

STRATEGI KREATIF PEMANFAATAN KULIT JERUK UNTUK USAHA UMKM DI DESA SUNGAI SELODANG

Oleh :

Andi Nurul Fadhillah¹⁾, Cheriani²⁾, Jusman³⁾, Dian Riani Said⁴⁾, Andi Muh Ainul Haq⁵⁾

^{1,2,3,4,5}Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Bone

¹email: andidillaandinurulfadhillah@gmail.com

²email: cheriani88@gmail.com

³email: jusmantp@gmail.com

⁴email: dianrianisaid89@gmail.com

⁵email: andimuhainul25@gmail.com

Informasi Artikel

Riwayat Artikel :

Submit, 25 Desember 2025

Revisi, 21 Mei 2026

Diterima, 23 Mei 2026

Publish, 24 Mei 2026

Kata Kunci :

Kulit Jeruk,

Lilin Aromaterapi,

Semprot Pengusir Nyamuk,

UMKM,

Pemasaran.

ABSTRAK

Permasalahan yang dihadapi mitra masyarakat Desa Sungai Selodang adalah melimpahnya limbah kulit jeruk yang belum termanfaatkan secara optimal sehingga menimbulkan pencemaran lingkungan. Selain itu, masyarakat juga masih terbatas dalam keterampilan mengolah limbah menjadi produk bernilai ekonomis. Tujuan pengabdian ini adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam mengolah limbah kulit jeruk menjadi lilin aromaterapi dan semprot alami pengusir nyamuk yang ramah lingkungan dan bernilai jual. Kegiatan dilaksanakan dengan metode sosialisasi mengenai manfaat kulit jeruk, workshop pembuatan produk, serta pendampingan praktik secara langsung. Kemudian workshop pemasaran untuk usaha UMKM. Mitra yang terlibat adalah ibu rumah tangga. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test serta observasi terhadap keterampilan praktik. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan masyarakat sebesar 80% dan keterampilan pembuatan produk sebesar 75%. Produk yang dihasilkan tidak hanya bermanfaat mengurangi limbah organik, tetapi juga memberikan peluang usaha baru yang berkontribusi terhadap peningkatan ekonomi rumah tangga. Dengan demikian, program ini berdampak pada peningkatan softskill, hardskill, serta mendukung kemandirian ekonomi masyarakat secara berkelanjutan. Selain melaksanakan sosialisasi mengenai pemanfaatan kulit jeruk menjadi usaha umkm, kami juga melakukan sosialisasi mengenai strategi pemasaran offline dan online untuk pelaku usaha UMKM. Dengan demikian, kegiatan ini membuktikan bahwa pemanfaatan kulit jeruk dapat menjadi strategi kreatif yang efektif untuk menjadi inovasi yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha UMKM di Desa Sungai Selodang dan juga dapat memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan nilai jual produk serta penguatan pasar melalui pemanfaatan digital.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license



Corresponding Author:

Nama: Cheriani

Afiliasi: Universitas Muhammadiyah Bone

Email: cheriani88@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam perekonomian suatu

negara. UMKM dikenal sebagai pelaku usaha yang mempunyai peran strategis dalam menciptakan lapangan kerja, memperkuat daya saing, dan

meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Zahra Firdausya et al., 2023). Sedangkan menurut jurnal (Suci Ramadani et al., 2025), UMKM memiliki peranan yang signifikan dalam pembangunan ekonomi karena kemampuannya untuk meningkatkan serta mendistribusikan hasil pembangunan. Namun, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan baik yang bersifat internal maupun eksternal, yang menghalangi pertumbuhan dan pengembangannya. Banyak UMKM menghadapi permasalahan mendasar, terutama rendahnya inovasi produk, keterbatasan pemanfaatan potensi lokal, serta daya saing yang belum optimal. Akibatnya, sebagian besar produk UMKM sulit bersaing dengan produk industri berskala besar, baik dari segi kualitas, kreativitas, maupun keberlanjutan usaha (Yolanda, 2024).

Permasalahan tersebut juga dialami oleh mitra kegiatan pengabdian ini, yaitu kelompok UMKM di Desa Sungai Selodang dusun Tanah Sanggi yang beranggotakan ibu rumah tangga. UMKM di desa ini masih berfokus pada usaha sederhana, seperti olahan pangan rumah tangga, dengan inovasi produk yang terbatas. Minimnya diversifikasi produk membuat keberlanjutan usaha belum sepenuhnya optimal. Selain itu, para pelaku UMKM cenderung belum mampu memanfaatkan potensi sumber daya lokal yang sebenarnya melimpah di sekitar lingkungan mereka, salah satunya kulit jeruk yang hanya dianggap limbah rumah tangga. Permasalahan ini menjadi dasar utama dilaksanakannya kegiatan pengabdian, karena dengan mengolah kulit jeruk menjadi produk bernilai tambah, kelompok UMKM dapat memperoleh alternatif usaha baru sekaligus mendukung pengurangan limbah organik.

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kulit jeruk memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi produk fungsional. Misalnya penelitian (Nabu et al., 2015), menunjukkan bahwa minyak atsiri dalam kulit jeruk mengandung Linalol, Linalil dan Terpeneol yang berfungsi sebagai penenang /sedative. Sedangkan (Umar et al., 2023) menyatakan Citronella yang terdapat dalam minyak atsiri kulit jeruk purut bersifat sebagai bahan penolak (*repellent*) terhadap nyamuk dan Limonene sebagai bahan aktif yang bersifat anti rayap. Temuan serupa juga dijelaskan oleh (Hidayah et al., 2018) dia menjelaskan bahan aktif alami ramah lingkungan yang dapat digunakan sebagai repelan yang memiliki daya tolak yang tinggi terhadap nyamuk salah satunya ialah kulit jeruk. Bahan alami yang digunakan terdiri dari tanaman famili Rutaceae seperti jeruk. Secara umum, Rutaceae mengandung beberapa senyawa minyak atsiri seperti limonene yang memiliki fungsi berfungsi sebagai penenang dan pengusir serangga.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian ini menawarkan solusi berupa edukasi dan praktik pemanfaatan kulit jeruk menjadi dua produk inovatif, yaitu lilin aromaterapi dan semprotan anti nyamuk alami. Kedua produk dipilih

karena proses pembuatannya relatif sederhana, dapat dilakukan dengan peralatan rumah tangga, serta memiliki peluang pasar yang luas. Lilin aromaterapi saat ini semakin diminati masyarakat perkotaan sebagai produk relaksasi, sementara semprotan anti nyamuk alami dapat menjadi alternatif yang lebih aman dibanding produk berbahan kimia. Dengan biaya produksi yang rendah namun nilai jual tinggi, produk ini sangat potensial untuk dikembangkan oleh UMKM di tingkat desa.

Di sisi lain, Perkembangan dunia usaha saat ini menuntut pelaku UMKM untuk mampu beradaptasi dengan perubahan perilaku konsumen dan perkembangan teknologi. Persaingan yang semakin ketat mengharuskan pelaku usaha untuk tidak hanya mengandalkan kualitas produk, tetapi juga strategi pemasaran yang efektif. Pemasaran offline melalui pembagian brosur, pameran, penjualan dari mulut ke mulut dan pemberian diskon digunakan karena mampu menciptakan interaksi personal antara produsen dan konsumen. (Lia et al., 2025), menjelaskan bahwa strategi offline terbukti efektif dalam membangun hubungan personal, menciptakan kepercayaan konsumen, serta memperkuat loyalitas melalui interaksi langsung dan partisipasi dalam bazar.

Perkembangan teknologi digital membuka peluang baru melalui **pemasaran online**. Media sosial, marketplace, website, dan iklan digital menjadi sarana yang memungkinkan UMKM menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya lebih efisien. (Lia et al., 2025), menjelaskan bahwa Strategi online unggul dalam hal perluasan jangkauan pasar, efisiensi biaya, dan kemudahan komunikasi dengan konsumen melalui platform digital seperti Instagram, ShopeeFood, dan WhatsApp.

Workshop pemasaran yang menggabungkan pendekatan offline dan online memberikan manfaat yang lebih komprehensif. Pelaku UMKM tidak hanya mempelajari strategi tradisional yang berorientasi pada interaksi langsung, tetapi juga menguasai pemasaran digital yang relevan dengan era teknologi. Hal ini sejalan dengan pandangan Tjiptono (2017) bahwa keberhasilan pemasaran modern terletak pada kemampuan pelaku usaha dalam memadukan berbagai saluran komunikasi secara integratif. Dengan demikian, pelatihan semacam ini dapat meningkatkan daya saing UMKM dan memperluas peluang pemasaran produk baik di tingkat lokal maupun global.

Namun hal itu tidak diterapkan warga desa sungai selodang dikarenakan minimnya pemahaman mengenai pemasaran maupun offline atau online. Maka dari itu, kami melakukan workshop pemasaran offline dan online untuk usaha UMKM yang menjadi salah satu upaya strategis untuk meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mempromosikan produknya secara lebih optimal.

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UMKM Desa Sungai Selodang dalam mengolah limbah kulit jeruk menjadi produk bernilai ekonomis. Secara khusus, tujuan yang ingin dicapai adalah: (1) meningkatkan pengetahuan peserta mengenai potensi kulit jeruk; (2) memberikan keterampilan praktis dalam pembuatan lilin aromaterapi dan semprotan anti nyamuk; (3) menumbuhkan motivasi kewirausahaan peserta untuk mengembangkan produk tersebut sebagai peluang usaha baru; serta (4) memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan nilai jual produk serta penguatan pasar melalui pasar. Dengan tercapainya tujuan ini, diharapkan kegiatan pengabdian dapat memberikan kontribusi nyata dalam penguatan UMKM berbasis inovasi lokal dan mendukung pembangunan ekonomi masyarakat desa secara berkelanjutan.

2. METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan bersama mitra, yaitu kelompok UMKM Kampung Sungai Selodang yang berada di dusun 1 Tanah Sanggi. Kelompok ini dipilih sebagai mitra karena memiliki potensi untuk mengembangkan usaha berbasis inovasi produk rumah tangga, namun masih terbatas dalam keterampilan teknis, pemanfaatan bahan baku lokal, serta pengelolaan produksi. Kegiatan pengabdian difokuskan pada edukasi inovasi pemanfaatan limbah kulit jeruk menjadi produk bernilai ekonomis berupa lilin aromaterapi dan semprotan anti nyamuk. Periode program dilaksanakan selama 1 minggu dengan tiga tahapan utama, yaitu pra-kegiatan, pelaksanaan, serta monitoring dan evaluasi.

Pada tahap pra-kegiatan, tim pelaksana melakukan koordinasi dengan pemerintah desa dan mitra UMKM untuk menyusun jadwal, menyepakati bentuk kegiatan, serta menyesuaikan kebutuhan peserta. Selain itu, dilakukan persiapan bahan baku dan peralatan yang dibutuhkan, antara lain kulit jeruk, esensial oil, lilin, wadah, botol spre, serta bahan tambahan alami seperti serai.

Tahap pelaksanaan kegiatan diawali dengan penyuluhan mengenai potensi limbah kulit jeruk sebagai bahan dasar produk ramah lingkungan dan bernilai ekonomi. Penyuluhan ini bertujuan memberikan pemahaman kepada peserta mengenai peluang usaha baru yang dapat meningkatkan nilai tambah limbah rumah tangga. Selanjutnya, dilakukan pelatihan teknis pembuatan lilin aromaterapi berbahan dasar kulit jeruk. Peserta diperkenalkan pada proses pengolahan sederhana, mulai dari pengolahan kulit jeruk, pencampuran bahan, hingga tahap pencetakan dan pengemasan. Adapun komposisinya yaitu Untuk 5 buah lilin aromaterapi : (1) kulit jeruk kering sebanyak 50 gram, (2) lilin sebanyak 5 batang, (3) esensial oil sebanyak 30 ml, (4) sumbu lilin sebanyak 5 buah, dan (5) wadah 5 buah. Selanjutnya untuk komposisi 3 buah semprotan pengusir nyamuk yaitu : (1) kulit jeruk kering

sebanyak 30 gram, (2) sereh sebanyak 3 batang, (3) alkohol 150 ml, (4) air bersih sebanyak 500 ml, esensial oil sebanyak 20 ml, botol semprot sebanyak 3 botol. Kegiatan berikutnya adalah pelatihan pembuatan semprotan anti nyamuk dengan memanfaatkan ekstrak kulit jeruk yang dikombinasikan dengan bahan alami lain, sehingga menghasilkan produk yang aman dan ramah lingkungan.

Untuk mendukung keberlanjutan program, diberikan pendampingan pasca-pelatihan guna memastikan keterampilan yang diperoleh peserta dapat diterapkan secara mandiri. Pendampingan ini dilakukan melalui kunjungan lapangan, diskusi kelompok, serta bimbingan teknis sederhana mengenai manajemen produksi.

Setelah melakukan pendampingan pembuatan lilin aromaterapi dan semprotan pengusir nyamuk, kami juga melakukan pendampingan pembuatan akun sosial media untuk umkm para pelaku usaha umkm di Desa Sungai Selodang dalam workshop pemasaran offline dan online untuk pelaku UMKM. Dengan demikian, peserta tidak hanya memiliki keterampilan teknis, tetapi juga mampu mengembangkan produk dalam skala usaha kecil menengah serta memperluas jangkauan pasar melalui penggunaan sosial media yang modern dan mudah dijangkau, sehingga meningkatkan kredibilitas di mata pelanggan.

Tahap terakhir adalah monitoring dan evaluasi yang dilaksanakan untuk menilai efektivitas kegiatan. Evaluasi dilakukan secara berkesinambungan dengan menggunakan observasi langsung dan wawancara singkat bersama peserta. Observasi digunakan untuk menilai keterlibatan peserta dalam praktik pelatihan, sedangkan wawancara dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman, kesulitan yang dihadapi, dan rencana tindak lanjut peserta setelah kegiatan selesai. Evaluasi dilakukan pada dua tahap, yaitu saat kegiatan berlangsung dan setelah kegiatan berakhir. Hasil monitoring dan evaluasi ini digunakan untuk mengukur keberhasilan kegiatan serta memberikan rekomendasi perbaikan bagi pengembangan UMKM di masa mendatang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan edukasi inovasi pemanfaatan kulit jeruk sebagai bahan dasar lilin aromaterapi dan semprotan anti nyamuk yang dilaksanakan berjalan dengan lancar dan memberikan hasil yang cukup signifikan. Peserta kegiatan adalah kelompok UMKM Desa Sungai Selodang yang terdiri ibu rumah tangga. Walaupun waktu pelaksanaan relatif singkat, kegiatan ini berhasil memadukan penyuluhan dan praktik langsung sehingga peserta memperoleh pengalaman belajar yang komprehensif.

(W.S. et al., 1970), Pada tahap awal kegiatan, tim pelaksana melakukan pra-kegiatan berupa persiapan bahan dan alat, di antaranya kulit jeruk segar, Serai, lilin, Esensial Oil, wadah cetakan, serta

botol semprot. Persiapan ini penting agar kegiatan berjalan efektif tanpa kendala teknis. Tahap persiapan yang matang merupakan kunci kelancaran kegiatan pemberdayaan karena akan mengurangi hambatan saat pelaksanaan inti.

Sesi pertama berupa penyuluhan singkat mengenai potensi kulit jeruk. Peserta diberikan penjelasan tentang kandungan minyak atsiri pada kulit jeruk yang berfungsi sebagai penghasil aroma alami sekaligus pengusir serangga. Pengetahuan ini penting karena selama ini limbah kulit jeruk hanya dibuang atau digunakan sebagai pakan ternak. Dengan adanya wawasan baru ini, peserta mulai menyadari bahwa limbah rumah tangga dapat memiliki nilai tambah jika diolah dengan cara yang tepat.

Sesi kedua adalah praktik pembuatan lilin aromaterapi. Peserta dibagi menjadi beberapa kelompok kecil agar semua dapat mencoba langsung. Mereka memanaskan lilin, mencampurkannya dengan ekstrak kulit jeruk dan minyak esensial, lalu menuangkan cairan tersebut ke dalam cetakan. Hasil observasi menunjukkan sebagian besar kelompok berhasil menghasilkan lilin dengan aroma yang kuat dan tampilan cukup rapi. Meski ada variasi dalam kerapian cetakan, keberhasilan ini menunjukkan bahwa peserta dapat memahami alur produksi dengan baik.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Penyuluhan pemanfaatan kulit jeruk

Setelah itu, sesi ketiga dilanjutkan dengan praktik pembuatan semprotan anti nyamuk. Peserta diajarkan cara sederhana mengekstrak minyak atsiri dari kulit jeruk dengan metode perendaman dalam alkohol dan pencampuran dengan bahan tambahan alami seperti serai. Produk cairan kemudian dimasukkan ke dalam botol semprot untuk diuji coba. Dari hasil praktik, semprotan yang dihasilkan memiliki aroma segar khas jeruk dan cukup efektif

menolak nyamuk pada uji coba singkat di sekitar lokasi kegiatan.

Monitoring dan evaluasi dilakukan secara langsung selama kegiatan melalui observasi keterampilan peserta serta wawancara singkat setelah praktik. Hasilnya menunjukkan bahwa 85% peserta dapat mengulangi kembali langkah pembuatan lilin dan semprotan tanpa bantuan penuh dari fasilitator.

Tabel 1. Tingkat Kepuasan Masyarakat

No	Nama	% Kepuasan
1	Ibu Siti Rahmawati	87
2	Ibu Nur Aisyah	92
3	Ibu Sri Wahyuni	80
4	Ibu Lina Marlina	90
5	Ibu Dewi Kartika	85
6	Ibu Yuliana Sari	85
7	Ibu Fatimah Zahra	90
8	Ibu Rina Wulandari	80
9	Ibu Murniati	85
10	Ibu Hasanah	90

Manfaat yang dirasakan peserta tidak hanya berupa peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga kesadaran akan peluang usaha baru. Lilin aromaterapi berbahan alami berpotensi dipasarkan sebagai produk kesehatan dan relaksasi, sedangkan semprotan anti nyamuk alami dapat menjadi alternatif produk ramah lingkungan yang aman digunakan dalam rumah tangga. Kedua produk ini mendukung konsep pengembangan UMKM berbasis inovasi dan pemanfaatan sumber daya lokal.



Gambar 2. Dokumentasi Produk Jadi Lilin Aromaterapi Dan Semprotan Anti nyamuk

Selanjutnya, pelaksanaan workshop pemasaran berperan penting dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam memasarkan produk. Workshop dirancang secara partisipatif dengan materi yang mencakup konsep pemasaran kreatif, diferensiasi produk, branding serta pemanfaatan media digital. Hasil evaluasi pasca workshop menunjukkan adanya peningkatan kemampuan pelaku UMKM dalam merancang kemasan produk yang lebih menarik dan informatif, dengan menonjolkan identitas lokal dan nilai ramah lingkungan. Strategi ini berkontribusi terhadap peningkatan daya tarik produk di mata konsumen dan memperkuat citra produk sebagai hasil inovasi UMKM desa.

(Harida et al., 2023), Dari sisi pemasaran digital, workshop memberikan hasil yang positif dalam meningkatkan literasi digital pelaku UMKM. Peserta diperkenalkan pada pemanfaatan media sosial dan platform pemasaran daring sebagai sarana promosi yang efektif dan berbiaya rendah. Hasil

wawancara pasca-workshop menunjukkan bahwa pelaku UMKM mulai memahami pentingnya konsistensi konten promosi, penggunaan foto dan video yang menarik serta interaksi aktif dengan konsumen melalui media sosial. Dengan demikian, workshop pemasaran berperan sebagai katalisator untuk mendorong transformasi pemasaran UMKM dari pola konvensional menuju pemasaran digital yang lebih adaptif. (Fikri et al., 2025), Dari perspektif keberlanjutan usaha, strategi kreatif yang dikembangkan melalui workshop pemasaran juga berimplikasi pada peningkatan daya saing UMKM. Keberlanjutan program workshop pemasaran yang terintegrasi dengan pendampingan berkelanjutan dan dukungan kebijakan menjadi kunci untuk memastikan bahwa strategi kreatif yang telah dikembangkan dapat terus diimplementasikan secara optimal. Dengan demikian, workshop pemasaran dapat dipandang sebagai instrumen strategis dalam memperkuat posisi UMKM, khususnya produk olahan kulit jeruk, sebagai produk unggulan Desa Sungai Selodang.



Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan workshop pemasaran untuk pelaku UMKM

Namun demikian masih menemui kendala, Implementasi strategi kreatif pemanfaatan kulit jeruk menjadi produk lilin aromaterapi dan semprotan pengusir nyamuk yang didukung oleh workshop pemasaran dalam pengembangan UMKM di Desa Sungai Selodang menghadapi sejumlah tantangan, antara lain keterbatasan pengetahuan dan keterampilan teknis pelaku usaha dalam menjaga konsistensi kualitas produk, keterbatasan modal dan peralatan produksi, rendahnya literasi digital serta kemampuan pemasaran kreatif, dan masih adanya persepsi konsumen yang meragukan efektivitas produk berbahan alami dibandingkan produk kimia komersial. Tantangan-tantangan tersebut berpotensi menghambat keberlanjutan dan daya saing UMKM apabila tidak ditangani secara sistematis (Sagajoka et al., 2025). Oleh karena itu, solusi yang dapat diterapkan meliputi penyelenggaraan pelatihan dan pendampingan teknis produksi secara berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas dan standar produk, penguatan kolaborasi antara pelaku UMKM, pemerintah desa, dan pihak pendamping guna memfasilitasi akses permodalan serta penggunaan peralatan bersama, serta pelaksanaan workshop pemasaran kreatif yang menekankan praktik langsung dalam branding, pengemasan, dan pemanfaatan media digital (Saputra et al., 2025). Dengan penerapan solusi-solusi tersebut secara terintegrasi, tantangan dalam pengembangan UMKM dapat diatasi secara bertahap, sehingga strategi kreatif pemanfaatan kulit jeruk dan pemasaran produk tidak hanya menghasilkan inovasi bernilai ekonomi, tetapi juga mendukung keberlanjutan usaha, pemberdayaan masyarakat, dan pengelolaan lingkungan secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan menunjukkan bahwa strategi kreatif pemanfaatan kulit jeruk yang dipadukan dengan workshop pemasaran mampu meningkatkan nilai tambah produk, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat daya saing UMKM di Desa Sungai Selodang. Oleh karena itu, keberlanjutan program pendampingan dan workshop pemasaran perlu terus dilakukan dengan dukungan pemerintah desa dan pihak terkait agar inovasi yang telah dikembangkan dapat terus berlanjut dan memberikan dampak ekonomi, sosial, dan lingkungan secara berkelanjutan. Dengan demikian, model pengembangan UMKM ini dapat dijadikan sebagai rujukan bagi desa lain dalam mengoptimalkan potensi lokal melalui strategi kreatif dan pemasaran yang efektif.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian tentang pemanfaatan kulit jeruk sebagai bahan dasar lilin aromaterapi dan semprotan anti nyamuk telah memberi dampak positif bagi UMKM Desa Sungai Selodang. Pemanfaatan kulit jeruk sebagai bahan baku usaha UMKM di Desa Sungai Selodang menunjukkan

peluang yang sangat potensial untuk dikembangkan. Kulit jeruk yang sebelumnya dianggap limbah dapat diolah menjadi berbagai produk bernilai ekonomi, seperti pupuk organik, minyak atsiri, aromaterapi, sabun herbal, ataupun olahan pangan sederhana, sehingga mampu memberikan nilai tambah bagi masyarakat desa. Melalui inovasi tersebut, UMKM tidak hanya memperoleh peluang usaha baru, tetapi juga mampu menerapkan konsep ekonomi berkelanjutan yang ramah lingkungan. Dalam aspek pemasaran, kombinasi strategi offline dan online terbukti memberikan hasil yang lebih optimal. Pemasaran offline melalui promosi langsung, pameran lokal, dan jaringan komunitas membantu membangun hubungan kepercayaan dengan konsumen sekitar, sedangkan pemasaran online melalui media sosial dan marketplace membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas di luar desa. Dengan demikian, pengembangan produk berbasis kulit jeruk dan pemanfaatan strategi pemasaran terpadu mampu meningkatkan daya saing UMKM serta mendorong pertumbuhan ekonomi Desa Sungai Selodang. Namun demikian, keberlanjutan program perlu didukung pengembangan produk inovasi baru sabun alami, atau pupuk cair, sehingga UMKM tidak hanya bergantung pada satu jenis produk saja. Dalam hal pemasaran, disarankan mengikuti pelatihan dan pendampingan mengenai teknik pemanfaatan marketplace untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, pelaku UMKM juga perlu membangun kolaborasi antarusaha, meningkatkan kualitas kemasan dan branding, serta melakukan evaluasi rutin terhadap strategi pemasaran dan tanggapan konsumen agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan dan kompetitif.

5. REFERENSI

- Fikri, M., Destikarini, F., Putra, H. P., & ... (2025). Workshop Pemasaran Berbasis E-Commerce untuk Mengembangkan Produk UMKM di Kota Palembang. *Jurnal Pengabdian ...*, 6(2), 2092–2100.
<http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpk/article/view/5868><http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/download/5868/3628>
- Harida, R., Astuti, C. W., Wulandari, R. S., Mustikasari, R., & Novitasari, L. (2023). Workshop Umkm: Pemasaran Berbasis Literasi Digital. *Diseminasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 27–34.
<https://doi.org/10.33830/diseminasiabdimas.v5i1.2908>
- Hidayah, N., Mustafa, H., Murni, M., & Tolistiawaty, I. (2018). Efektifitas Repelan Losion Minyak Atsiri Kulit Jeruk Bali (*Citrus maxima* (Burm.) Merr.) terhadap *Aedes aegypti*. *Balaba: Jurnal Litbang Pengendalian Penyakit Bersumber Binatang Banjarnegara*, 159–168.
<https://doi.org/10.22435/blb.v14i2.403>
- Lia, F. M., Aini, K. N., Aprilia, S., Zuhria, M. Z., Andarini, S., Kusumasari, I. R., & Ramadhani, S. P. (2025). Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Secara Online Dan Offline Pada UMKM Dewfh Dimsum Di Sidoarjo. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(1), 157–166. <https://jurnal-lp2m.umnaw.ac.id/index.php/AJPKM/article/view/4747>
- Nabu, Diba, F., & Dirhamsyah, M. (2015). AKTIVITAS ANTI RAYAP MINYAK ATSIRI DARI KULIT JERUK *Citrus nobilis* var. *microcarpa* TERHADAP RAYAP TANAH *Coptotermes curvignathus* Holmgren Anti-Termitic. *Jurnal Hutan Lestari*, 3(1), 133–141.
- Sagajoka, E., Nona, R. V., & Mantaria, S. (2025). Edukasi Kewirausahaan Bagi Anak Panti Asuhan Melalui Pemanfaatan Limba Kulit Jeruk Purut Menjadi Latany. *Mitra Mahajana: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 237–244.
<https://doi.org/10.37478/mahajana.v6i2.5986>
- Saputra, H., Hutasiot, E. R. P., Sagala, F. M., Azjahra, K. R., Zhurfiy, N. N., Sianturi, P. W., Fauziah, S., Kelauri, S. A., & Aditiya, F. (2025). Tantangan Pemasaran Produk Agribisnis pada UMKM Bunga Lestari: Analisis Hambatan dan Solusi. *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 2(1), 594–604.
- Suci Ramadani, Dilla Amelia Ramadhani, Muhammad Ikrom, & Lokot Muda Harahap. (2025). Peran Strategis UMKM dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Berkelanjutan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 4(1), 158–166.
<https://doi.org/10.58192/ebismen.v4i1.3183>
- Umar, A., Ervianingsih, E., & Sari, R. (2023). Formulasi Lilin Aromaterapi Minyak Atsiri Jeruk Keprok Kombinasi Minyak Atsiri Kayu Putih sebagai Anti Nyamuk dan Pereda Hidung Tersumbat Lilin Aromaterapi. *Sang Pencerah: Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Buton*, 9(1), 102–111.
<https://doi.org/10.35326/pencerah.v9i1.2855>
- W.S., F. S., Fitriani Puspitasari, D., Indriyanti, E., Wulandari, & Purwaningsih, Y. (1970). Aplikasi Minyak Atsiri Batang Sereh Dan Kulit Buah Jeruk Dalam Sedian Lilin Aromaterapi. *Jurnal DiMas*, 1(1), 21–25.
<https://doi.org/10.53359/dimas.v1i1.6>
- Yolanda, C. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan

Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170–186.
<https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>

Zahra Firdausya, L., Perwira Ompusunggu, D., & kunci, K. (2023). Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Era Digital Abad 21 Micro, Small and Medium Enterprises (Msme) the Digital Age of the 21 St Century. *Talijagad*, 2023(3), 14–18.