

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI WIRAUSAHA MANDIRI UNTUK MENINGKATKAN EKONOMI KELUARGA

Wiwik Sudarwati¹, Ariya Purnamasari Dewi², Athiek Sri Redjeki³, M Dzikron A.M.⁴

^{1,2}Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. Cempaka Putih Tengah 27, Kode Pos 10510

³Jurusan Teknik Kimia, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. Cempaka Putih Tengah 27, Kode Pos 10510

⁴Jurusan Teknik Industri, Universitas Islam Bandung, Jl. Taman sari no 1 Bandung, Kode Pos 40116

*E-mail koresponden: wiwik.sudarwati@umj.ac.id

ABSTRAK

Perempuan memiliki peranan yang sangat penting dalam peningkatan ekonomi keluarga. Salah satu kunci peningkatan ekonomi keluarga adalah Pemberdayaan perempuan, yang memungkinkan perempuan untuk berkontribusi dalam penghasilan keluarga. Oleh karena itu pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui peningkatan akses pendidikan dan pengembangan keterampilan kewirausahaan bagi perempuan khususnya kader PDA Aisyiyah Jakarta Utara. Pengabdian kepada masyarakat ini juga diharapkan dapat meningkatkan kemandirian dan kepercayaan diri perempuan dalam merintis dan mengelola bisnis mereka sehingga memberikan dampak pada peningkatan pendapatan keluarga. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat menggunakan pendekatan partisipatif dan berbasis komunitas, dengan fokus pada pelatihan kewirausahaan. Kegiatan yang direncanakan meliputi pelatihan desain kemasan, pelatihan penentuan harga jual, dan workshop praktik pembuatan sabun cair dan padat. Pelatihan dilaksanakan pada seluruh kader PDA Aisyiyah Jakarta utara. Hasil pengabdian kepada masyarakat adalah peningkatan ketrampilan dalam pembuatan produk sabun padat dan cair, peningkatan pengetahuan dan ketrampilan dalam menghitung harga pokok produksi sabun cair, padat dan merencanakan strategi pemasaran, serta peningkatan pengetahuan tentang berbagai jenis kemasan produk sabun.

Kata kunci: pemberdayaan, perempuan, wirausaha mandiri, ekonomi keluarga, sabun padat dan cair

ABSTRACT

Women have a very important role in improving the family economy. One of the keys to improving the family economy is women's empowerment, which allows women to contribute to family income. Therefore, this community service aims to improve the economic welfare of families by increasing access to education and developing entrepreneurial skills for women, especially PDA Aisyiyah North Jakarta cadres. This community service is also expected to increase women's independence and self-confidence in pioneering and managing their businesses so that it has an impact on increasing family income. The implementation of community service uses a participatory and community-based approach, with a focus on entrepreneurship training. Planned activities include packaging design training, selling price determination training, and a workshop on making liquid and solid soap. The training was carried out on all PDA Aisyiyah North Jakarta cadres. The results of community service are increased skills in making solid and liquid soap products, increased knowledge and skills in calculating the cost of production of liquid and solid soap and planning marketing strategies, as well as increased knowledge about various types of soap product packaging.

Keywords: empowerment, women, independent entrepreneurs, family economy, solid and liquid soap

1. PENDAHULUAN

Perempuan merupakan pilar kemajuan bangsa dan memainkan peran sentral dalam pembangunan. Masa depan suatu bangsa sangat bergantung pada kualitas perempuannya. Perempuan telah dapat membuktikan secara nyata bahwa dirinya bisa lebih berperan tidak hanya sebagai ibu rumah tangga tetapi juga sebagai pelaksana pendukung pembangunan bangsa (Indarti 2019). Jika sebuah bangsa memiliki perempuan-perempuan berkualitas dengan moral yang baik, mereka dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan dan kemajuan bangsa tersebut.

Di berbagai negara, termasuk Indonesia, pemberdayaan perempuan telah menjadi fokus utama dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat (UNICEF 2020). Dalam situasi seperti ini, perempuan memiliki peran yang sangat penting tidak hanya sebagai pilar dalam rumah tangga tetapi juga sebagai agen perubahan yang dapat membantu kemajuan ekonomi keluarga dan masyarakat. Tujuan pemberdayaan adalah untuk membantu masyarakat memperoleh kekuatan untuk membuat keputusan dan memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan, termasuk mengurangi dampak tantangan sosial dan pribadi yang menghalangi mereka untuk melakukannya (Nasdian, 2014, p.89). Pemberdayaan dapat membantu perempuan memperoleh akses yang lebih baik terhadap pendidikan, kesempatan kerja, dan sumber daya finansial. Pada akhirnya, ini dapat meningkatkan kualitas hidup mereka dan keluarga mereka.

Jakarta Utara, sebagai salah satu wilayah dengan dinamika ekonomi yang cukup kompleks, menghadapi berbagai tantangan salah satunya adalah perlambatan pertumbuhan ekonomi dari tahun sebelumnya (BPS Jakarta Utara 2024). Pemberdayaan perempuan dapat menjadi solusi dari perlambatan pertumbuhan ekonomi ini, karena perempuan dapat berkontribusi secara signifikan dalam peningkatan penghasilan keluarga. Sesuai dengan (Telaumbanua dan Nugraheni 2018) yang menyatakan

bahwa ibu rumah tangga memiliki potensi besar yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung perekonomian keluarga. Salah satu organisasi di Jakarta utara yang peduli terhadap perempuan adalah Aisyiyah. organisasi Aisyiyah sebagai salah satu organisasi perempuan terbesar di Indonesia, memiliki peran strategis untuk menginisiasi program-program yang bertujuan untuk memberdayakan anggotanya. Jumlah Kader aktif aisyiyah Jakarta utara kurang lebih 50 orang, dengan Usia mereka antara 30 sampai 80 tahun. Latar belakang kader aisyiyah sebagian besar adalah ibu rumah tangga dan sisanya pekerja dan wirausaha. Kader aisyiyah yang telah memiliki usaha diantaranya usaha soto ayam, usaha buket bunga, usaha kue basah, usaha pepes ikan. Usaha ini dilakukan di rumah dengan memanfaatkan waktu kosong nya, dan masih perlu adanya pengembangan usaha. Sedangkan masih banyak kader yang tidak memiliki usaha dan berperan sebagai ibu rumah tangga.

Berdasarkan kondisi aktual yang dihadapi mitra tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh kader aisyiyah saat ini adalah

1. Kurangnya Akses terhadap Pelatihan dan Pendidikan Kewirausahaan. Banyak perempuan anggota Aisyiyah di Jakarta Utara yang memiliki minat dan potensi untuk berwirausaha, namun belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk memulai dan mengelola usaha secara efektif. Sehingga perlu memberikan ketrampilan yang dapat digunakan untuk memulai usaha.
2. Kurangnya pengetahuan dibidang manajemen. Kader aisyiyah yang baru memulai usaha sering kali menghadapi tantangan dalam aspek teknis dan manajemen usaha, seperti desain kemasan produk dan perhitungan harga pokok. Kurangnya keterampilan dan pengetahuan dalam bidang ini dapat menghambat keberhasilan usaha yang dijalankan

Program Pemberdayaan Perempuan Melalui Wirausaha Mandiri dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada para perempuan kader Aisyiyah Jakarta Utara diusulkan

sebagai salah satu langkah konkret untuk mengatasi permasalahan tersebut. Program pemberdayaan perempuan melalui wirausaha mandiri tersebut dilaksanakan dengan cara Penyediaan Pelatihan Kewirausahaan yang Komprehensif. Pelatihan kewirausahaan yang komprehensif ini terdiri dari

- 1) workshop praktik pembuatan sabun cair dan sabun padat yang dapat dikomersialkan maupun produk yang dapat dipakai sendiri.
- 2) pelatihan pembuatan desain kemasan produk sabun cair dan sabun padat untuk mendukung nilai jual produk sabin,
- 3) Pelatihan untuk menentukan harga jual dari produk sabun cair dan sabun padat dan strategi pemasaran, sehingga produk dapat dipasarkan secara luas.

Dengan adanya program pemberdayaan ini, diharapkan tercipta perubahan positif yang signifikan dalam kehidupan ekonomi dan sosial perempuan anggota Aisyiyah di Jakarta Utara. Mereka tidak hanya akan menjadi lebih mandiri secara ekonomi, tetapi juga lebih percaya diri dan berdaya dalam menghadapi tantangan kehidupan sehari-hari. Sebagai hasilnya, kesejahteraan keluarga dan komunitas secara keseluruhan akan meningkat, sejalan dengan visi dan misi Aisyiyah untuk membangun masyarakat yang adil dan makmur.

2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat ini akan menggunakan pendekatan partisipatif dan berbasis komunitas untuk memastikan keterlibatan aktif dan pemenuhan kebutuhan anggota Aisyiyah di Jakarta Utara. Desain pengabdian kepada masyarakat akan mencakup tiga tahapan yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Uraian kegiatan pengabdian kepada masyarakat setiap tahap sebagai berikut:

A. Tahap Perencanaan

Melakukan survei dan wawancara dengan anggota Aisyiyah untuk mengidentifikasi permasalahan, kebutuhan, potensi, dan tantangan yang dihadapi dalam kehidupan sehari hari

khususnya bidang ekonomi dan wirausaha.

Menganalisis data survei untuk mengidentifikasi permasalahan yang dapat menjadi tema utama kegiatan pelatihan dan pemberdayaan dalam rangka pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat

B. Tahap Pelaksanaan

- Mengadakan sosialisasi di komunitas PDU Aisyiyah Jakarta utara untuk memperkenalkan Prodi Teknik Industri dan mengundang partisipasi anggota Aisyiyah Jakarta utara untuk hadir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
- Menyelenggarakan pelatihan bidang manajemen yaitu desain kemasan dan perhitungan harga jual
- Mengadakan workshop yang lebih fokus pada keterampilan praktis pembuatan sabun cair dan sabun padat untuk memberikan pengalaman langsung kepada peserta.

C. Tahap Evaluasi

Melaksanakan post test kepada peserta pengabdian kepada masyarakat untuk mengetahui peningkatan pengetahuan peserta terhadap desain kemasan, penentuan harga jual dan peningkatan ketrampilan pembuatan sabun cair dan padat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan dalam beberapa tahap, diperoleh hasil sebagai berikut:

A. Identifikasi kebutuhan dan analisis lapangan

PDA Aisyiyah Jakarta Utara yang terletak di jl seroja no 28 Rawa badak kecamatan koja Jakarta utara merupakan lokasi tempat kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan. Analisis lapangan diperlukan dengan tujuan untuk mengetahui kondisi awal kegiatan yang dilakukan oleh PDA Aisyiyah khususnya para kadernya. Kegiatan analisis lapangan dilaksanakan dengan cara meninjau lokasi secara langsung dan berkoordinasi dengan

pengurus PDA Aisyiah terkait dengan kegiatan pembinaan anggota aisyiah terutama kegiatan untuk peningkatan kesejahteraan keluarga. Selain itu diperoleh berbagai permasalahan dan kebutuhan yang dihadapi dan diperlukan oleh seluruh anggota PDA Aisyiah Jakarta Utara.

Permasalahan dan Kebutuhan akan peningkatan ekonomi keluarga merupakan salah satu isu yang saat ini dihadapi oleh anggota kader bahkan masyarakat pada umumnya. Terdapat 30% kader yang memiliki usaha rumahan untuk membantu perekonomian keluarganya diantaranya usaha dagang juice kemasan, makanan, pakaian, dll. Namun usaha mereka masih belum berkembang, pemasaran hanya dilingkup kenalan dan lokasi sekitar rumah. Sedangkan 2% pekerja dan 68 % kader sisanya belum memiliki usaha atau hanya berperan sebagai ibu rumah tangga.

Ibu rumah tangga memiliki peranan yang sangat penting bagi keluarga. Ibu rumah tangga menggunakan sebagian besar waktunya untuk melakukan pekerjaan rumah yaitu mengurus anak, membersihkan rumah, menyiapkan makanan, dll. Walaupun pekerjaan ibu rumah tangga banyak, namun masih ada waktu – waktu tertentu yang kosong dan biasanya digunakan untuk istirahat. Pada dasarnya para Ibu rumah tangga dapat memanfaatkan waktu kosong tersebut untuk berbuat yang lebih kreatif yaitu dengan berwirausaha dengan produk yang bermanfaat dari dan untuk rumah, misalnya ibu rumah tangga yang ahli memasak dapat berwirausaha dengan membuat menu lunch box untuk anak sekolah, ibu rumah tangga yang pandai menjahit dapat membuka boutique di rumah dan masih banyak yang bisa dilakukan ibu rumah tangga dirumah untuk mengisi waktu kosong. Namun ternyata masih banyak ibu rumah tangga yang belum memanfaatkan waktu kosongnya karena berbagai macam alasan diantaranya adalah tidak memiliki ketrampilan yang menjual, belum memiliki ide kreatif usaha, belum memiliki pengetahuan dalam wirausaha, tidak bisa memasarkan produk, belum

bisa menghitung harga dan masih banyak lagi alasan lain. Alasan alasan tersebut menunjukkan bahwa para kader aisyiah ini memang memiliki keterbatasan terhadap akses pendidikan, informasi, ketrampilan untuk wirausaha.

Oleh karena itu kebutuhan kader aisyiah saat ini adalah perlu adanya peningkatan wawasan, pengetahuan dan ketrampilan yang dapat memunculkan ide kreatif usaha sehingga para kader aisyiah dapat berkontribusi meningkatkan pendapatan keluarga melalui wirausaha mandiri ini. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka program studi teknik industri berkolaborasi dengan program studi teknik kimia UMJH untuk memfasilitasi program pemberdayaan perempuan melalui wirausaha mandiri khususnya bagi kader PDA aisyiah Jakarta utara, dengan mengadakan pelatihan dan penyuluhan untuk meningkatkan wawasan, pengetahuan, dan ketrampilan untuk seluruh kader. Tema ketrampilan yang ditawarkan adalah pelatihan pembuatan sabun padat dan cair. Tema ini dipilih karena proses pembuatan yang mudah dan sabun merupakan salah satu produk yang dibutuhkan oleh keluarga. Produk sabun terbuat dari bahan bahan yang mudah diperoleh dan bahkan dapat menggunakan minyak bekas pakai. Para kader aisyiah dapat mendaur ulang minyak goreng bekas pakai tersebut menjadi produk sabun yang sangat bermanfaat. Sehingga para kader aisyiah dapat menghemat uang belanja bulanan dan bahkan mendapatkan penghasilan. Sedangkan Tema penyuluhan yang dipilih mencakup bidang manajerial yaitu penyampaian wawasan dan pengetahuan terkait perhitungan harga pokok penjualan, strategi pemasaran, dan desain kemasan produk sabun.

Koordinasi teknis dilakukan untuk menjamin keberhasilan pelaksanaan kegiatan ini. Hasil yang diperoleh pada koordinasi teknis antara lain tentang bahan, peralatan, waktu pelaksanaan, biaya dan pelaporan kegiatan. Hasil yang diperoleh pada analisis lapangan dan koordinasi dengan mitra menjadi bahan dalam pembuatan proposal pengabdian

kepada masyarakat yang diajukan ke LPPM UMJ

B. Pelatihan Ketrampilan Wirausaha

Kegiatan pelatihan ketrampilan wirausaha dilaksanakan pada bulan juni yang dihadiri oleh 25 kader PDA Aisyah Jakarta utara. Untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan kader aisyah tentang kewirausahaan, maka dilaksanakan 3 sesi pelatihan yang saling terkait satu dengan yang lain yaitu sesi 1 pelatihan pembuatan produk sabun, sesi 2 pelatihan desain kemasan produk, dan sesi 3 pelatihan penentuan harga jual produk sabun dan strategi pemasaran.

Sesi 1. Pelatihan pembuatan produk sabun cair dan sabun padat

Pelatihan pembuatan produk sabun cair dan padat ini dipandu oleh tim dari teknik kimia UMJ. Peserta dibagi menjadi 2 kelompok sesuai dengan materi pelatihan yaitu kelompok 1 pelatihan pembuatan sabun cair dan kelompok 2 pelatihan pembuatan sabun padat. Pelatihan dimulai dengan menjelaskan tentang peralatan dan bahan apa saja yang digunakan untuk pembuatan sabun cair dan padat.

Pada pembuatan sabun cair peralatan yang digunakan antara lain timbangan digital, gelas piala, sendok stainless steel, wadah plastik, botol kemasan. Sedangkan formulasi bahan pembuatan sabun cair yaitu essential oil 2 gram, oleum coco (VCO) 25 gr, KOH 17,5 gr, Gliserin 3,41 gr, Propilenglikol 7,5 gr, Coco-DEA 1,82 gr, Aquadest Ad 100 gr. Proses pembuatan sabun cair sebagai berikut :

- Bahan ditimbang terlebih dahulu sesuai dengan formulayang ditentukan
- VCO dimasukkan ke dalam gelas piala ditambahkan NaOH dipanaskan pada suhu 75 derajat C sambil diaduk hingga terbentuk basis sabun
- Panaskan gliserin, propilenglikol, aquadest dan coco-DEA hingga suhu 75derajat C lalu ditambahkan ke dalam mortir gerus hingga tercampur homogen, tambahkan essential oil lalu campurkan menjadi satu dalam

mortir yang sama, gerus hingga tercampur homogen

- Terakhir ditambahkan aquadest hingga 100 ml diaduk, hingga homogen, masukkan kedalam wadah kedap dan transparan.



Gambar Proses pembuatan sabun cair

Pada pembuatan sabun padat peralatan yang digunakan antara lain : timbangan digital, mangkok stainless steel, sendok stainless steel, wadah plastik, sendok plastik, cetakan sabun. Sedangkan Komposisi dan bahan sabun pada proses dingin yaitu : Minyak goreng sawit 225 g, Soda api (NAOH) 35% 90 g, pewarna sabun, pewangi.

Selanjutnya tim kimia melaksanakan proses pembuatan sabun padat dengan langkah sebagai berikut:

- Tuangkan 225 gr minyak goreng ke dalam wadah anti karat lalu berikan pewarna secukupnya
- setelah pewarna tercampur rata, tuang 90 gr larutan soda api 35% secara perlahan sambil diaduk
- sambil diaduk masukkan pewangi sesuai selera
- setelah larutan sabun mengental, tuang campuran pada cetakan yang tersedia
- Diamkan sabun pada suhu ruangan sejuk selama 2 x 24 jam
- lepaskan sabun dari cetakan lalu diamkan selama 2 - 4 minggu, setelah itu sabun siap digunakan



Gambar Proses pembuatan sabun padat

Sesi 2. Pelatihan desain kemasan produk sabun cair dan sabun padat

Materi sesi 2 ini adalah penentuan desain kemasan dari produk sabun cair dan sabun padat yang telah dibuat. Materi ini diperlukan bagi kader yang ingin memanfaatkan ketrampilan pembuatan sabun tadi untuk peningkatan ekonomi keluarga, dengan cara menjual sabun cair atau sabun padat yang telah di kemas.

Kemasan merupakan pelindung bagi produk yang akan dijual sekaligus sebagai alat promosi. Kemasan mempunyai fungsi lain terkait pemasaran, diantaranya sebagai berikut :

- a) Sarana komunikasi
- b) Simbol estetika
- c) Wadah pendistribusian
- d) Penegasan identitas
- e) Aspek ergonomi
- f) Penyampai informasi
- g) Memberi proteksi

Kemasan yang baik dan menarik akan memberikan kesan bagi pembeli untuk memiliki produk tersebut. Oleh karena itu desain kemasan perlu di rancang sedemikian rupa sehingga menarik pembeli.

Sesi 3. Pelatihan perhitungan harga pokok penjualan

Materi pelatihan terakhir adalah perhitungan harga pokok penjualan. Materi ini sangat penting bagi peserta pelatihan untuk melangkah ke penjualan produk. Dengan menentukan harga pokok penjualan maka akan diketahui laba yang diperoleh. Penentuan harga pokok penjualan memperhitungkan berbagai biaya yang dikeluarkan dalam proses pembuatan sabun.

Jumlah biaya yang dikeluarkan oleh suatu bisnis atau perusahaan untuk menghasilkan atau memproduksi barang atau jasa yang dijual dalam jangka waktu tertentu disebut harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan mencakup semua biaya yang terkait langsung dengan produksi atau pemberian jasa, seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead produksi. Untuk menentukan harga jual produk, Anda dapat menambahkan mark-up sebesar 10–20

persen pada harga pokok penjualan. untuk menghasilkan keuntungan bulanan dari penjualan produk

Manfaat menghitung HPP antara lain dapat menentukan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan keuntungan berdasarkan harga pasar. Bisnis dapat mengalami kerugian jika harga jual terlalu rendah, sedangkan jika harga jual terlalu tinggi, bisnis dapat kehilangan pelanggan.

Selain itu manfaat perhitungan HPP adalah dapat memantau kinerja bisnis untuk mengetahui apakah ada perubahan dalam biaya produksi yang perlu diperbaiki. Tahu biaya produksi yang sebenarnya untuk memperkirakan margin keuntungan yang dapat dihasilkan dari setiap produk atau jasa yang dijual. Berikutnya dapat mengoptimalkan keuntungan dengan mengetahui biaya produksi yang sebenarnya. Misalnya, perusahaan dapat mencoba menemukan bahan baku yang lebih murah atau mempertimbangkan metode manajemen mereka.

Dalam pelatihan ini para peserta diajak untuk mengidentifikasi biaya apa saja yang dikeluarkan dalam pembuatan produk, mulai dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead dan biaya komersial untuk menentukan harga pokok penjualan.

ASUMSI: PRODUKSI		10 pcs		
A. BAHAN BAKU				
NO	NAMA BAHAN	KEBUTUHAN	SATUAN	HARGA
1	Essensial Oil	2	gr	10,000
2	Oleum Cocos (VCO)	25	gr	5,000
3	KOH	17.5	gr	3,000
4	Gilserin	3.41	gr	2,000
5	Propilenglikol	7.5	gr	3,000
6	Coco-DEA	1.82	gr	1,000
7	Aquadest Ad	100	gr	1,000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU				25,000
B. BIAYA BAHAN PENDUKUNG				
NO	NAMA BAHAN	KEBUTUHAN	SATUAN	HARGA
1	Kemasan botol	10	pcs	1,500
2	Label / stiker	10	pcs	22,000
TOTAL BIAYA BAHAN PENDUKUNG				23,500

C. BIAYA TENAGA KERJA					
NO	KETERANGAN	JUMLAH	SATUAN	Biaya/ bulan	
1	Tenaga kerja langsung	1	orang	30,000	
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA				30,000	
D. BIAYA OVERHEAD					
No	PERALATAN	JUMLAH	HARGA SATUAN	Umur ekonomis (bulan)	DEPRESIASI
1	Timbangan Digital	1	50,000	12	4,167
2	Gelas Kaca	1	30,000	12	2,500
3	Adukan	1	10,000	12	833
4	Wadah	1	15,000	12	1,250
TOTAL BIAYA OVERHEAD					8,750
TOTAL BIAYA PRODUKSI (A+B+C+D)					87,250
E. KOMERSIAL					
No	KETERANGAN	JUMLAH	Biaya	TOTAL biaya	
1	pemasaran	0.05	dari bahan	2,425	
2	administrasi	0.05		2,425	
TOTAL Biaya Komersial					4,850
BIAYA OPERASIONAL (A+B+C+D+E)					92,100

Para kader Aisyiyah juga belajar menentukan harga jual produk sabun cair dan padat dengan metode mark up. Pada metode mark up ada 2 cara yang digunakan yaitu mark up berdasarkan biaya produksi dan mark up berdasarkan biaya operasional. Besaran Persentase mark up ini kita tentukan sendiri berdasarkan analisis pasar yaitu dengan melihat harga pesaing. Hasil perhitungan harga jual dengan metode mark up untuk sabun cair dalam kemasan botol sebagai berikut

HARGA JUAL				
a. Berdasarkan biaya produksi	mark up	40%	34,900	
	total penjualan		122,150	
	Harga jual Per Pcs		12,215	
b. Berdasarkan biaya operasional	mark up	40%	36,840	
	total penjualan		128,940	
	Harga jual Per Pcs		12,894	

Salah satu komponen biaya dalam penentuan harga jual adalah biaya komersial. Biaya komersial atau biaya operasional merupakan biaya yang memiliki peran besar dan berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya (Rudianto (2006:209)). Salah satunya adalah biaya pemasaran. Besar kecilnya biaya pemasaran tergantung pada strategi pemasaran yang diterapkan. Oleh karena itu peserta pengabdian kepada masyarakat ini juga dibekali dengan pengetahuan

tentang bagaimana cara merencanakan strategi pemasaran produk yang dapat mengoptimalkan keuntungan.

Pada era digital saat ini pemasaran tidak hanya dilakukan secara offline tapi juga dapat dilakukan secara online. Jangkauan pemasaran secara online lebih luas dibandingkan dengan offline. Menurut (Nisa *et al.* 2018) Secara garis besar strategi pemasaran online dapat dibagi menjadi 6 langkah, yang bisa disingkat menjadi SISTEM :

- 1) S – Search and research. Melakukan proses pencarian dan riset ceruk pasar
- 2) I – Initiate strategy. Menjangkau prospek pelanggan dengan cara menentukan sistem dan strategi.
- 3) S – Start content engine. Mulai menggunakan berbagai konten untuk menarik orang kepada bisnis Anda.
- 4) T – Traffic. Mendatangkan pengunjung ke situs Anda.
- 5) E – Embrace relationship. Membina hubungan dengan pelanggan melalui berbagai kanal.
- 6) M – Money. Melakukan berbagai Strategi untuk mendatangkan pendapatan dan keuntungan

C. Evaluasi Hasil

Untuk mengetahui sejauh mana pelatihan ketrampilan dan pengetahuan ini terserap oleh seluruh peserta pengabdian kepada masyarakat maka tim melakukan Evaluasi dalam bentuk post test dan tanggapan langsung dari peserta maupun PDA Aisyiyah Jakarta utara

Dari hasil post test ini terlihat peningkatan pengetahuan dari peserta pengabdian kepada masyarakat yang sebelumnya tidak tahu menjadi tahu. Yang semula tidak memiliki ketrampilan pembuatan sabun cair dan padat menjadi terampil dalam membuat sabun cair dan padat. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini juga mendapatkan tanggapan yang positif dari seluruh peserta dan organisasi PDA Aisyiyah Jakarta utara. Pelatihan yang dilakukan dirasakan sangat bermanfaat bagi seluruh peserta, terutama bagi peserta yang belum memiliki usaha karena memberikan inspirasi ide kreatif dalam berwirausaha. Sedangkan bagi yang telah memiliki usaha, pelatihan ini dirasa bermanfaat

untuk pengembangan usaha dan juga memberikan ide kreatif terutama dalam pengembangan kemasan produk mereka. Pengetahuan perhitungan harga jual juga menginspirasi serta menjadi evaluasi bagi kader yang telah memiliki usaha.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian Masyarakat program pemberdayaan perempuan melalui wirausaha mandiri dilakukan untuk membantu masyarakat untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Program pemberdayaan perempuan dilakukan dalam 3 tahap yaitu tahap perencanaan yang dimulai dengan aktivitas survey, identifikasi kebutuhan dan analisis lapangan, tahap pelaksanaan pelatihan yang terdiri dari 3 sesi pelatihan ketrampilan pembuatan sabun cair dan padat, pelatihan perhitungan harga jual dan strategi pemasaran dan sesi ke 3 membuat desain kemasan, tahap evaluasi dilakukan dengan post test terhadap hasil pelatihan. Hasil pengabdian masyarakat ini adalah Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara mendapatkan pengetahuan dan ketrampilan pembuatan sabun cair dan padat, menghitung harga jual, merencanakan strategi pemasaran dan desain kemasan produk. Seluruh pengetahuan dan ketrampilan tersebut dapat digunakan untuk memulai maupun mengembangkan usaha seluruh kader PDA Aisyiyah Jakarta Utara, sehingga diharapkan dapat meningkatkan perekonomian keluarga.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih diberikan untuk Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ), Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM UMJ) yang telah memberikan bantuan dana untuk kelancaran kegiatan pengabdian masyarakat. Kontrak pengabdian kepada masyarakat internal tahun pelaksanaan 2024 antara Universitas Muhammadiyah Jakarta dengan pengabdian Nomor : 394 Tahun 2024 tertanggal 24 Juni 2024.

DAFTAR PUSTAKA

BPS Jakarta Utara. 2024. Ekonomi Jakarta Utara 2023 Menguat.

- Indarti SH. 2019. Peran Perempuan Dalam Pembangunan Masyarakat. *Indones J Public Adm.* 5(1):1–12. doi:10.52447/ijpa.v5i1.1650.
- Nasdian, F. T. (2014). *Pengembangan masyarakat*. Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Nisa K, Laili A, Qolbiyatul S, Suyanto M. 2018. Strategi Pemasaran Online dan Offline. *Abdikarya J Karya Pengabdian Dosen dan Mhs.* 01(1):55–60. <http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/abdikarya/article/view/2018>.
- Telaumbanua M, Nugraheni M. 2018. Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga. *Sosio Inf.* 4(2):418–436. doi:10.33007/inf.v4i2.1474.
- UNICEF. 2020. Mengatasi Hambatan Gender Dalam Kewirausahaan dan Kepemimpinan Bagi Anak Perempuan Muda di Asia Tenggara.