

**PELATIHAN PEMBUATAN PRODUK HYDROFRESH
(HYDROGEL FRESHENER) DI GAMPONG KUALA LANGSA****HYDROFRESH (HYDROGEL FRESHENER) PRODUCT
MANUFACTURE TRAINING IN KUALA LANGSA VILLAGE****Erni Junaida^{1*}, Nurlaila Hanum², Nurlina Nurlina³**^{1,2,3}Fakultas Ekonomi, Universitas Samudra, Langsa – Aceh

*Penulis Korespondensi: ErniJunaida@unsam.ac.id

ABSTRAK

Kelompok PKK Gampong Kuala Langsa adalah mitra dalam kegiatan pengabdian yang diberikan pelatihan dalam pembuatan produk Hydrofresh (Hydrogel Freshener). Produk tersebut terdiri dari bahan minyak atsiri (essential oil), air, alkohol 98%, dan hydrogel. Permasalahan dalam kegiatan pengabdian adalah tidak adanya pengetahuan Kelompok PKK Gampong Kuala Langsa tentang pembuatan produk Hydrofresh, dan kurangnya pengetahuan mengenai wirausaha berbasis digital marketing. Untuk mengatasi problema tersebut dilakukan motivasi kepada Kelompok PKK Gampong Kuala Langsa selaku mitra dengan cara meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan produk Hydrofresh sebagai upaya peningkatan pendapatan penghasilan tambahan dan dapat dijadikan suatu peluang usaha home industry, dapat membantu pemerintah desa untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat Gampong Kuala Langsa, serta produk Hydrofresh dapat dijadikan produk unggulan desa tersebut. Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini adalah metode pelatihan. Hasil pengabdian kepada masyarakat adalah dengan terciptanya produk Hydrofresh (Hydrogel Freshener), dan Kelompok PKK Gampong Kuala Langsa mendapatkan pengetahuan yang baru mengenai bahan pembuatan produk tersebut serta sistem pemasaran produk secara digital.

Kata kunci: Hydrofresh, Ibu PKK, Gampong Kuala Langsa

ABSTRACT

Family Welfare Programme (PKK) Group is a partner on service activities who are given training in the manufacture of Hydrofresh (Hydrogel Freshner). The product is consist of essential oil, water, alcohol 98% and hydrogel. The problem in the implementation of the service is the lack of knowledge of PKK Group of Gampong Kuala Langsa about the manufacture of Hydrofresh products, and the lack of knowledge of the group about entrepreneurship based on digital marketing. To overcome this problem, motivation is carried out to PKK Group of Gampong Kuala Langsa as a partner about how to increase knowledge and skills in the manufacture of Hydrofresh products as an effort to increase additional income and can be used as a home industry business opportunity, can help the village government to increase the income and welfare of the community of Kuala Langsa Village, and Hydrofresh Products can be used as featured products of the village. The method used in service activities is the training method. The result of community service is the creation of a Hydrofresh product (Hydrogel Freshener), and PKK group of Gampong K uala Langsa gains new knowledge regarding materials for making the product and digital marketing systems.

Keywords: Hydrofresh, PKK Group, Kuala Langsa Village

PENDAHULUAN

Salah satu terobosan dalam upaya penggarapan masyarakat pedesaan adalah bagaimana bisa meningkatkan pendapatan keluarga dengan jalan menumbuhkan jiwa wirausaha melalui pembentukan kelompok-kelompok kegiatan ekonomi produktif. Pemberdayaan ekonomi keluarga bertujuan untuk menumbuhkan dan meningkatkan minat, semangat, ketrampilan serta kinerja keluarga dalam bidang usaha ekonomi produktif.

Melalui upaya program pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan keluarga-keluarga yang masih tergolong pra-sejahtera dan sejahtera dasar alasan ekonomi mampu berusaha dalam rangka meningkatkan ekonomi dan pendapatan keluarga. Dalam hal ini, Tim Pengabdian Kepada Masyarakat menekankan pada upaya-upaya yang berkaitan dengan peningkatan ketrampilan dan pemasaran produk melalui kelompok Ibu-Ibu PKK Desa Gampong Kuala Langsa.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim berupa pelatihan pembuatan produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) yaitu jenis produk pengharum ruangan yang sekaligus juga berfungsi sebagai hiasan ruangan dan media tanam untuk tanaman hias maupun tanaman hidroponik.

Meningkatnya minat konsumen dalam membeli pengharum ruangan dan

cakupan pemasaran yang luas, menjadikan produk pengharum ruangan sangat diminati oleh masyarakat. Hal inilah yang mendasari mengapa tim pengabdian mengembangkan sebuah produk pengharum ruangan inovatif. Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) merupakan salah satu terobosan baru dalam dunia pengharum ruangan yang tidak hanya sebagai pengharum ruangan saja tetapi juga sebagai hiasan ruangan yang unik dan media tanam bagi tanaman hias ruangan maupun tanaman hidroponik. Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) diharapkan dapat memikat daya tarik konsumen karena beberapa fungsi dari Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) yang akan didapatkan oleh konsumen.

Dalam pelatihan pembuatan produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) yang dilakukan oleh tim Pengabdian telah memberikan sumbangan yang berarti bagi warga masyarakat dan mendapat sambutan yang sangat baik dan antusiasme yang tinggi. Masyarakat Gampong Kuala Langsa sangat mendukung kegiatan pengabdian ini, karena masyarakat Gampong Kuala Langsa khususnya para ibu rumah tangga umumnya tidak mempunyai penghasilan tetap. Dengan demikian, adanya pelatihan pembuatan produk Hydrofresh yang menggunakan bahan-bahan yang mudah didapat dan harga yang relatif rendah serta proses pembuatannya yang mudah mendapat perhatian yang sangat baik dan berjalan dengan lancar.

Selain Produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) bisa dijual, masyarakat Gampong Kuala Langsa juga dapat menggunakan produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) sebagai pengharum ruangan di rumah-rumah mereka sendiri. Hal ini karena lokasi tempat tinggal mereka di gampong kuala Langsa berada di daerah pinggir laut, sehingga udara disekitarnya tidak bersih dan segar.

Pelatihan pembuatan Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) ini merupakan salah satu cara untuk mendapatkan penghasilan. Karenanya diharapkan dengan pelatihan pembuatan Produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) ini di Gampong Kuala Langsa dapat dijadikan sebagai langkah awal untuk membantu meningkatkan level perekonomian keluarga masyarakat Gampong Kuala Langsa.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan dimulai dengan penjelasan dari tim pengabdian akan sebuah alternatif yang dapat digunakan dalam pemilihan pengharum ruangan dan media tanam dengan menggunakan hidrogel. Hydrogel merupakan penemuan “baru” yang diciptakan dalam berbagai warna menarik sehingga dapat lebih memperindah tampilan secara keseluruhan. Kristal-kristal polimer ini bisa dijadikan media tanam dan mempermudah sistem pertanian hidroponik yang praktis karena sifatnya yang mampu menyerap air, sehingga tidak perlu penyiraman rutin seperti media

tanah atau lainnya. Hydrogel merupakan alternatif media tanam pengganti tanah dan bernilai estetika. Media hydrogel yang memiliki berbagai warna dan cara penanaman sangat sederhana, sehingga memiliki daya tarik tersendiri.

Metode dalam pelaksanaan pelatihan pembuatan Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) yang dilakukan sebagai berikut.

Bagian pertama adalah berkenaan dengan produk. Bagian ini dilakukan dengan pelatihan pembuatan produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) yang dibuat dari beberapa bahan, diantaranya minyak atsiri (*essential oil*), air, alkohol 98%, dan hydrogel. Bahan-bahan tersebut mempunyai fungsi seperti minyak atsiri (*essential oil*) berfungsi sebagai senyawa kimia yang dapat mengeluarkan aroma, dengan pilihan aroma bervariasi; air berfungsi mengembangkan hydrogel; alkohol 98% berfungsi sebagai daya sebar untuk menyebarkan aroma dari minyak atsiri (*essential oil*); dan, hydrogel sebagai penarik konsumen karena bentuknya berupa butiran kristal serta berwarna-warni.

Hydrogel adalah benda berbentuk butiran bulat dengan kandungan warna-warna menawan, merupakan kristal polimer yang berfungsi menyerap dan menyimpan air dan nutrisi untuk tanaman dalam jumlah besar. Selain sebagai media tanam, pilihan warnanya yang beragam tentunya menambah keindahan ruangan dan tanaman.

Ada dua produk yang dilatih proses pembuatannya, yaitu pengharum ruangan (Gambar 1) serta hiasan ruangan atau media tanam (Gambar 2).

a. Pembuatan Pengharum Ruangan.

Dalam proses pembuatan jenis produk ini, bahan-bahan yang dibutuhkan:

- 3/4 cangkir air matang
- 1/2 cangkir air mentah
- 4 sdm kemangi kering (aroma sesuai selera)
- 1 sdm alkohol
- 5 tetes minyak atsiri (esensial oil)

Langkah pembuatannya:

- Didihkan 1/2 cangkir air dalam panci kecil,
- Masukkan kemangi kering dan diamkan selama beberapa menit,
- Masukkan campuran air dan kemangi ke dalam panci sebelumnya menggunakan corong dan penyaring ke dalam botol semprot, serta
- Tambahkan air matang, alkohol dan minyak esensial. kocok hingga merata.

b. Pembuatan Hiasan Ruangan/Media Tanam.

Dalam proses pembuatan jenis produk ini, bahan-bahan yang dibutuhkan:

- Hydrogel
- Air matang
- 1 sdm alkohol
- Minyak esensial/pewangi

Langkah pembuatannya:

- Masukkan hydrogel, minyak esensial atau pewangi dan alkohol ke dalam wadah berisi air sebanyak 90 ml, lalu aduk, dan diamkan beberapa saat hingga gel mengembang.
- Estimasi proses hydrogel mengembang membutuhkan waktu sekitar 3-4 jam.
- Air yang digunakan yaitu air yang telah direbus atau matang sehingga tidak menimbulkan bau kurang sedap jika disimpan, dan pengharum Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) tetap harum.



Gambar 1. Pengharum Ruangan



Gambar 2. Hiasan Ruangan/Media Tanam

Lokasi pelaksanaan kegiatan edukasi produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) adalah di Gampong Kuala Langsa. Kegiatan melibatkan kelompok PKK dan Ibu-ibu rumah tangga dengan harapan dapat meningkatkan produktivitas, dapat menambah kegiatan positif, dan kegiatan ini dapat menambah pengetahuan baru.

Harga jual produk diperoleh dari perhitungan analisis biaya yang menghasilkan harga per produk. Berikutnya, upaya promosi dilakukan dengan beberapa metode, yaitu dengan memanfaatkan media sosial, dari mulut ke mulut, serta mengikuti event-event yang diadakan pihak pemerintah gampong.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM ini dimulai dengan memberi edukasi kepada mitra tentang cara memanfaatkan hidrogel sebagai pengharum ruangan dan menjadikan hidrogel sebagai alternatif media tanam. Tim pengabdian memberikan penjelasan mengenai cara pemasaran atas produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*). Kemudian tim pengabdian memberikan praktek tentang bagaimana cara menggunakan produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*), sehingga dapat digunakan dan dipasarkan oleh mitra. Selanjutnya dilakukan memperkenalkan jenis-jenis alat dan cara pembuatan produk serta keunggulan dan kekurangan produk hydrogel.

Beberapa keunggulan dari hydrogel adalah: (a) hemat air; (b) hemat biaya; (c) efektif dan efisien; (d) mudah digunakan; serta (e) tidak banyak nyamuk. Sementara kekurangan dari Hydrogel adalah: (a) tidak dapat mengatur kadar pupuk; dan, (b) membutuhkan pot/vas bunga.

Alat-alat yang digunakan dalam pembuatan produk hydrogel ini adalah Tisu, Pipet tetes, Gelas ukur, Sendok, Botol, dan Label. Bahan-bahan yang digunakan meliputi minyak atsiri (*essential oil*), alkohol, hydrogel dan air.

Pelabelan

Setelah produk jadi, selanjutnya dilakukan pelabelan dengan cara menempelkan stiker sesuai warna aroma pada bagian badan wadah. Pelabelan pada kemasan menggunakan stiker agar pelanggan menjadi ingat dengan produk tersebut (Gambar 3).



Gambar 3. Pelabelan Produk

Pada label stiker di bagian depan wadah bertuliskan merk yaitu 'HydFresh', di sisi tengah pojok bertuliskan tahun pertama

awal mulainya pengharum ruangan, lalu di bagian atas bertuliskan ‘Handmade’ yang artinya pengharum ruangan tersebut dibuat sendiri bukan dari perusahaan manapun, dan pada bagian bawah bertuliskan aroma.

Tujuan pemberian stiker yang berbeda-beda di bagian depan wadah tiap aromanya yaitu agar konsumen tidak perlu membaca label akan aroma yang dijual, tetapi dengan hanya melihat stiker sesuai warna aroma maka konsumen dapat dengan mudah mengenali.

Penyegelan dan Pengemasan

Botol disegel dengan plastik *seal shrink* (luas 8 cm) yang dipanaskan dengan *hairdryer* agar merekat sempurna. Metode penggunaan *hairdryer* sebetulnya adalah cara alternatif karena dapat menghemat biaya dan juga mudah penggunaannya (Gambar 4).



Gambar 4. Penyegelan Produk

Selanjutnya, botol dimasukkan ke dalam box atau kardus, dan produk Hydrofresh siap untuk dijual.

Pemasaran

Tim pengabdian menyarankan berupa pilihan dalam memasarkan produk kepada Ibu-Ibu PKK dan Ibu rumah tangga gampong Kuala Langsa, antara lain adalah:

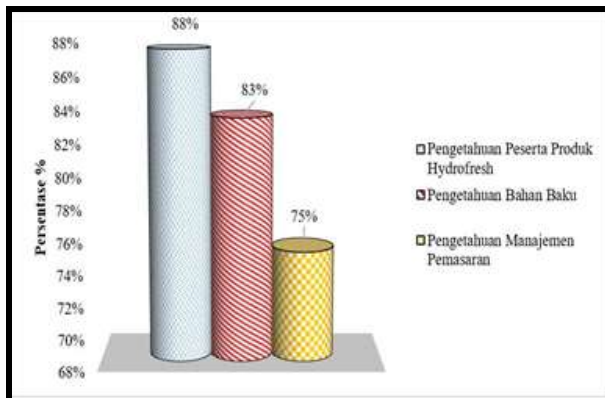
- Internet Marketing*, merupakan jenis pemasaran produk yang dilakukan secara *online* melalui internet.
- Direct Selling*, merupakan kegiatan penjualan produk secara langsung yang dilakukan pebisnis kepada konsumen, tapi dalam konteks non-retail.
- Word of Mouth*, merupakan teknik pemasaran dari mulut ke mulut.
- Sistem *Reseller*, yaitu cara pemasaran produk ini cukup efektif di era digital ini.

Tim pengabdian lebih menyarankan kepada peserta pelatihan agar dalam memasarkan produk dilakukan dengan cara sistem PO atau *Pre-Order*, yaitu menjual langsung kepada konsumen yang telah memesan minimal satu hari sebelumnya, sehingga tidak terjadi proses penyusutan pada hydrogel.

Evaluasi

Tahap selanjutnya dari kegiatan pengabdian ini adalah melakukan tahap evaluasi. Pada tahap ini, tim pengabdian memberikan angket berupa pemahaman materi yang telah disampaikan oleh tim pengabdian kepada peserta pelatihan yaitu

Ibu-Ibu PKK dan Ibu rumah tangga Gampong Kuala Langsa. Hasil yang didapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Hasil Evaluasi

Hasil evaluasi tersebut menyatakan beberapa hal. Pertama, pengetahuan mengenai Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) memiliki skor 88%, yang berarti termasuk kategori sangat baik. Kedua, Pengetahuan mengenai bahan baku memiliki skor 83% yang berarti termasuk kategori baik. Ketiga, pengetahuan mengenai pemasaran produk memiliki skor 75% yang berarti termasuk kategori baik.

Upaya meningkatkan pengetahuan dan pemahaman peserta tentang cara pembuatan hydrofresh mendapatkan respon yang sangat baik dari para peserta. Hal ini terlihat dari Ibu-ibu PKK yang sangat antusias mencoba mempraktekkannya sendiri. Tim pengabdian memberi kesempatan kepada semua peserta dan satu persatu diberikan satu buah cup, hidrogel, dan tanaman yang dapat mereka kreasikan masing-masing. Antusiasme ibu-ibu PKK dalam pembuatan hidrogel ini terlihat

dari semangat mereka dalam pembuatan hidrogel. Ibu-ibu PKK aktif berkreasi menyusun warna-warni hidrogel ke dalam wadah yang telah disediakan.

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat Gampong Kuala Langsa dapat memberikan manfaat berupa pengetahuan mengenai bahan baku dan cara pembuatan Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*) serta cara memasarkan produk melalui sistem pemasaran *online* maupun *offline* sehingga dapat dijadikan peluang usaha bagi peserta pelatihan.

Kegiatan melibatkan Ibu-ibu PKK dan Ibu rumah tangga di Gampong Kuala Langsa dengan harapan bisa menambah pengetahuan baru tentang produk Hydrofresh (*Hydrogel Freshener*), agroteknologi, dan meningkatkan kreativitas, produktivitas, serta dapat menambah kegiatan positif. Dengan adanya edukasi tentang pembuatan tanaman hias menggunakan media hidrogel, diharapkan anak-anak dapat melatih kesabaran serta mengurangi tingkat stress dari ibu-ibu rumah tangga.

Antusiasme ibu-ibu rumah tangga sangat tinggi dengan adanya edukasi hydrogel karena keunikan dan keindahan yang dimiliki. Ketika Ibu-ibu rumah tangga sudah mengetahui cara penanaman tanaman hias menggunakan media tanam hydrogel dengan cara yang baik, maka mereka dapat menambah prospek ekonomi karena hydrogel

memiliki keindahan dibandingkan dengan media tanah ataupun media lainnya. Ibu-ibu rumah tangga dapat menjual tanaman hias yang sudah mereka buat dengan bahan, alat dan cara yang aman serta keuntungan yang menjanjikan. Dengan adanya proses edukasi pembuatan tanaman hias hydrogel secara mandiri, ibu-ibu rumah tangga di Desa Kuala Langsa diharapkan dapat memulai usaha atau bisnis secara mandiri.

SIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan oleh tim pengabdian, yang menjadi kesimpulan dalam kegiatan ini yaitu:

1. Peserta pelatihan sebaiknya lebih memperdalam sistem pemasaran secara *online* atau dikenal dengan sistem *digital marketing* karena saat ini tengah memasuki era digital. Semenjak era digital, media sosial tumbuh dan berkembang sangat pesat, dimana salah satunya menjadi media pemasaran yang efektif.
2. Peserta pelatihan sebaiknya dapat memanfaatkan hydrogel sebagai media tanam untuk tanaman hidroponik, karena menanam tanaman secara hidroponik sedang banyak dikembangkan saat ini, Hidrogel merupakan kristal polimer yang memiliki sifat dapat menyerap dan menyimpan air serta nutrisi. Dengan cara ini, tanaman tidak perlu terlalu sering

disiram karena sudah ada cadangan air dan nutrisi dalam kristal hydrogel tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada pihak Lembaga Penelitian Pengabdian kepada Masyarakat dan Penjaminan Mutu Universitas Samudra yang telah memberikan pendanaan kegiatan pengabdian ini melalui sumber dana DIPA Universitas Samudra Tahun 2022. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Perangkat Desa serta Ibu PKK Gampong Kuala Langsa yang telah berpartisipasi serta membantu pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, E. 2012. *Eksipien dalam Sediaan Farmasi*. Jakarta: Dian Rakyat.
- Astuti, W., Rahayu, H.S.E., & Wijayanti, K. 2015. "Pengaruh Aromaterapi Bitter Orange terhadap Nyeri dan Kecemasan Fase Aktif Kala 1". *Jurnal University Research Coloquium*, 2(1), 371-382.
- Buchbauer, G., Jager, W., Dietrich, H., Plank, Ch., & Karamat, E. 1991. "Aromatherapy: Evidence for Sedative Effects of Essential Oil of Lavender After Inhalation". *Journal of Biosciences*, 46c, 1067-1071.
- Bakkali, F., Averbeck, S., Averbeck, D., & Idaomar, M. 2008. "Biological Effects of Essential Oils - A Review. Food and

- Chemical Toxicology”. *Journal of Biosciences*, 46, 446-475.
- Buchbauer, G. 2010. *Handbook of Essential Oils Science Technology and Applications*. New York: CRC Press, Taylor and Francis Group.
- Ganjewala, D., & Luthra, R. 2009. “Cymbopogon Essential Oils: Chemical Compositions and Bioactivities”. *International Journal of Essential Oil Therapeutics*, 3, 56-65.
- Koensoemardiyah. 2009. *A-Z Aromaterapi untuk Kesehatan, Kebugaran, dan Kecantikan*. Yogyakarta: ANDI.
- Kuriya, S.W. Takaaki, N., Ichiro, S., Masakazu, K., Noriko, Y., Daiki, M., Toshiaki T., Kotaro, O., Fukui, K., & Imanishi, J. 2006. ”Immunological and Psychological Benefits of Aromatherapy Massage”. *Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine Journal*, 2(2), 179-184.
- Rahmaisni, A. 2011. “Aplikasi Minyak Atsiri pada Produk Gel Pengharum Ruangan Anti Serangga”. *Laporan Penelitian*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Winarno, F.G. 2008. *Kimia Pangan dan Gizi*. Bogor: M-BRIO Press.