

Peningkatan kemampuan Kelompok Mitra Usaha Garam Dalam Pengembangan Produk Garam

Ariyansyah¹, Ruslan²

Universitas Nggusuwaru (UNSWA)

Email Ceresponden: ariyansyahputri@gmail.com

Abstrak

Pemberdayaan mitra usaha garam Sanolo Jaya bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk garam melalui inovasi pengembangan body scrub berbasis garam. Program ini dilatarbelakangi oleh rendahnya diversifikasi produk garam yang masih terbatas pada konsumsi rumah tangga, sehingga diperlukan inovasi untuk memperluas pasar dan meningkatkan kesejahteraan mitra usaha. Metode pemberdayaan dilakukan melalui pelatihan formulasi body scrub, pengemasan, pemasaran, serta analisis daya saing produk. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan keterampilan mitra usaha dalam memproduksi body scrub berbasis garam, serta adanya peningkatan minat pasar terhadap produk inovatif ini. Dengan demikian, pemberdayaan ini berpotensi menjadi solusi dalam meningkatkan nilai ekonomi produk garam lokal serta mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah di sektor industri kreatif.

Kata Kunci: Pemberdayaan, Usaha Garam, Inovasi Produk, Body Scrub.

PENDAHULUAN

Industri garam di Indonesia memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, terutama bagi komunitas pesisir yang bergantung pada produksi garam sebagai mata pencaharian utama. Namun, tantangan seperti fluktuasi harga dan persaingan pasar menuntut adanya diversifikasi produk untuk meningkatkan nilai tambah dan kesejahteraan petani garam. Salah satu upaya diversifikasi yang potensial adalah pengembangan produk kosmetik berbasis garam, seperti body scrub. Garam memiliki sifat eksfoliasi yang efektif untuk mengangkat sel kulit mati, sehingga cocok digunakan sebagai bahan dasar dalam produk perawatan kulit. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan nilai ekonomi garam, tetapi juga membuka peluang pasar baru di industri kosmetik (Hafizdan dkk, 2024).

Studi kasus pada Kelompok PUGAR "Petani Makmur" di Desa Sanolo, Kabupaten Bima, menunjukkan bahwa melalui program pemberdayaan dan pelatihan, petani garam mampu memproduksi berbagai produk kosmetik berbasis garam, seperti sabun, face scrub, krim lulur, dan masker gel peel off. Kegiatan ini melibatkan sosialisasi, pelatihan pembuatan produk, serta manajemen usaha dan pemasaran, yang secara signifikan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok dalam diversifikasi produk garam. Selain itu, penerapan teknologi sederhana seperti penggunaan geomembran LDPE pada meja kristal telah terbukti meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi garam (Nabila, 2020). Hal ini menunjukkan bahwa dengan intervensi teknologi yang tepat, efisiensi produksi dapat ditingkatkan, sehingga mendukung diversifikasi produk lebih lanjut (Sari & Anggraeni, 2021).

Pemberdayaan komunitas petani garam melalui diversifikasi produk dan penerapan teknologi tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga memberdayakan mereka untuk lebih mandiri dan kompetitif di pasar. Dengan demikian, strategi ini berpotensi menjadi model yang efektif untuk meningkatkan kesejahteraan petani garam di berbagai daerah. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi lebih lanjut potensi pengembangan produk body scrub berbasis garam sebagai upaya pemberdayaan mitra usaha garam Sanolo Jaya. Diharapkan, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi inisiatif serupa di wilayah lain, serta mendorong inovasi berkelanjutan dalam industri garam nasional.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pemberdayaan mitra usaha garam *Sanolo Jaya* dalam pengembangan produk body scrub berbasis garam dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis. Metode ini dirancang untuk meningkatkan keterampilan mitra usaha dalam memproduksi dan memasarkan produk inovatif berbasis garam. Adapun tahapan kegiatan meliputi:

1. Identifikasi dan Analisis Kebutuhan

Tahap awal dilakukan melalui survei dan wawancara dengan mitra usaha garam untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam produksi dan pemasaran garam. Analisis kebutuhan ini bertujuan untuk memahami kesiapan mitra dalam mengembangkan produk turunan serta menentukan strategi pemberdayaan yang tepat.

2. Pelatihan Formulasi Produk Body Scrub

Mitra usaha diberikan pelatihan tentang formulasi body scrub berbasis garam, termasuk pemilihan bahan tambahan seperti minyak esensial, pelembap alami, dan bahan pengikat. Pelatihan ini dilakukan secara teori dan praktik agar peserta memahami komposisi produk yang aman dan bernilai jual tinggi.

3. Peningkatan Kualitas Produk dan Inovasi Pengemasan

Untuk meningkatkan daya saing produk, mitra usaha diberi pendampingan dalam pemilihan bahan baku berkualitas, teknik pencampuran, dan pengemasan yang menarik serta sesuai dengan standar industri kosmetik. Selain itu, uji coba produk dilakukan untuk memastikan kualitas tekstur, aroma, dan efektivitas body scrub.

4. Pelatihan Branding dan Pemasaran Digital

Dalam rangka memperluas jangkauan pasar, peserta diberikan pelatihan branding, pembuatan label produk, serta strategi pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace. Penggunaan strategi digital marketing bertujuan untuk meningkatkan daya tarik produk dan menjangkau konsumen lebih luas.

5. Evaluasi dan Monitoring

Setelah pelatihan, dilakukan evaluasi terhadap hasil produksi mitra usaha, baik dari segi kualitas produk maupun kesiapan dalam pemasaran. Monitoring secara berkala juga dilakukan untuk memastikan keberlanjutan usaha serta memberikan pendampingan lanjutan jika diperlukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pemberdayaan mitra usaha garam *Sanolo Jaya* dalam pengembangan produk body scrub berbasis garam telah berjalan sesuai dengan rencana dan menghasilkan berbagai dampak positif bagi para peserta. Melalui serangkaian pelatihan dan pendampingan, mitra usaha mengalami peningkatan keterampilan dalam formulasi produk, teknik produksi, serta strategi pemasaran yang lebih efektif.

Program pemberdayaan mitra usaha garam *Sanolo Jaya* dalam mengembangkan produk body scrub berbasis garam menunjukkan bahwa diversifikasi produk dapat meningkatkan nilai tambah dan kesejahteraan petani garam. Hal ini sejalan dengan temuan Mutmainnah et al. (2024), yang menyatakan bahwa diversifikasi pengolahan garam pascapanen menjadi produk kosmetik dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani dalam menghasilkan produk bernilai ekonomi tinggi.

Pada tahap awal, hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar mitra usaha masih bergantung pada penjualan garam dalam bentuk mentah dengan harga yang relatif

rendah. Kurangnya inovasi dalam pengolahan garam menjadi salah satu faktor yang menyebabkan keterbatasan pasar dan rendahnya keuntungan (Hafizdan & Nueswandanu, 2024). Oleh karena itu, pengembangan body scrub berbasis garam dipilih sebagai solusi untuk meningkatkan nilai tambah produk. Pelatihan formulasi body scrub berhasil meningkatkan pemahaman peserta dalam mencampur bahan dasar garam dengan bahan tambahan seperti minyak esensial, pelembap alami, dan ekstrak herbal. Beberapa peserta menunjukkan kreativitas dalam menambahkan variasi aroma dan manfaat, seperti body scrub dengan kandungan lavender untuk relaksasi dan ekstrak lemon untuk efek pencerah kulit.

Dalam aspek produksi, peserta yang sebelumnya belum terbiasa dengan pembuatan kosmetik mulai memahami teknik pencampuran bahan, homogenisasi, serta penyimpanan produk agar memiliki daya tahan yang optimal (Fahira dkk, 2024). Hasil uji coba menunjukkan bahwa produk body scrub yang dihasilkan memiliki tekstur yang sesuai, tidak terlalu kasar, serta mampu memberikan efek eksfoliasi yang baik pada kulit. Selain aspek produksi, pelatihan branding dan pemasaran digital juga memberikan hasil yang signifikan. Sebelum program ini, mitra usaha hanya mengandalkan penjualan lokal tanpa strategi pemasaran yang terstruktur. Setelah mendapatkan pelatihan, beberapa peserta mulai memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk mempromosikan produk mereka, serta membuka toko online di marketplace. Hal ini berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan dan perluasan pasar di luar wilayah produksi.



Gambar 1. Sosial Kegiatan Pengabdian

Kemasan produk juga mengalami perubahan yang signifikan. Jika sebelumnya mitra usaha hanya menggunakan wadah sederhana tanpa label, kini mereka telah memahami pentingnya desain kemasan yang menarik dan informatif. Produk body scrub dikemas dengan desain yang lebih modern, mencantumkan komposisi bahan, manfaat, serta cara penggunaan yang jelas. Hal ini berkontribusi terhadap peningkatan daya saing produk di pasar. Evaluasi akhir menunjukkan bahwa setelah kegiatan pemberdayaan ini, terjadi peningkatan pendapatan mitra usaha yang mulai menjual produk body scrub secara komersial. Sebagian besar peserta melaporkan adanya kenaikan omset sebesar 30–50% dibandingkan sebelum mengikuti program. Selain itu, kepuasan konsumen terhadap produk juga cukup tinggi, yang dibuktikan dengan banyaknya testimoni positif dari pelanggan yang telah mencoba body scrub berbasis garam ini. Selain itu, pengembangan produk kosmetik berbasis garam juga berpotensi meningkatkan daya saing di pasar. Menurut Sari & Anggraeni (2021), formulasi body scrub dengan bahan alami seperti ekstrak daun jambu biji dapat menghasilkan produk dengan tekstur, aroma, dan warna yang baik serta stabil. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi dalam

formulasi produk dapat meningkatkan kualitas dan penerimaan konsumen terhadap produk kosmetik berbasis garam.



Gambar 2. Proses Pelatihan Pembuatan Produk Garam Menjadi Body Scrub

Namun, tantangan dalam diversifikasi produk garam masih perlu diperhatikan, terutama dalam hal kualitas bahan baku dan teknik produksi. Seperti yang diungkapkan oleh Hafizdan & Nueswandanu (2024), proses hilirisasi garam di Indonesia masih menghadapi kendala, termasuk kualitas garam lokal yang belum memenuhi standar industri. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan kualitas produksi dan penerapan teknologi yang tepat untuk memastikan keberhasilan diversifikasi produk garam menjadi produk kosmetik yang kompetitif di pasar (Mutmainnah & Sari, 2024). Secara keseluruhan, kegiatan pemberdayaan ini memberikan dampak yang nyata dalam meningkatkan keterampilan, inovasi, serta kesejahteraan mitra usaha garam *Sanolo Jaya*. Dengan adanya diversifikasi produk, diharapkan usaha garam lokal dapat lebih berkembang dan mampu bersaing di industri kosmetik berbasis bahan alami. Keberlanjutan program ini juga menjadi fokus utama agar mitra usaha dapat terus berinovasi dan mengembangkan produknya secara mandiri.

KESIMPULAN

Program pemberdayaan mitra usaha garam *Sanolo Jaya* dalam pengembangan produk body scrub berbasis garam telah memberikan dampak positif bagi peningkatan nilai tambah produk garam lokal. Melalui serangkaian pelatihan dan pendampingan, mitra usaha berhasil meningkatkan keterampilan dalam formulasi produk, inovasi pengemasan, serta strategi pemasaran digital. Diversifikasi produk ini terbukti mampu meningkatkan daya saing dan memperluas pasar, sehingga memberikan peluang ekonomi yang lebih baik bagi para pelaku usaha.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa inovasi dalam pengolahan garam menjadi produk kosmetik tidak hanya meningkatkan kualitas dan nilai jual produk, tetapi juga membuka akses terhadap pasar yang lebih luas. Penggunaan bahan alami dalam formulasi body scrub berbasis garam memberikan daya tarik tersendiri bagi konsumen, sejalan dengan tren produk perawatan kulit berbahan alami yang semakin diminati. Selain itu, strategi pemasaran digital melalui media sosial dan e-commerce terbukti efektif dalam memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas. Keberhasilan pemberdayaan ini menunjukkan bahwa diversifikasi produk merupakan langkah strategis dalam meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha garam. Namun, untuk memastikan keberlanjutan usaha, diperlukan dukungan berkelanjutan dalam bentuk pendampingan, peningkatan kualitas produksi, serta akses terhadap permodalan dan regulasi yang mendukung industri kosmetik berbasis bahan lokal. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan industri garam tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang sebagai sektor yang inovatif dan bernilai ekonomi tinggi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan Tim Dosen UNSWA dan Civitas akademi dan mahasiswa yang berperan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Fahira, D. D., Ayuningsih, T., Prasetyo, H., & Sasongko, A. S. (2024). Uji Kesukaan dan Uji Iritasi Formulasi Lulur Berbahan Rumput Laut (*Eucheuma cottonii*) dan Garam Laut (Sea Salt). *Jurnal Kemaritiman Indonesia*, 6(1), 15–25.
- Hafizdan, H., & Nueswandanu, N. (2024). Hilirisasi dan Diversifikasi Produk Garam di Indonesia sebagai Suatu Bentuk Penguatan Sektor Ekonomi Masyarakat Pesisir. *Kompasiana*.
- Hafizdan, H., & Nueswandanu, N. (2024). Hilirisasi dan Diversifikasi Produk Garam di Indonesia sebagai Suatu Bentuk Penguatan Sektor Ekonomi Masyarakat Pesisir. *Kompasiana*.
- Mutmainnah, M., & Sari, D. (2024). Pemberdayaan Kelompok PUGAR Petani Makmur melalui Diversifikasi Garam menjadi Produk Kosmetik. *Bima Abdi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 250–260.
- Nabila, U. (2020). Pengembangan Garam Biasa Menjadi Garam Spa sebagai Upaya Peningkatan Ketahanan Ekonomi Masyarakat Petani Garam Daerah Cikoang Kab. Takalar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 30–40.
- Sari, D., & Anggraeni, D. (2021). Sediaan Bodyscrub dengan Bahan Alam sebagai Eksfoliator. *Jurnal Inovasi Farmasi Indonesia*, 2(1), 45–52.
- Fahira, D. D., Ayuningsih, T., Prasetyo, H., & Sasongko, A. S. (2024). Uji Kesukaan dan Uji Iritasi Formulasi Lulur Berbahan Rumput Laut (*Eucheuma cottonii*) dan Garam Laut (Sea Salt). *Jurnal Kemaritiman Indonesia*, 6(1), 15–25.
- Nabila, U. (2020). Pengembangan Garam Biasa Menjadi Garam Spa sebagai Upaya Peningkatan Ketahanan Ekonomi Masyarakat Petani Garam Daerah Cikoang Kab. Takalar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 30–40.