analisis Kelayakan Ekonomi Produksi Sabun Cair Skala Rumahan

Komponen Analisis	Nilai	Keterangan
Biaya bahan baku per 1 liter produk	Rp 14.000 - 18.000	Tergantung parfum & pewarna
Harga jual estimasi (hand soap 1 L)	Rp 25.000 - 35.000	Harga pasar Batam
Margin keuntungan per liter	Rp 11.000 - 17.000 (39,3-48,6%)	Margin menarik
Produksi 30 liter/bulan	Modal: +/-Rp 450.000   Omzet: +/-Rp 900.000	Net: +/-Rp 450.000

Komponen Analisis	Nilai	Keterangan
Keuntungan bersih per bulan	+/-Rp 450.000	ROI: 100% dalam 1 bulan

### Pembahasan

Peningkatan tertinggi pada keterampilan proses produksi (41,1%) dan kemampuan pengemasan (37,8%) menegaskan efektivitas pendekatan demonstrasi-praktik yang digunakan. Ketika peserta melihat instruktur mendemonstrasikan setiap langkah sambil menjelaskan alasannya, kemudian langsung mereplikasikannya dalam kelompok kecil, terjadi pembentukan keterampilan yang berlapis: dari sekadar meniru menjadi memahami dan akhirnya mampu mengadaptasi (Kusumawati & Anwar, 2023).

Relevansi kontekstual program ini - dilaksanakan di teras rumah warga dengan suasana komunitas yang akrab - berkontribusi signifikan pada tingginya kepuasan peserta (4,38/5,00) dan motivasi belajar. Hal ini selaras dengan prinsip andragogi Knowles bahwa orang dewasa belajar paling efektif ketika materi langsung relevan dengan kebutuhan dan konteks hidup mereka (Sulistyorini & Anggraeni, 2021).

Peningkatan moderat pada pemahaman K3 (28,7%) kembali mencerminkan tantangan universal dalam pelatihan produksi: aspek keselamatan dipersepsikan kurang menarik dibandingkan aspek teknis dan ekonomis. Namun K3 dalam produksi sabun cair memiliki urgensi nyata - Texapon yang mengenai mata atau kulit sensitif dapat menyebabkan iritasi, dan produk dengan pH terlalu basa (>9) berbahaya jika mengenai kulit bayi. Pendekatan K3 yang diintegrasikan dalam setiap langkah prosedur direkomendasikan untuk program lanjutan (Sulistyo & Pambudi, 2021).

Dari perspektif ekonomi, margin keuntungan 39,3-48,6% dengan ROI 100% dalam satu bulan menempatkan usaha sabun cair rumahan sebagai salah satu home industry dengan profitabilitas terbaik di kelasnya. Anggraeni dan Widodo (2023) mencatat bahwa usaha serupa di daerah pesisir Sumatera berhasil mencapai omzet Rp 2-5 juta per bulan setelah tiga bulan operasional - sebuah proyeksi yang sangat realistis jika peserta didampingi secara berkelanjutan pasca-pelatihan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Program pelatihan pembuatan sabun cair berbasis demonstrasi dan praktik kelompok yang dilaksanakan oleh tim dosen Universitas Ibnu Sina Batam telah berhasil meningkatkan kompetensi peserta secara signifikan. Lima kesimpulan utama: (1) rata-rata peningkatan kompetensi mencapai 36,3% pada lima aspek yang diukur, dikonfirmasi uji paired t-test ( $t = 12,35$ ,  $p < 0,001$ , Cohen's  $d = 0,88$ ); (2) keterampilan proses produksi (41,1%) dan pengemasan (37,8%) mengalami peningkatan tertinggi, mengonfirmasi efektivitas metode demonstrasi-praktik untuk keterampilan vokasional; (3) kepuasan peserta mencapai 4,38/5,00 dengan relevansi materi sebagai dimensi tertinggi; (4) analisis kelayakan menunjukkan ROI 100% dalam satu bulan produksi dengan margin 39,3-48,6%; serta (5) pendekatan pelatihan mobile di lokasi komunitas terbukti meningkatkan aksesibilitas dan keterlibatan peserta.

### Saran

Berdasarkan temuan ini, direkomendasikan: (1) pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sabun Cair sebagai wadah produksi kolektif, pemasaran, dan penguatan kapasitas berkelanjutan; (2) pengembangan varian produk ke sabun cuci tangan antibakteri dan sabun bayi sebagai diferensiasi pasar; (3) fasilitasi akses ke platform e-commerce lokal (Shopee, Tokopedia) dan pasar tradisional terdekat untuk memperluas jangkauan pemasaran; (4) penyelenggaraan sesi tindak lanjut tiga bulan pasca-pelatihan untuk

evaluasi kemajuan usaha; serta (5) penguatan materi K3 melalui integrasi prosedur keselamatan dalam setiap langkah praktik.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, D., & Widodo, T. (2023). Pelatihan produksi sabun cair rumahan dan dampaknya terhadap keberhasilan usaha masyarakat pesisir. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 29(3), 201-214.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik industri pengolahan kecil dan menengah 2023*. BPS.
- Badan Pusat Statistik Kota Batam. (2024). *Kota Batam dalam angka 2024*. BPS Batam.
- Badan Standardisasi Nasional. (1995). SNI 06-1842-1995: Sabun mandi cair. BSN.
- Dewi, R. S., & Santoso, B. (2022). Evaluasi program pengabdian masyarakat berbasis model Kirkpatrick: Studi kasus pelatihan UMKM digital. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(1), 55-67.
- Hartini, S., Kusuma, D., & Pratiwi, R. (2021). Pengaruh kualitas kemasan terhadap daya saing dan harga jual produk home industry di pasar tradisional. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani*, 5(2), 112-124.
- Hernandez, A., Gomez, L., & Torres, M. (2021). Safety and efficacy evaluation of surfactant-based household cleaning products: A systematic review. *Journal of Cleaner Production*, 312, 127782.
- Irawati, D., Wahyuningsih, S., & Kusumastuti, A. (2023). Entrepreneurial self-efficacy perempuan pasca-pelatihan keterampilan vokasional: Faktor-faktor yang mempengaruhi. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 27(1), 33-46.
- Kusumawati, E., & Anwar, T. (2023). Penerapan why-oriented demonstration dalam pelatihan produksi produk pembersih rumah tangga. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 7(2), 98-110.
- Nugroho, P., & Arifin, S. (2022). Nilai tambah kemasan dan strategi pemasaran produk sabun rumahan di era digital. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 30(1), 55-68.
- Rahmawati, N., Sari, P., & Fauzi, A. (2022). Formulasi optimum sabun cair dengan penambahan gliserin: Kajian kelembapan kulit dan stabilitas produk. *Jurnal Kimia Terapan Indonesia*, 24(1), 22-33.
- Sulistyo, E., & Pambudi, A. (2021). Integrasi prosedur K3 dalam pelatihan produksi home industry: Pendekatan embedded safety. *Jurnal Keselamatan, Kesehatan Kerja dan Lingkungan*, 2(2), 45-57.
- Sulistyorini, W., & Anggraeni, L. (2021). Pemberdayaan ekonomi perempuan melalui pelatihan keterampilan produksi: Meta-analisis program di Indonesia 2015-2020. *Jurnal Studi Gender*, 16(1), 1-20.
- Suprihatiningrum, J. (2020). *Strategi pembelajaran: Teori dan aplikasi (Edisi Revisi)*. Ar-Ruzz Media.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (2008). *Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93*.
- Wahyono, A., Sudirman, I., & Prasetyo, B. (2022). Kerentanan ekonomi masyarakat pesisir dan strategi diversifikasi pendapatan berbasis home industry. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 17(1), 45-60.