

## PENERAPAN TEKNOLOGI PRODUKSI DAN PEMASARAN PRODUK SABUN LERAK PADA UKM REZA LERAK SEMARANG

Jumi<sup>1</sup>, Paryono<sup>2</sup>, Tedjo Mulyono<sup>3</sup>, Achmad Zaenuddin<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang

<sup>2</sup>Jurusan Teknik Mesin, Politeknik Negeri Semarang

<sup>3</sup>Jurusan Teknik Sipil, Politeknik Negeri Semarang

---

**Kata kunci:**

Sabun  
Lerak  
Aroma Melati  
Sapindus rarak  
Pencuci batik

---

**Abstrak**

Pengrajin Sabun Lerak untuk pencuci kain batik adalah Mitra pada program kemitraan masyarakat yang berlokasi di Desa Panggung Lor, Semarang Utara, Semarang Kota. Sabun Lerak yang dihasilkan adalah “Sabun Lerak Original” dan “Sabun Lerak Aroma Melati”, keduanya menggunakan bahan baku “Buah Lerak” yang diambil dari pohon lerak atau Sapindus rarak DC. Pohon Lerak merupakan tanaman industri yang berasal dari Asia Tenggara yang dapat tumbuh dengan baik pada hampir semua jenis tanah dan keadaan iklim merupakan tanaman industri yang berasal dari Asia Tenggara yang dapat tumbuh dengan baik pada hampir semua jenis tanah dan keadaan iklim. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah dalam memproduksi sabun lerak masih menggunakan peralatan manual berupa pisau pengupas kulit lerak, telenan untuk tatakan pada saat pengupasan, dandang dan kompor gas untuk merebus daging buah lerak, ember untuk proses pendinginan dan pengendapan, Gelas ukur plastik untuk memasukkan sabun lerak secara manual kedalam botol kemasan serta hairdryer untuk memasang sticker pada saat packaging. Buah lerak dan botol-botol sabun lerak diletakkan berserakan diruang tamu karena belum memiliki rak produk dan ruang produksi yang representatif. Terbatasnya jangkauan pemasaran, pembuatan laporan keuangan masih dilakukan secara manual dan belum menggunakan prinsip akuntansi. Solusi untuk mengatasi permasalahan adalah akan dilakukan penggantian alat pengupas daging buah lerak dengan alat pengupas daging buah lerak secara mekanik. Akan didesain layout ruang pamer dengan pembuatan “Rak tempat botol sabun lerak”. Praktek dan implementasi pemasaran on-line berbasis web dan update informasi web pemasaran. Diadakan kegiatan praktek dan menyusun laporan keuangan menggunakan aplikasi Ms Excel. Target dari pogram PKM ini adalah Jumlah produk sabun lerak original dan sabun lerak aroma melati meningkat 10%, omzet penjualan meningkat 10%, menambah model kemasan produk yang lebih menarik, meningkatkan kemampuan dalam menyusun laporan keuangan berupa HPP dan Laba Rugi, menggunakan aplikasi web untuk memperluas jangkauan pemasaran, menghasilkan prosiding atau Artikel pada jurnal, video kegiatan dan publikasi pada media massa.

---

**Corresponding Author:**

Jumi  
Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang  
Jl. Prof Soedarto, Tembalang, Semarang, Jawa Tengah  
E-mail: [jumimail06@gmail.com](mailto:jumimail06@gmail.com)

## **PENDAHULUAN**

Semarang Utara adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Kota Semarang, Provinsi Jawa Tengah, dimana Kota Semarang memiliki 16 kecamatan dan 177 desa atau kelurahan. Kabupaten Kota Semarang memiliki luas total 373.67 km<sup>2</sup>. dengan total penduduk 1.570.097 jiwa (Wikipedia, 2018) dan terletak pada ketinggian tanah rata-rata 450 m di atas permukaan laut. Kabupaten Semarang Kota adalah daerah nelayan dan perindustrian, namun di daerah tersebut banyak tumbuh berbagai kelompok usaha yang menghasilkan berbagai macam kerajinan produk antara lain produk makanan, produk kerajinan dari bahan kain perca, tas dari kulit, sapu ijuk, sepatu kulit, meubelair dan batik. Selain kelompok kerajinan tersebut di atas, di daerah Semarang Utara juga terdapat kelompok pengrajin sabun lerak sebagai pencuci batik yang sedang berkembang. Batik merupakan hasil kerajinan khas masyarakat Indonesia yang baru tumbuh pesat di kota Semarang. Sebagai salah satu kabupaten di Jawa Tengah, Masyarakat di Kabupaten Semarang Kota telah mengembangkan warisan budaya Bangsa Indonesia yaitu dengan hadirnya kelompok pengrajin Sabun Lerak sebagai pencuci batik yaitu di Desa Panggung Lor, Semarang Utara, Kota Semarang. Kelompok masyarakat di desa tersebut telah mengembangkan usaha Sabun Lerak Original dan Sabun Lerak Aroma Melati untuk mencuci batik. Berbeda dengan pengrajin sabun lerak di kota-kota lainnya, pengrajin batik di Kota Semarang ini mengembangkan produksi Sabun Lerak untuk Batik dengan proses alami. Proses alami ini merupakan solusi untuk produksi sabun lerak yang aman serta ramah lingkungan.

Bagi Bangsa Indonesia, batik merupakan corak kain yang dianggap memiliki filosofi tinggi. Hal ini menyebabkan bahwa kita harus memelihara batik dengan hati-hati agar tidak mudah rusak. Batik Indonesia menjadi semakin terkenal setelah memperoleh pengakuan dari United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) atau Organisasi Pendidikan, Ilmu Pengetahuan dan Kebudayaan PBB yang memutuskan batik Indonesia sebagai warisan pusaka dunia. Pengakuan yang diberikan pada 2 Oktober 2009 lalu menjadi tonggak penting untuk eksistensi batik di dunia internasional. Batik adalah gambar yang ditulis pada kain dengan menggunakan material dengan sebutan “malam” sebagai media penutup kain batik (Yudoseputro, 2000). Kerajinan Batik adalah mahakarya seni tradisional yang memiliki prospek ekonomi yang potensi profit. Oleh karena itu sangat penting untuk selalu merawat kain batik dengan

hati-hati agar tidak mudah rusak warna dan kainnya. Cara yang tepat dalam perawatan batik adalah dengan mencuci batik menggunakan sabun yang tepat bagi perawatan yaitu sabun cuci dengan bahan utama lerak. Di Kota Semarang terdapat beberapa pegrajin sabun lerak untuk mencuci batik. Bahan baku pembuatan sabun lerak adalah daging buah lerak yang diambil dari Surabaya dan Sumatra. Harga buah lerak sangat bervariasi tergantung musim panen atau tidak. Saat panen buah lerak melimpah, harga buah lerak lebih murah, jika dirata-rata maka harga buah lerak adalah Rp.20.000/kg.

Mitra PKM dalam program ini adalah Kelompok "Rena Lerak" yang diketuai oleh Ibu Rena Dyah Lumintarti. Mitra PKM beralamat di Panggung Lor Rt 6/Rw 02 Kecamatan Semarang Utara Kabupaten Semarang Kota. Kelompok ini telah memulai usaha pada tahun 2013. Pada awalnya Ibu Rena Dyah Lumintarti menjadi salah satu karyawan di pegrajin Batik Semarang yang juga memproduksi sabun lerak untuk perawatan batik. Berbekal ketrampilan dasar membuat sabun lerak yang diperolehnya di tempat kerja tersebut, kemudian oleh pemiliknya diberi kesempatan untuk mengembangkan usaha sabun lerak sehingga pada tahun 2013 Ibu Rena Dyah Lumintarti mulai melakukan training kepada ibu-ibu rumah tangga disekitar tempat tinggalnya untuk belajar memproduksi sabun lerak atau sabun cuci batik yang sampai sekarang dijadikan kelompok usaha.

Kelompok pegrajin "Rena Lerak" memulai usahanya dengan modal sebesar Rp.1000.000,. Modal tersebut digunakan untuk membeli buah lerak dan peralatan produksi antara lain dandang, kompor, pisau, telenan, saringan, hairdryer, gelar ukur plastik, botol kemasan dan ember serta plastik kemasan. Dalam memproduksi sabun lerak kelompok memperoleh bahan baku yang berupa buah lerak dari Surabaya dan Sumatra yang dibeli secara tunai. Kondisi umum mitra terdapat pada Tabel 1. Alat-alat produksi masih sangat sederhana terutama pada pengupasan daging buah lerak masih manual menggunakan pisau dan telenan. Begitu pula pada saat proses packaging yaitu masih menggunakan alat semi manual, dimana pemasangan tutup botol menggunakan plastik sebagai pengaman dari kebocoran sabun cair tersebut. Pemasangan plastic pengaman tersebut menggunakan hairdrayer untuk merekatkan sehingga membutuhkan waktu yang lama untuk packaging pada setiap botol. Begitu pula pada pemasangan stiker yang didesain tanpa perekat sehingga memerlukan laminasi dengan pemanas hairdryer.

**Tabel 1** Kondisi Umum Kelompok Sabun Lerak “Rena Lerak”

| No | Keterangan                     | Mitra   |
|----|--------------------------------|---|
| 1  | Nama Mitra                     | Kelompok ‘Rena Lerak’   |
| 2  | Alamat                         | Desa Panggung Lor Rt 06/ RW 02, Semarang Utara.   |
| 3  | Tahun Berdiri                  | 15 Juli 2013  |
| 4  | Modal Awal                     | Rp. 1.000.000,-<br>Digunakan untuk membeli bahan baku Lerak dan peralatan berupa 2 buah Dandang, 2 buah Kompor gas, 5 buah pisau, 5 buah Telenan, 1 buah Hairdryer, 2 buah ember, 2 alat saringan |
| 5  | Anggota                        | 5 orang   |
| 6  | Jenis Produk                   | Sabun Lerak Cair  |
| 7  | Jumlah Produksi/Bln            | 600 botol sabun lerak cair /bulan   |
| 8  | Harga Jual rata-rata per botol | Rp.15.000,- /per botol  |
| 9  | Bahan Baku                     | Daging buah Lerak berasal dari Jawa Timur dan Sumatra   |
| 10 | Daerah Pemasaran               | Kabupaten Pekalongan, Kota Surabaya, Kota Bandung, Kota Jakarta   |

### Aspek Produksi

Urutan proses produksi sabun lerak pada mitra terdapat pada Tabel 2. Proses produksi sabun lerak menggunakan alat yang masih sederhana dan manual. Mitra memiliki peralatan produksi yang masih sederhana. Keterbatasan peralatan yang dimiliki oleh mitra menjadikan hasil produksi sabun lerak dilihat dari kualitas maupun jumlahnya belum optimal. Kelompok Pengrajin “Rena Lerak” hanya memiliki 5 pisau dan 5 telenan, Kendala yang dihadapi adalah kebutuhan akan banyak tenaga kerja untuk mengerjakan pengupasan manual sehingga membutuhkan banyak biaya tenaga kerja. Packaging yang dilakukan adalah manual sehingga tidak menjamin keamanan terhadap kebocoran botol packagingnya. Desain sticker untuk label botol yang masih sederhana sehingga kurang menarik konsumen. Hal ini memerlukan variasi desain label yang lebih menarik.

Produk sabun lerak yang sudah dipackaging belum memiliki rak untuk memamerkan produk dan masih diletakkan di lantai ruang tamu sehingga kurang menarik. Belum tertatanya ruang pameran produk juga berpengaruh terhadap ketertarikan konsumen untuk melakukan pembelian. Dari kendala dalam proses produksi tersebut di atas, akan berpengaruh kepada kualitas dan kuantitas produk sabun lerak yang dihasilkan. Kualitas hasil produk sabun lerak berdampak pada harga jual. Kualitas hasil produk sabun lerak yang kurang rapi harga jual akan rendah. Proses membuat sabun lerak

yang dimulai dari mengupas daging buah lerak sampai packaging adalah membutuhkan waktu lama dan tenaga yang tidak murah. Lamanya waktu, kerapian dan ketelitian dari setiap pengrajin sabun kerak, sangat penting karena dapat berpengaruh pada harga jual sabun lerak. Harga sabun lerak sangat bervariasi tergantung kualitas sabun lerak, packaging yang menarik, kerapian dalam packaging. Produksi sabun lerak rata-rata setiap bulan adalah 600 botol dengan ukuran 250ml. Harga jual sabun per botol Rp 15.000 sehingga rata-rata hasil penjualan adalah 9 juta per bulan. Adapun jumlah tenaga kerja yang dimiliki adalah 7 orang dengan rata-rata pendidikan SMP.

**Tabel 2** Proses Produksi Sabun Lerak Wangi

| <b>NAMA PROSES</b>  | <b>KETERANGAN</b>  |
|---------------------|--|
| Pengupasan          | Buah Lerak dikupas untuk mendapatkan daging buah Lerak, dalam hal ini menggunakan pisau dan telenan  |
| Perebusan           | Setelah mendapatakan daging buah lerak, kemudian daging buah lerak dimasukan dalam dandang berisi air yang dididihkan sealam 3-4 jam dalam hal ini disebut perebusan     |
| Pendinginan         | Setelah perebusan selama 3 -4 jam kemudian dilakukan pendinginan (didiamkan) selama 1 hari   |
| Penyaringan         | Setelah dingin kemudian dilakukan penyaringan  |
| Penghilangan Gas    | Setelah disaring kemudian didiamkan dengan keadaan terbuka selama 15 hari, hal ini fungsinya untuk menghilangkan gas   |
| Bibit Minyak Wangi  | Hasil produksi sabun lerak tersebut diberi bibit minyak wangi  |
| Packing dalam botol | Setelah dikasih bibit minyak wangi kemudian dimasukan dalam botol dan dipacking  |
| Labeling            | Botol yang berisi sabun lerak yang wangi kemduian diberi label (labeling)  |
| Pemasaran           | Hasil produksi sabun lerak yang wangi dan sudah diberi label kemudian di jual dalam hal ini dipasarkan. Pemasaran meliputi wilayah Pekalongan Bandung, Surabaya, Jakarta |

### Aspek Manajemen

Hasil produk sabun lerak dari mitra sebagian besar dipasarkan pada toko-toko yang menjual batik di Kota Semarang, Pekalongan dan Jakarta serta Bandung. Di showroom tersebut menampung hasil produksi sabun lerak alam dari kelompok pengrajin sabun lerak Kota Semarang. Showroom dikelola oleh Ibu Rena Dyah Lumintarti yang sekaligus sebagai ketua kelompok pengrajin “Rena Lerak”. Cara pemasaran produk Sabun lerak selain melalui showroom juga dengan cara dijual melalui kenalan dan acara pameran serta dipasarkan melalui media sosial antara lain Facebook dan WA. Sistem

pemasaran tersebut belum mampu mendatangkan konsumen umum untuk mengunjungi tempat usahanya.

Pemasaran ke luar daerah seperti Jakarta dan Bandung hanya jika diikuti sebagai peserta pameran. Pameran yang pernah diikuti dalam rangka mempromosikan produknya adalah Pameran Produk Industri Kreatif tahun 2013 dan 2014 di Semarang, Inacraft tahun 2014 dan 2015 di Jakarta, Pameran Produk Unggulan Klaster dan UMKM tahun 2018 di PRPP Semarang.

Meskipun sudah banyak pameran yang diikutinya sampai tingkat nasional, namun di Semarang Kota sendiri belum banyak yang mengenal dengan adanya produk Sabun Lerak tersebut. Para pengrajin berkeinginan dapat mengenalkan dan memasarkan produk Sabun Lerak secara lokal maupun global. Dalam memasarkan hasil produk sabun lerak, pengrajin merasa kesulitan, dikarenakan masyarakat luas belum banyak mengenal hasil produk sabun lerak dari Kota Semarang. Meskipun sudah media social seperti FB dan WA namun belum ada pengelolaan secara optimal dalam meng- *update contents* informasi produk terbaru.

Kelompok pengrajin sabun lerak mempunyai kegiatan produksi hingga pemasaran, tetapi belum menyusun laporan keuangan sesuai standar. Mitra hanya mencatat besarnya biaya bahan baku dan bahan lainnya yang dibeli pada setiap produksi. Biaya tenaga kerja dari anggota kelompok maupun biaya pemakaian listrik, air dan peralatan yang digunakan tidak dimasukkan dalam komponen HPP (harga pokok produk). Agar mitra lancar dalam memproduksi sabun lerak, uang hasil penjualan produk batik kemudian digunakan untuk membeli bahan baku dan bahan penolong. Harga jual yang mitra tentukan tidak dihitung dengan cara sesuai standar akuntansi. Sampai saat ini mitra belum menghitung keuntungan yang diperolehnya, yang penting bagi mereka bisa membeli bahan baku untuk kegiatan produksi. Bila ada kerusakan peralatan produksi, para anggota kelompok belum memikirkan bagaimana cara menyisihkan uang dari hasil penjualannya tersebut. Kondisi dan kegiatan terkini mitra terdapat pada gambar 1 – 3.



**Gambar 1.** Bahan baku Lerak kemudian dikupas dengan pisau dan telenan dan hasil kupasan



**Gambar 2.** Daging buah Lerak direbus, disaring menjadi sabun lerak kemudian disiapkan botol untuk dimasukan dan dipacking dan diberi label

### Permasalahan Mitra

Kelompok pengrajin sabun lerak “Rena Lerak” dalam memproduksi sabun lerak, masih menggunakan pengupas daging buah lerak manual dengan menggunakan pisau dan telenan. Jumlah pisau dan telenan yang dimiliki adalah 5 buah tidak sebanyak jumlah karyawan yaitu 7 orang sehingga untuk mengupas hanya dapat dilakukan 5 orang saja. Proses pengupasan yang manual memerlukan tenaga, waktu dan biaya yang tinggi. Mitra dalam melakukan proses packaging juga hanya memiliki 1 *hairdryer* dan sticker tanpa perekat serta penutup botol manual. Proses packaging membutuhkan waktu yang lama karena menggunakan botol sebagai kemas tetapi belum memiliki alat penutup botol yang memiliki standard keamanan terutama tingkat keamanan dari kebocoran tinggi.

Dalam melakukan pemasaran sabun lerak juga masih menggunakan metode pemasaran klasik yaitu metode pertemanan dan kekeluargaan melalui media social FB dan WA dan sesekali mengikuti pameran gratis. Pengrajin sabun lerak juga belum menghitung HPP ( Harga Pokok Produk), laba rugi (R/L), laporan aset sesuai standar

akuntansi dan belum memanfaatkan web pemasaran secara optimal sebagai media pemasaran on –line.

## **METODE**

### **Tahapan dalam Melaksanakan Solusi yang Ditawarkan**

- a. Tahap pertama untuk pelaksanaan kegiatan PKM adalah melakukan koordinasi antara tim dengan mitra.
- b. Desain dan pengadaan alat produksi untuk mitra yaitu alat pengupas daging buah lerak, penutup kemasan botol sabun lerak, rak pajangan produk, ruang pameran / etalase, Sticker dengan perekat.
- c. Persiapan training penyusunan HPP dan Laporan Keuangan dengan menyiapkan meteri penghitungan HPP ( Harga Pokok Penjualan) dan laporan keuangan; praktek mengupdate web pemasaran.
- d. Tim menyiapkan mendesain kemasan, sedangkan mitra menyiapkan “buah lerak” untuk proses menjadi Sabun Lerak Original dan Sabun Lerak Aroma Melati dengan packaging baru yaitu menggunakan penutup botol otomatis yang lebih aman dari kebocoran dan sticker produk yang lebih menarik .
- e. Tim Menyiapkan Desain Layout ruang pameran produk dan rak pajangan produk sehingga lebih rapid an menarik bagi konsumen dan calon konsumen
- f. Tim mendampingi kegiatan praktek menggunakan alat baru dan menghitung biaya serta laporan keuangan L/R.

## **HASIL KEGIATAN**

### **Realisasi Pelaksanaan**

Tim melakukan kunjungan awal ke Desa Panggung Lor Semarang Utara yaitu ke lokasi kedua mitra tersebut, untuk dilakukan koordinasi awal dengan mitra akan dilaksanakannya kegiatan program PKM untuk mensepakati waktu pelaksanaan kegiatan. Kunjungan awal dilakukan pada bulan April tahun 2019. Dari hasil koordinasi bersama dengan mitra, maka akan dilaksanakan kegiatan pelatihan maupun praktek menyusun laporan keuangan dan praktek menggunakan peralatan produksi yang diberikan oleh tim.

Kegiatan berikutnya adalah persiapan penyusunan bahan materi pelatihan kepada mitra program PKM. Koordinasi ini dilakukan dalam rangka mendapatkan data dan informasi yang terkait dengan laporan keuangan yang dibutuhkan oleh mitra. Selain dari

pada itu dilakukan persiapan desain alat produksi sabun lerak. Kegiatan berikutnya merencanakan peralatan produksi sabun lerak dan alat bantu lainnya, dilanjutkan dengan pemesanan peralatan dari desain tersebut. Peralatan yang didesain adalah alat pengupas daging buah lerak dan lay out ruang produksi dan ruang pameran. Sedangkan rak display hanya diadakan melalui pengadaan langsung ke toko

Kegiatan berikutnya adalah meliputi promosi melalui display produk pada pameran pameran dan pelatihan pengoperasian/ maintenance mesin pemecah biji lerak serta pembuatan website untuk promosi secara online seperti Gambar 3 dan Gambar 4.

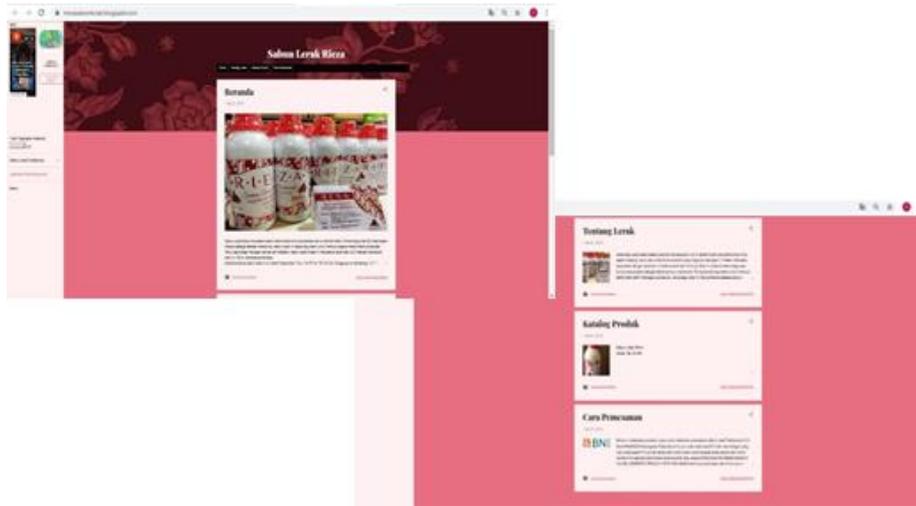


**Gambar 3.** Pameran Produk Sabun Lerak



**Gambar 4.** Training Mesin Pemecah Biji Lerak dan Display Produk pameran

Pada kegiatan berikutnya adalah dilakukan desain kemasan produk dan pembuatan website untuk promosi dan pemasaran secara online, dalam pelatihan ini UMKM diharapkan dapat memiliki alternatif desain kemasan produk sabun lerak. Aplikasi promosi dan pemasaran secara online dapat diakses di website secara online dengan alamat sebagai berikut : . <https://riezsabunlerak.blogspot.com/>. Seperti pada Gambar 5.



**Gambar 5.** Website promosi dan pemasaran *online* produk Sabun Lerak

## **SIMPULAN**

Kelompok pengrajin Sabun Lerak merasakan sangat terbantu dalam penambahan peralatan produksi berupa alat pengupas daging buah lerak, memiliki desain kemasan alternative yang menarik, memiliki media pemasaran online, mampu membuat laporan keuangan sederhana, mampu menghitung harga pokok produk, mampu membuat neraca rugi laba dan mengikuti pameran produk – produk UKM tingkat Jawa Tengah.

Mitra Kelompok Pengrajin Sabun Lerak memperoleh alat produksi berupa mesin pengupas buah lerak, Re-design ruang produksi dan ruang pameran, rak tempat layout produk, media pemasaran online dan desain kemasan variatif. Melalui kegiatan PKM maka diharapkan mitra mampu meningkatkan jumlah dan kualitas hasil produksi sabun lerak yang berdampak pada kenaikan omzet penjualan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Jubille. 2006. Aplikasi Excel Dalam Pivot Table Bisnis Terapan. PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. Jakarta.
- [2] Jefferly. 2012. Membangun Toko Online dengan Blogger. PT. Gramedia, Jakarta.
- [3] Hidayat, Taufik. 2013. Membuat Aplikasi Excel Untuk UKM. Mediakita, Jakarta
- [4] Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- [5] Priyo, Eko Utomo, 2007, Panduan Internet Untuk Pemula Mediakom, Yogyakarta.
- [6] Zaenudding A, . 2012. Analisa Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi. Handout Polines, Semarang