

Pemanfaatan Limbah Minyak Menjadi Lilin Aromaterapi Layak Jual dengan Teknologi Pemasaran *Website E-Commerce* dan Google Ads

Vera Noviana Sulistyawan¹, Faizal Ghozali Abas², Wenny Adridtna Kencana Weda³,
Very Mareta Rahmawati Sulistyawan⁴, Nur Azis Salim⁵, Maharani Kusumaningrum⁶,
Hendra Dewinta Setiyani⁷, Budiyo⁸

¹⁻⁷Universitas Negeri Semarang

⁸Kelurahan Pucangan

¹veranovianas@mail.unnes.ac.id

Received: 5 Juni 2022; Revised: 12 April 2023; Accepted: 18 Juni 2023

Abstract

Pandemic, disruption, and inflation are major challenges in the economic sector in Indonesia today. Disruption of digital technology is an opportunity that can be used for economic recovery. The target in this service is Pucangan Village, which is located in Sukoharjo Regency, Central Java. Pucangan Village has several MSME sellers where the village produces quite a lot of used cooking oil waste. If the waste is not treated properly it will pollute the environment and interfere with health. There is no oil waste treatment in the village. On the other hand, many people affected by Covid 19 in the village have lost their jobs which are their source of income. In this service, socialization and training are proposed to process used cooking oil waste into aromatherapy candles that are suitable for sale. In addition, the community is trained to use e-commerce website technology for marketing, which is expected to expand the area of the candle sales. In the sales process, applying advertising using Google Ads, which is integrated with the e-commerce website created. The purpose of this service is to form/empower community groups in Pucangan Village so that they can be economically independent.

Keywords: *waste cooking oil; candles; website; e-commerce; Google Ads*

Abstrak

Pandemi, disrupsi, dan inflasi menjadi tantangan besar dalam sektor ekonomi di Indonesia saat ini. Disrupsi teknologi digital merupakan peluang yang bisa dimanfaatkan untuk pemulihan ekonomi. Sasaran dalam pengabdian ini adalah Desa Pucangan yang terletak di Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. Desa Pucangan memiliki beberapa penjual UMKM di mana desa tersebut menghasilkan limbah minyak jelantah yang cukup banyak. Jika limbah tersebut tidak diolah dengan benar maka akan mencemari lingkungan dan mengganggu kesehatan. Di desa tersebut belum ada pengolahan limbah minyak. Disisi lain, banyak masyarakat yang terdampak Covid 19 di desa tersebut sehingga kehilangan pekerjaan yang menjadi sumber penghasilan. Dalam pengabdian ini, diusulkan sosialisasi dan pelatihan mengolah limbah minyak jelantah menjadi lilin aromaterapi yang layak untuk dijual. Selain itu, masyarakat dilatih menggunakan teknologi *website e-commerce* untuk pemasaran yang diharapkan dapat memperluas area penjualan lilin tersebut. Dalam proses penjualan mengaplikasikan periklanan menggunakan Google Ads yang terintegrasi dengan *website e-commerce* yang dibuat. Tujuan dari pengabdian ini adalah membentuk/memberdayakan kelompok masyarakat di Desa Pucangan agar dapat mandiri secara ekonomi.

Kata Kunci: *limbah minyak jelantah; lilin; website; E-Commerce; Google Ads*

Pemanfaatan Limbah Minyak Menjadi Lilin Aromaterapi Layak Jual dengan Teknologi Pemasaran *Website E-Commerce* dan Google Ads

Vera Noviana Sulistyawan, Faizal Ghozali Abas, Wenny Adridtina Kencana Weda, Very Mareta Rahmawati Sulistyawan, Nur Azis Salim, Maharani Kusumaningrum, Hendra Dewinta Setiyani, Budiyo

A. PENDAHULUAN

Pandemi, disrupsi, dan inflasi menjadi tantangan besar dalam sektor ekonomi di Indonesia saat ini (Tambun, 2022). Disrupsi teknologi digital merupakan peluang yang bisa dimanfaatkan untuk pemulihan ekonomi di masa pandemi ini. Menurut data, ekonomi digital global tumbuh dua kali lipat dari kurun tahun 2000 sampai 2016 dan tumbuh 2,5 kali lipat dibandingkan dengan pendapatan produk domestik bruto (PDB) dunia (Kominfo, 2018). Pandemi menyebabkan perekonomian di Indonesia turun drastis pada tahun 2020, meskipun tahun 2021 ekonomi di Indonesia sudah tumbuh dalam kisaran 5% (Purwanti, 2021). Tahun 2022 ini menjadi momentum yang positif untuk Indonesia untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi yang selaras dengan digitalisasi ekonomi (Ekon.go.id, 2021).

Pertumbuhan Electronic Commerce (*e-commerce*) yang semakin tinggi harus diiringi dengan kesiapan masyarakat Indonesia untuk beralih ke *marketplace*. Dalam *e-commerce* sebagian besar merupakan produk impor (Saputra, 2021). Digitalisasi dan kondisi pandemi Covid yang tidak segera selesai harus mendorong perubahan besar pada perilaku konsumen dan produsen dalam perekonomian di Indonesia. Salah satunya dengan pemanfaatan *e-commerce*, karena *e-commerce* mempunyai banyak manfaat untuk pelaku usaha dan konsumen.

Website sebagai media yang harus dipertimbangkan dalam *e-commerce*. *Website* mempunyai beberapa kelebihan, yaitu lebih cepat update, tanpa memerlukan instalasi, fleksibilitas dalam sistem operasi, dan dapat digunakan di semua perangkat yang terhubung ke internet. Dalam beberapa penelitian (Fakhrurozi, Kertahadi, & Riyadi, 2013) (Kasmi & Candra, 2017) (Mustofa & Mutmainah, 2015) (Irawan, Dedi, Rahsel, & Udin, 2017) (Muslihudin, 2013) (Wulandari, 2015), teknologi *website* terbukti meningkatkan penjualan dalam jual beli.

Berdasarkan data statistik dari *website* Statcounter, mesin pencari Google menempati posisi pertama sebagai mesin pencari yang

paling sering digunakan oleh masyarakat dunia dengan persentase yang mencapai 92,62% (Prabowo, 2020). Persentase tersebut jauh lebih tinggi dari pada pesaing lainnya, yaitu Bing dan Yahoo (Prabowo, 2020). Salah satu produk Google yaitu Google Ads. Google Ads muncul dalam pencarian teratas Google.

Salah satu kekuatan ekonomi yang selama ini menjadi penunjang ekonomi Negara Indonesia dan kekuatan ekonomi daerah adalah kehadiran pelaku usaha, mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Febriyantoro & Arisandi, 2018). Saat ini sudah banyak pelaku ekonomi yang mengetahui dan menggunakan internet dalam transaksi jual beli. Namun masih banyak di antara mereka yang belum mengetahui tata cara mengoptimalkan penjualan lewat media periklanan yang disediakan oleh Google Ads. Google Ads merupakan sebuah alat bantu untuk proses optimasi pemasaran. Sedangkan untuk strategi yang digunakan disesuaikan dengan kebutuhan dan efektivitas pelaku usaha. Sehingga sebagian besar keberhasilan dari Google Ads juga ditentukan oleh pelaku usaha tersebut. Hal yang perlu diperhatikan adalah penetapan tujuan, pembuatan konten, manajemen waktu, dan biaya yang ditetapkan dalam mengelola iklan.

Di sisi lain, usaha-usaha UMKM banyak menyumbangkan limbah masakan ke lingkungan, seperti minyak. Minyak sangat mencemari lingkungan. Selama ini, sangat jarang dilakukan pengolahan limbah minyak yang mempunyai nilai guna. Umumnya pembuangan limbah minyak goreng bekas (jelantah) masih dilakukan secara sembarangan, seperti dibuang ke sungai, selokan, atau langsung dibuang ke tanah. Limbah yang dibuang secara sembarangan akan menyebabkan pencemaran lingkungan, yang berpotensi merusak kehidupan beberapa komunitas makhluk hidup di sungai dan merusak komponen kandungan tanah.

Pengabdian ini bermitra dengan Desa Pucangan, Kelurahan Pucangan, Kecamatan Kartasura, Kabupaten Sukoharjo. Desa tersebut merupakan daerah yang memiliki beberapa usaha UMKM, contohnya

angkrikan. Desa tersebut menghasilkan limbah minyak jelantah yang cukup banyak. Sementara belum ada pengolahan limbah minyak di desa tersebut. Sementara limbah tersebut bisa mencemari lingkungan dan memberikan dampak yang buruk untuk kesehatan.

Di sisi lain, angka pengangguran di desa tersebut naik secara signifikan akibat pandemi Covid 19. Usaha kecil-kecilan di desa itu juga berdampak sehingga masyarakat tidak produktif secara ekonomi.

Di daerah tersebut belum ada pemberdayaan masyarakat untuk bisa memanfaatkan limbah dari usaha tersebut. Sementara itu, dalam penelitian (Astuti, Linarti, & Budiarti, 2021) mengolah limbah minyak menjadi lilin aromaterapi yang sangat layak untuk dijual. Tentunya itu menjadi peluang untuk masyarakat di Desa Pucangan agar dapat mandiri secara ekonomi. Sehingga di desa ini perlu adanya pelatihan dan pemberdayaan masyarakat yang sadar lingkungan dan teknologi untuk dapat mencapai tujuan peningkatan ekonomi.

Pengaruh digitalisasi ekonomi juga menyebabkan banyak konsumen yang memilih berbelanja dengan *e-commerce*. Banyaknya konsumen yang memilih menggunakan *e-commerce* juga mengakibatkan mulai terdistribusinya pasar tradisional (Muttaqin, 2020).

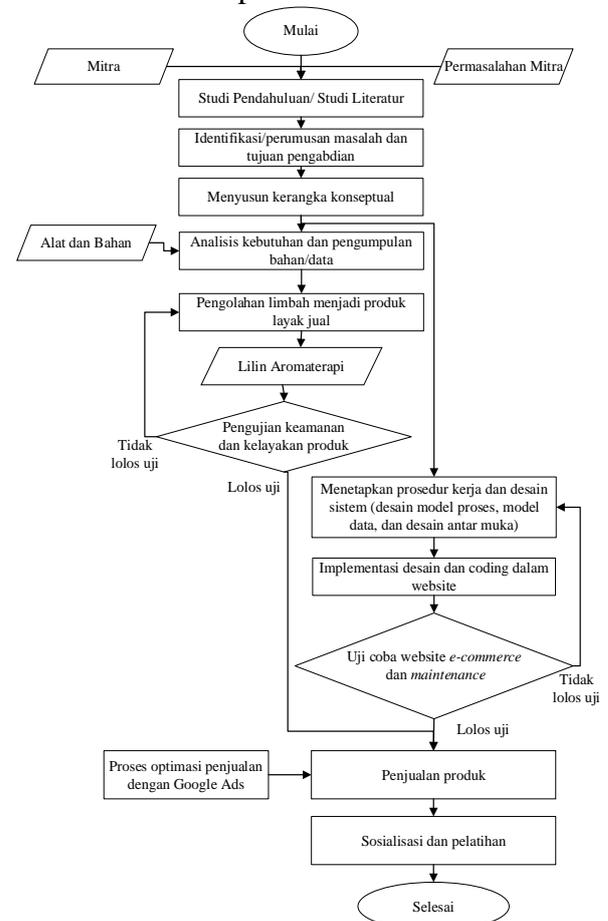
Di era digitalisasi ekonomi seperti saat ini, strategi dan optimasi pemasaran juga perlu dilakukan untuk meningkatkan ekonomi. Pemasaran di dunia digital tanpa ada strategi dan optimasi akan memberikan hasil penjualan yang tidak maksimal.

Berdasarkan permasalahan yang ada di Desa Pucangan, penulis akan memberikan sosialisasi dan pelatihan dalam mengolah limbah minyak menjadi lilin aromaterapi. Kemudian lilin aromaterapi tersebut dapat dijual melalui *e-commerce* khususnya adalah *website*. Dalam proses pemasaran, diberikan optimasi periklanan produk dengan menggunakan Google Ads yang sudah terintegrasi dengan *website* yang dibuat. Dengan ini diharapkan, masyarakat Desa

Pucangan dapat mandiri secara ekonomi dan meningkatkan taraf kesejahteraan di desa tersebut.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Langkah-langkah pada pengabdian ini diawali dari mencari mitra pengabdian. Mitra pengabdian dari proposal yang diusulkan adalah Kelurahan Pucangan yang beralamat di Jalan Pendawa No 1, Kelurahan Pucangan, Kecamatan Kartasura, Kabupaten Sukoharjo. Setelah mendapatkan mitra, pengabdian melakukan studi pendahuluan. Dalam studi pendahuluan ini, calon pengabdian melakukan studi literatur dengan wawancara, observasi dan melakukan perizinan pengabdian dengan mitra. Desa Pucangan memiliki banyak sekali UMKM di mana UMKM tersebut menghasilkan limbah minyak goreng atau yang biasa disebut dengan minyak jelantah. Jika limbah tersebut dibiarkan berlarut-larut maka akan mencemari lingkungan dan memberikan dampak buruk untuk kesehatan.



Gambar 1. Flow Chart Pengabdian

Pemanfaatan Limbah Minyak Menjadi Lilin Aromaterapi Layak Jual dengan Teknologi Pemasaran *Website E-Commerce* dan Google Ads

Vera Noviana Sulistyawan, Faizal Ghozali Abas, Wenny Adridtina Kencana Weda, Very Mareta Rahmawati Sulistyawan, Nur Aziz Salim, Maharani Kusumaningrum, Hendra Dewinta Setiyani, Budiyo

Oleh karena itu, penting dalam mengatasi masalah tersebut. Dalam pengabdian ini, calon pengabdian menyusun kerangka konseptual yang tertuang dalam proposal pengabdian. Pengabdian ini merupakan kolaborasi dari berbagai pihak. Masing-masing pihak mempunyai peranan yang berbeda karena mempunyai bidang keilmuan yang berbeda. Oleh karena itu, dalam *flow chart* terbagi ke dalam dua proses yaitu pengolahan limbah dan pembuatan teknologi *website e-commerce*. Produk lilin aromaterapi yang dihasilkan dari limbah minyak jelantah dipasarkan melalui *website*. *Website* tersebut diberikan optimasi dengan iklan menggunakan Google Ads. Setelah selesai membuat semua sistem, pengabdian memberikan sosialisasi dan pelatihan kepada mitra di Kelurahan Pucangan. Tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan di Desa Pucangan tertuang dalam Gambar 1.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Identifikasi

Hasil dari identifikasi permasalahan yang didapatkan dari hasil wawancara dengan pihak kelurahan Desa Pucangan, adalah banyak ibu-ibu di Desa Pucangan yang belum mengetahui akan bahaya menggunakan minyak jelantah untuk menggoreng makanan. Dari hasil wawancara juga diketahui bahwa ibu-ibu Desa Pucangan, belum mengetahui cara mengolah limbah minyak jelantah dengan baik dan benar, dan kemudian memasarkan produk olahan limbah minyak jelantah tersebut dengan menggunakan teknologi *website e-commerce* dan Google Ads. kemudian tim PKM diarahkan oleh Lurah Desa Pucangan untuk bertemu dan berkoordinasi dengan Carik/Sekretaris Desa Pucangan, sehingga dari hasil koordinasi tersebut dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa sosialisasi pemanfaatan limbah minyak jelantah menjadi lilin aromaterapi layak jual dengan teknologi pemasaran *website e-commerce* dan Google Ads.

Tahap Pelatihan

Pelatihan pemanfaatan limbah minyak jelantah menjadi lilin aromaterapi layak jual dengan teknologi pemasaran *website e-commerce* dan Google Ads ini dilakukan Balai Desa Pucangan yang beralamat di Jalan Pandawa No. 1, Desa Pucangan, kecamatan Kartasura, kabupaten Sukoharjo. Kegiatan ini dimulai pada pukul 10.00-13.00 WIB, dan dihadiri oleh 30 orang ibu-ibu yang mewakili masing-masing RW di Desa Pucangan. Kegiatan sosialisasi yang dilakukan kepada ibu-ibu di Desa Pucangan, memberikan wawasan baru bagi mereka, tentang bagaimana pengolahan limbah minyak jelantah menjadi lilin aromaterapi dan kemudian memasarkan produk tersebut menggunakan teknologi *website e-commerce* dan Google Ads.



Gambar 2. Penyampaian Materi tentang Pengolahan Limbah Minyak Jelantah

Kegiatan sosialisasi ini dilakukan dengan metode penyampaian materi berupa definisi minyak jelantah dan efek/bahaya dari minyak jelantah jika digunakan secara berulang seperti meningkatkan resiko terkena hipertensi, jantung koroner, stroke, memicu terjadinya kanker dan juga menyebabkan tenggorokan gatal. Kemudian dilanjutkan dengan penjelasan tentang situasi dan permasalahan yang terjadi di masyarakat, dan penjelasan tentang tawaran solusi dari permasalahan yang terjadi di masyarakat Desa Pucangan (Gambar 2).

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) juga memberikan penjelasan tentang alat-alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan lilin aromaterapi dari minyak jelantah. Alat dan bahan yang digunakan yaitu panci, kompor, pengaduk, gelas kaca, minyak

jelantah, *essential oil*, stearin, *crayon*, dan sumbu lilin.

Setelah pemaparan materi kemudian dilanjutkan dengan praktik atau demonstrasi langsung tentang pembuatan lilin aromaterapi dari minyak jelantah. Prosedur pembuatan lilin aromaterapi dari minyak jelantah yang dilakukan oleh tim PKM adalah:

1. Panaskan minyak dengan api sedang.
2. Masukkan stearin ke dalam minyak secara perlahan, kemudian aduk hingga larut.
3. Setelah Stearin larut, masukkan *crayon* aduk hingga tercampur.
4. Setelah tercampur, matikan kompor dan dinginkan sebentar kemudian beri *essential oil*.
5. Tuang ke dalam wadah/gelas kaca yang sudah diberikan sumbu lilin.
6. Diamkan selama 4-6 jam hingga mengeras.

Partisipasi aktif dari ibu-ibu masyarakat Desa Pucangan tentang pembuatan lilin aromaterapi dari minyak jelantah menjadi tolak ukur keberhasilan dari tim PKM (Gambar 3).



Gambar 3. Praktik Pembuatan Lilin Aromaterapi dan Partisipasi Aktif dari Ibu-Ibu Desa Pucangan

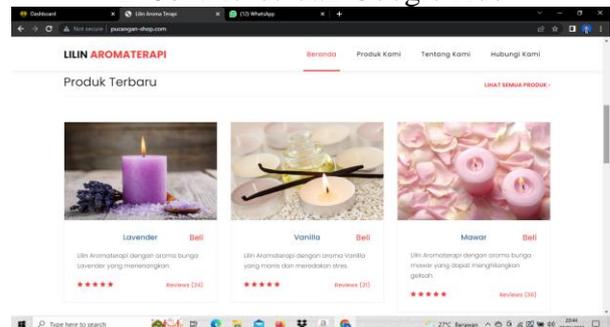
Setelah pemaparan materi dan praktik atau demonstrasi langsung mengenai cara pengolahan limbah minyak jelantah menjadi lilin aromaterapi, kegiatan dilanjutkan dengan penjelasan tentang bagaimana memasarkan produk olahan limbah minyak jelantah tersebut dengan menggunakan teknologi *website e-commerce* dan Google Ads.

Penyampaian materi dimulai dengan penjelasan mengenai apa itu *website e-commerce*, dan alasan menggunakan *website e-commerce* sebagai sarana memasarkan

produk yang di antaranya seperti dapat biaya pemasaran efektif dan mudah dikelola, dan tingkat keuntungan yang lebih tinggi. Setelah itu, dilanjutkan dengan penjelasan bagaimana cara membuat *website e-commerce* dan penjelasan tentang cara optimasi pemasaran menggunakan Google Ads (Gambar 4).



Gambar 4. Pemaparan Materi tentang Website E-Commerce dan Google Ads



Gambar 4. Tampilan Website E-Commerce



Gambar 6. Tampilan Iklan di Mesin Pencarian Google

Pemanfaatan Limbah Minyak Menjadi Lilin Aromaterapi Layak Jual dengan Teknologi Pemasaran *Website E-Commerce* dan Google Ads

Vera Noviana Sulistyawan, Faizal Ghozali Abas, Wenny Adridtina Kencana Weda, Very Mareta Rahmawati Sulistyawan, Nur Aziz Salim, Maharani Kusumaningrum, Hendra Dewinta Setiyani, Budiyo

Google Ads sendiri merupakan sebuah produk dari Google, yang menyediakan bantuan dalam proses optimasi pemasaran melalui media internet. Pemaparan materi dilanjutkan dengan penjelasan mengenai keuntungan yang didapat dengan beriklan menggunakan Google Ads dan tentang bagaimana cara beriklan di Google Ads. Pada akhir materi ditunjukkan tampilan dari landing *website e-commerce* (Gambar 5) dan tampilan iklan di mesin pencarian Google (Gambar 6).

D. PENUTUP

Simpulan

Kegiatan pengabdian dalam pembuatan lilin aromaterapi dari minyak jelantah dengan teknologi pemasaran *website e-commerce* dan Google Ads berjalan dengan lancar dan juga para peserta ibu-ibu masyarakat di desa pucangan sangat antusias dalam mencoba mempraktikkan sendiri pembuatan lilin aromaterapi dari minyak jelantah. Selain itu, masyarakat desa Pucangan menjadi semakin paham mengenai dampak dari minyak jelantah apabila dimanfaatkan kembali untuk menggoreng bahan makanan dan apabila dibuang secara langsung dapat mencemari lingkungan. Masyarakat desa Pucangan juga semakin memahami cara memasarkan produk melalui *website e-commerce* dan Google Ads.

Saran

Perlu dilakukan selalu pendampingan atau monitoring dan evaluasi terhadap ibu-ibu Desa Pucangan dalam pemanfaatan limbah minyak jelantah menjadi lilin aromaterapi. Selain itu juga perlu adanya pendampingan mengenai pemasaran produk menggunakan teknologi *website e-commerce* dan Google Ads.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kami haturkan kepada Bapak Lurah Desa Pucangan yakni Bapak Budiyo, S.H, Ibu Carik Desa Pucangan Ibu Hapsari, serta ibu-ibu warga Desa Pucangan, Kartasura, Sukoharjo yang telah membantu menyukseskan kegiatan pengabdian ini.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, A. Y., Linarti, U., & Budiarti, G. I. (2021). Pengolahan Limbah Minyak Jelantah Menjadi Lilin Aromaterapi di Bank Sampah Lintas Winongo, Kelurahan Bumijo, Kecamatan Jetis, Kota Yogyakarta. *Jurnal Spekta*, 73-82.
- Ekon.go.id. (2021). *Tahun 2022 Menjadi Golden Moment Indonesia untuk Mengakselerasi Pertumbuhan Ekonomi*. Jakarta: Ekon.
- Fakhrurozi, R. N., Kertahadi, & Riyadi. (2013). Analisis dan Desain *Website E-Commerce* sebagai Media Penjualan Elektronik. *Neliti: Repositori Ilmiah Indonesia*, 1-10.
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Jurnal Manajemen Dewantara*, 62-76.
- Irawan, Dedi, Rahsel, Y., & Udin, T. (2017). Perancangan Electronic Commerce Berbasis B2C pada Toko Atk Sindoro. *Jurnal Technology Acceptance Model (TAM)*, 58-62.
- Kasmi, & Candra, A. N. (2017). Penerapan E-Commerce Berbasis Business To Consumers untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Ringan Khas Pringsewu. *Jurnal Aktual STIE Trisna Negara*, 109-116.
- Kominfo. (2018). *Era Disrupsi, Peluang Bagi Anak Muda Kreatif di Sektor Ekonomi Digital*. Jakarta: Kominfo.
- Muslihudin, M. (2013). Sistem Informasi Penjualan Batik Basurek Berbasis Web pada Basurek Collection Bengkulu. *Jurnal Technology Acceptance Model (TAM)*, 59.
- Mustofa, A., & Mutmainah, M. (2015). Perancangan E-Commerce Penjualan Komputer dan Alat Elektronik Berbasis Web pada Toko Damar Komputer Pringsewu. *Jurnal Technology Acceptance Model (TAM)*, 62-67.
- Muttaqin, H. (2020). *Ketika Pasar Tradisional Terdisrupsi (Bagian I)*. Lampung:

- Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan.
- Prabowo, A. (2020). Penggunaan Google Ads Sebagai Media Iklan dalam Membangun Ekuitas Merek Situs Toko Online Memeflorist.com. *Jurnal Kommas*, 1-19.
- Purwanti, T. (2021). *Sempat Hancur Lebur, Begini Kondisi Ekonomi RI Saat Ini*. Jakarta: CNBC Indonesia.
- Saputra, D. (2021). *Duh! Digitalisasi Ekonomi Indonesia Belum Berdampak Besar*. Jakarta: Ekonomi.
- Tambun, L. T. (2022). *Jokowi: Pandemi, Disrupsi, dan Inflasi Jadi Tantangan Ekonomi*. Bogor: Berita Satu.
- Walim. (2022, Februari 25). *Apa Peran Ibu-Ibu PKK*. Diambil kembali dari [kebumenkab.go.id: https://jintung.kecamatan.kebumenkab.go.id/index.php/web/artikel/119/143](https://jintung.kecamatan.kebumenkab.go.id/index.php/web/artikel/119/143)
- Wulandari, S. A. (2015). Sistem Informasi Penjualan Produk Berbasis Web pada Chanel Distro Pringsewu. *Jurnal Technology Acceptance Model (TAM)*, 41-47.