



Pemberdayaan Petani Lokal Melalui Inovasi *Body Scrub* Berbahan Jambu Biji dan Beras Merah di Desa Marga

Empowering Local Farmers Through Guava and Red Rice Body Scrub Innovation in Marga Village

Ni Made Elsa Sugiantari¹, Leni Rosyani², Ni Kadek Ayu Mirayani³,
I Gusti Ayu Eka Suwintari⁴, Ni Made Ayu Natih Widhiarini⁵

¹⁻⁴ Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Perhotelan, Fakultas Vokasi
Institut Pariwisata dan Bisnis Internasional, Indonesia

⁵ Program Studi S1 Bisnis Digital, Fakultas Pariwisata dan Bisnis,
Institut Pariwisata dan Bisnis Internasional, Indonesia

*Korespondensi Penulis : natih.widhiarini@ipb-intl.ac.id

Article History:

Received: March 30, 2025;

Revised: April 20, 2025;

Accepted: May 06, 2025;

Published: May 08, 2025

Keywords: *Body Scrub*,
Empowerment, Jabiras

Abstract: The increasing intensity of ultraviolet (UV) radiation due to global warming poses serious risks to skin health and has led to a rising market demand for natural-based skincare products. Jabiras Body Scrub is an innovative body care product formulated from guava and brown rice to protect and nourish the skin from UV exposure. This program aims to produce an organic-based skincare product while empowering local farmers as raw material suppliers. The target market includes men and women aged 17 and above across Indonesia, including visiting tourists. Laboratory tests show that each 50-gram package of Jabiras contains 3% vitamin C and 1% antioxidants, which are effective in improving skin condition within two weeks. The product is registered with a Business Identification Number (NIB) and has obtained Intellectual Property Rights (IPR) for its brand and promotional flyer. Marketing strategies are carried out digitally via social media and e-commerce, as well as conventionally through entrepreneurship expos and word of mouth. This initiative has reached its break-even point, with a total of 250 units sold from May to September, generating IDR 9,750,000 in revenue. This activity not only achieved its sales targets but also strengthened the foundation for a sustainable business model that supports local farmers.

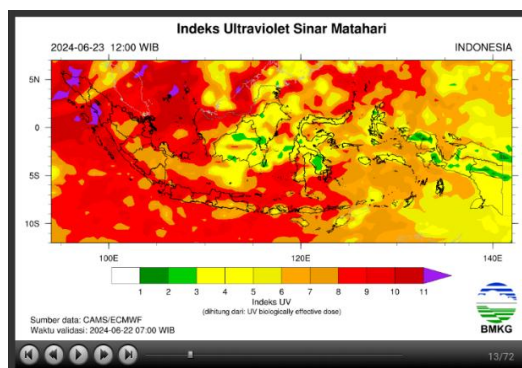
Abstrak

Peningkatan intensitas sinar ultraviolet (UV) akibat pemanasan global menimbulkan resiko serius terhadap kesehatan kulit dan mendorong meningkatnya permintaan pasar terhadap produk perawatan kulit berbahan alami. Jabiras Body Scrub merupakan inovasi produk perawatan tubuh yang diformulasikan dari jambu biji dan beras merah untuk melindungi dan merawat kulit dari paparan sinar UV. Tujuan dari kegiatan ini untuk menghasilkan produk perawatan kulit berbahan dasar organik serta memberdayakan petani lokal sebagai pemasok bahan baku. Target pasar produk ini mencakup perempuan dan laki-laki usia 17 tahun ke atas di seluruh Indonesia, termasuk wisatawan yang berkunjung. Berdasarkan hasil uji laboratorium, setiap kemasan 50 gram Jabiras mengandung 3% vitamin C dan 1% antioksidan yang efektif memperbaiki kondisi kulit dalam dua minggu. Produk ini telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan terdaftar Hak Kekayaan Intelektual (HKI) untuk merek dan flyer promosi. Strategi pemasaran dilakukan secara digital melalui media sosial dan e-commerce, serta secara konvensional melalui expo kewirausahaan dan word of mouth. Kegiatan ini mampu mencapai titik impas dengan total penjualan mencapai 250 unit selama Mei hingga September, menghasilkan pendapatan sebesar Rp9.750.000. Kegiatan ini tidak hanya mencapai target penjualan, tetapi juga memperkuat pondasi usaha berkelanjutan bagi petani lokal.

Kata Kunci: Lulur, Pemberdayaan, Jabiras

1. PENDAHULUAN

Pemanasan global yang merubah iklim di berbagai belahan dunia dapat mengakibatkan intensitas sinar ultraviolet semakin meningkat. Lapisan ozon yang semakin menipis dan perubahan pola cuaca dapat menyebabkan suatu wilayah yang sebelumnya memiliki paparan sinar Ultraviolet (UV) rendah menjadi meningkat secara signifikan (Humaida, 2024). Badan Meteorologi Dunia (World Meteorological Organisation/WMO) menyatakan bahwa apabila sinar matahari yang kurang dapat mempengaruhi *mood* atau suasana hati dan juga meningkatkan ancaman kekurangan vitamin D yang diserap langsung oleh kulit. Namun apabila terpapar sinar matahari yang berlebihan akan menyebabkan bahaya bagi kesehatan. Bali sebagai daerah tujuan wisata yang memiliki banyak pantai sehingga paparan sinar UV tidak dapat dihindarkan. Dilansir Antaranews.com (2024), BMKG Kota Denpasar menghimbau masyarakat agar lebih waspada terhadap gelombang UV yang terjadi pada musim kemarau.



Gambar 1. Data BMKG Index Ultraviolet Sinar Matahari Tahun 2024

Berdasarkan infografis diatas, indeks UV sinar matahari pada pukul 12.00 sudah memasuki warna yang dominan kuning, oranye, merah dengan kategori bahaya sedang sampai resiko bahaya sangat tinggi bahkan ada warna sedikit ungu yang berarti sinar UV indexnya sudah memasuki angka lebih dari 11 dengan kategori resiko bahaya sangat *extreme*. Paparan sinar UV dalam keadaan lebih merupakan sumber radikal bebas yang dapat menyebabkan kerusakan kulit hingga menyebabkan kanker (Sari, 2015). Dengan adanya fenomena tersebut, masyarakat semakin peduli terhadap perawatan kulit agar dapat terhindar dari bahaya sinar UV. Menurut (lulu *et al.*, 2022) Vitamin C banyak digunakan pada sediaan kosmetik yang memiliki berbagai manfaat bagi kulit antara lain sebagai antioksidan, *anti-aging*, mencerahkan warna kulit, memudarkan bintik hitam, merawat kulit yang pecah-pecah, meningkatkan hidrasi dan kelembapan kulit, serta membantu kerja agen sun protection. Sinar UV bermanfaat bagi manusia untuk mensintesa Vitamin D dan

juga berfungsi untuk membunuh bakteri. Namun sinar ultra violet dapat merugikan manusia apabila terpapar pada kulit manusia terlalu lama (Isfardiyana & Safitri, 2014). Dengan adanya peluang tersebut, penulis berinovasi membuat sebuah produk perawatan kulit berupa *body scrub* berbahan dasar organik yaitu Jambu Biji dan Beras Merah yang diberi nama JABIRAS (Jambu Biji dan Beras Merah Scrub). Tercetusnya Jambu Biji dan Beras Merah sebagai bahan dasar pembuatan *body scrub* karena kandungan dari jambu biji dan beras merah ini sangat baik untuk merawat kulit. Jambu biji memiliki kandungan yang kaya akan antioksidan, terutama vitamin C dan senyawa lain seperti likopen, beta-karoten, dan polifenol. Kandungan antioksidan dalam jambu biji merah dapat bervariasi antara 150 hingga 500 mg vitamin C per 100 gram per buah yang dapat membantu mengatasi penuaan dini dan menjaga kelembapan kulit (Juliastuti *et al.*, 2021) Sedangkan beras merah dapat mengeksfoliasi kulit yang membantu mengangkat sel – sel kulit mati dan meregenerasi pertumbuhan pigmen kulit yang baru dan sehat. Ekstrak beras merah (*Oryza sativa var. glutinosa*) yang kaya kandungan antioksidan, nutrisi dan mengandung senyawa antimikrob yang bermanfaat bagi kesehatan (Fitriyah, 2022). Sari buah jambu biji merah (*Psidium Guajava L.*) dapat diformulasikan sebagai krim *body scrub* dan memberikan hasil evaluasi yang baik (Tan *et al.*, 2022). Selain menganalisis isu – isu yang dihadapi oleh masyarakat akibat dampak cuaca ekstrem, penulis juga telah melakukan observasi terhadap petani lokal yang tengah mengalami keresahan akibat kelebihan panen yang jika tidak diolah akan menjadi limbah dan dapat mencemarkan lingkungan. Oleh karena itu penulis melakukan pengabdian terhadap masyarakat di Desa Marga, Tabanan untuk mengatasi permasalahan dan isu – isu sosial yang tengah dihadapi oleh masyarakat dengan berinovasi membuat sebuah produk yang eco-friendly untuk keberlanjutan usaha.

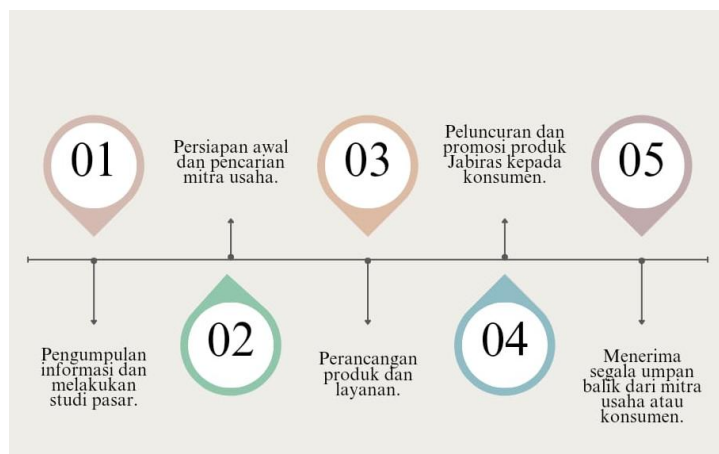
2. METODE

Adapun waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah bulan April sampai Agustus 2024. Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat ini yaitu mengaplikasikan teori manajemen yakni *Planning, Organizing, Controlling, Actuating (POAC)* yang tertuang dalam aktivitas usaha yang meliputi aspek produksi, pemasaran, dan manajemen usaha (Rohman, 2017) yang diuraikan sebagai berikut:

Rencana Pelaksanaan Kegiatan

Dalam proses pelaksanaan usaha penting untuk mengetahui alur apa saja yang akan dilaksanakan selama membuat inovasi produk Jabiras Body Scrub dalam kegiatan pengabdian

masyarakat ini agar dapat dikoordinasikan dan dilaksanakan dengan baik terdapat. Berikut ini diagram alir dari rencana pelaksanaan usaha berkelanjutan Jabiras Body Scrub;



Gambar 2. Rencana Pelaksanaan Usaha Jabiras

Pengumpulan Informasi dan Melakukan Studi Pasar

Tahap pengumpulan informasi ini kami lakukan dengan membagikan kuesioner kepada masyarakat dan melakukan observasi langsung dengan mengadakan survei. Selain itu, kami juga menganalisis petani buah jambu biji di Desa Marga, Tabanan untuk melihat langsung proses para petani menjaga kualitas pertumbuhan jambu biji dan permasalahan yang mereka hadapi. Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan analisis peluang pasar untuk dapat mengidentifikasi, mengumpulkan, mengolah informasi kebutuhan dan keinginan pelanggan sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam mengembangkan produk Jabiras. Berdasarkan hasil analisis yang tertuang dalam BMC (Ojasalo, 2018) secara demografis, target dan segmentasi pasar dari produk ini yaitu masyarakat rentang umur 17 tahun ke atas baik perempuan maupun laki-laki yang peduli terhadap kesehatan dan perawatan kulit. Secara geografis, segmentasi pasar Jabiras Body Scrub adalah masyarakat di seluruh Indonesia dan wisatawan lokal serta mancanegara yang sedang berkunjung ke Bali. Menurut (Ernawati *et al.*, 2022) sebagai seorang pengusaha mestinya memiliki inovasi baru yang menonjolkan produk itu sendiri dan juga harus bisa memahami tren pasar agar produk tersebut bisa diterima oleh masyarakat. Secara psikografis, tren pasar terkait kecantikan alami dan produk berbasis bahan organik semakin digemari, sehingga *body scrub* dengan bahan-bahan alami memiliki potensi pasar yang tinggi.

Persiapan Awal dan Pencarian Mitra Usaha

Kami melakukan persiapan awal, seperti menentukan produk yang dapat mengatasi permasalahan yang dialami oleh konsumen selama ini serta menentukan organisasi mitra usaha,

dan perlengkapan selama melakukan pengabdian masyarakat. Penulis akan melakukan seleksi terhadap mitra – mitra yang akan bekerja sama selama membuat inovasi produk Jabiras Body Scrub agar dapat berjalan lancar selama kegiatan pengabdian masyarakat. Proses manajemen usaha dilakukan dengan menerapkan konsep kepemimpinan transformasional sehingga memberdayakan para anggota untuk mencapai produk yang sesuai dengan permintaan konsumen. Struktur organisasi ditetapkan sesuai dengan potensi dan kapasitas anggota tim sehingga manajemen usaha dapat berjalan secara optimal. Adapun struktur organisasi Jabiras adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Struktur Organisasi Tim Pelaksana

Perancangan *Produk dan Layanan*

Dalam proses produksi, tim pelaksana memperhatikan unsur – unsur penting dalam menentukan aspek produksi sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas. Unsur yang dimaksud seperti; membuat produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen berdasarkan survei yang telah dilakukan, waktu yang dibutuhkan untuk proses produksi, kuantitas yang dapat dihasilkan sesuai dengan perhitungan dana produksi yang telah dirancang sebelumnya. Berdasarkan hasil survei pasar, didapati data bahwa konsumen menginginkan produk yang dapat mengeksfoliasi kulit secara optimal yang dapat diaplikasikan secara praktis dan mudah di bawa kemana-mana (*travel friendly*). Menurut (Widyamurti, 2018) suatu produk harus memiliki konsep desain yang menarik perhatian konsumen sehingga akan memudahkan ketika melakukan pemasaran.

Peluncuran dan Promosi Produk Jabiras Kepada Konsumen

Dalam proses pemasaran produk Jabiras, penulis menggunakan pendekatan Integrated Marketing Communication dengan mengkombinasikan segala metode pemasaran baik secara digital maupun konvensional agar produk ini dapat menjangkau target pasar secara efektif. Menurut (Widiati, 2021) sebagai seorang pengusaha harus bisa mengikuti tren dunia digital

dimana melakukan pemasaran melalui online misalnya berjualan di marketplace dan melakukan aktivitas bisnis melalui e-commerce.

Pendataan Keluhan dan Masukan Baik Dari Mitra Usaha Maupun Dari Konsumen

Proses manajemen usaha pasca produksi dititikberatkan pada proses *inventory control and supply chain* yang kaitannya dengan aliran produk yaitu pengiriman dan aliran informasi yaitu pencatatan penjualan dan *feedback* dari konsumen (Wijaya, 2020). Maka dari itu penting untuk melakukan evaluasi dengan mendata keluhan dan masukan dari mitra maupun konsumen demi mewujudkan pelanggan yang royal dan loyal serta keberlanjutan usaha yang menghasilkan keuntungan.

3. HASIL

Adapun kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam rangka menjawab permasalahan serta keluhan masyarakat terkait meningkatnya intensitas sinar ultraviolet (UV) yang bisa mengakibatkan berbagai gangguan kesehatan kulit. Berdasarkan hasil survei pasar yang telah kami lakukan kepada 50 responden yang berusia dari 17 - 50 tahun ditemukan bahwa 60% dari responden atau sebanyak 30 orang mengalami masalah kulit sensitif, kulit kering hingga pecah – pecah akibat paparan sinar UV dan ketidakcocokan terhadap produk kecantikan yang mengandung bahan kimia sementara sisanya 40% atau sebanyak 20 orang menyatakan tidak mengalami masalah kulit tersebut. Dengan persentase rentang umur yang dimana 17 - 25 tahun sebesar 34%, 26 - 33 tahun sebesar 26%, 34 - 41 tahun sebesar 20% dan 42 - 50 tahun sebesar 20% menjadi target dalam pemasaran produk Jabiras Body Scrub. Sehingga, hal tersebut menyebabkan permintaan pasar sebesar 80% dari responden yaitu 40 orang yang tertarik dengan produk kesehatan dan kecantikan berbahan dasar alami yang berkhasiat untuk melindungi kulit dari bahaya sinar UV semakin meningkat. Sehingga dengan permasalahan yang dihadapi oleh responden ini bisa dijadikan peluang untuk membentuk usaha berkelanjutan yang memberdayakan petani lokal di Desa Marga, Tabanan. Berikut ini tabel data responden yang penulis jabarkan dalam beberapa bagian yang digunakan untuk acuan segmentasi pasar;

Tabel. 1 Data Analisis Demografis

Rentang Usia Responden				
Usia	17 – 25th	26 – 33th	34 – 41th	42 – 50th
Persentase	34%	26%	20%	20%
Total	17	13	10	10
Jenis Kelamin Responden				
Jenis Kelamin	Persentase		Jumlah	
Perempuan	90%		45 Orang	
Laki-laki	10%		5 Orang	
Total	100%		50 Orang	

Tabel. 2 Data Analisis Psikografis

Kecocokan Produk & masalah kulit	Banyak Orang	Persentase
Masalah kulit sensitif, kering dan pecah – pecah akibat paparan sinar ultraviolet dan skincare bahan kimia	30 Orang	60%
Tidak mengalami masalah kulit dan cenderung menggunakan skincare bahan alami	20 Orang	40%
Total	50 Orang	100%

Dalam memastikan ketersediaan bahan baku, penulis telah bekerjasama dengan memberdayakan petani lokal jambu biji khususnya di Desa Marga, Tabanan, Bali yang mengalami keresahan dalam mengolah jambu biji akibat kelebihan panen sehingga jika tidak terjual secara optimal akan menjadi limbah lingkungan. Melihat masalah tersebut, penulis ingin membantu petani dalam mengolah bahan tersebut untuk keberlanjutan usaha dengan menetapkan harga jual yang telah disepakati jikalau memang harganya naik turun penulis tetap membelinya dengan harga yang telah disepakati di awal. Di dalam satu kali produksi kami membeli jambu biji sebanyak 4 hingga 5 kg dan juga beras merah sebanyak 2 hingga 2,5 kg sehingga dengan kesepakatan itu tidak merugikan pihak manapun. Sehingga dapat dikatakan bahwa produk Jabiras Body Scrub yang penulis inovasikan tidak hanya memiliki peluang pasar yang tinggi namun juga dapat membantu kesejahteraan petani khususnya petani Jambu Biji di Kabupaten Tabanan, Bali. Selain itu menurut (Wijayadi *et al.*, 2024) dengan interpretasi yang lebih baik tentang dampak yang diakibatkan dari radiasi UV dan langkah-langkah pencegahan yang efektif, masyarakat diharapkan dapat secara proaktif melindungi kulit mereka dari resiko kerusakan kulit akibat paparan radiasi UV dan mempertahankan kesehatan kulit yang optimal sehingga ini dapat dijadikan peluang keberlanjutan

Jabiras Body Scrub.

Produk Jabiras Body Scrub menysasar masyarakat yang menyukai penggunaan produk alami dan memiliki gaya hidup *eco conscious* yang peduli terhadap kelestarian lingkungan dan kesejahteraan masyarakat lokal. Berdasarkan analisis tersebut, spesifikasi produk Jabiras yang dapat diterima di pasaran yaitu dikemas dengan netto 50gram dan berbentuk serbuk kering agar lebih praktis dan ekonomis. Pada tahap perancangan dan pengembangan produk, Jabiras melakukan penjajakan mitra produksi untuk mendapatkan produk dengan formula dan kualitas yang sesuai. Berikut ini spesifikasi produk Jabiras Body Scrub antara lain;

Tabel. 3 Spesifikasi Teknis Produk Jabiras Body Scrub

Bahan Utama	Jambu Biji (<i>Psidium Guajava L.</i>), Beras Merah (<i>Oryza Sativa Var. Glutinosa</i>)
Tekstur	Berupa bubuk dengan butiran scrub yang halus namun efektif untuk mengangkat sel kulit mati
Aroma	Menggunakan aroma alami yang menenangkan yaitu berupa minyak zaitun (<i>Oleum Olivarum</i>) dan <i>Essential Oil Extract Flowers</i>
Kemasan	Dikemas dalam kemasan praktis dan <i>eco-friendly</i> berupa kraft paper standing pouch yang <i>travel friendly</i>
Manfaat	Membantu merawat kulit dari paparan sinar UV, eksfoliasi kulit, membantu mengatasi penuaan dini, melembabkan kulit, meregenerasi pertumbuhan pigmen kulit baru
Cara Penggunaan	Cara penggunaan sangatlah mudah dengan mengikuti langkah sebagai berikut; 1. Campurkan bubuk body scrub dengan air / air mawar secukupnya 2. Oleskan ke seluruh tubuh 3. Tunggu 2-3 menit hingga setengah kering. 4. Gosok lembut area yang sudah setengah kering, sampai semua kotoran terangkat 5. Bilas tubuh dengan air hingga bersih.

Dalam menghadapi kompetitor, penulis percaya dan yakin bahwa produk Jabiras Body Scrub dapat bersaing dan banyak diminati oleh masyarakat luas karena produk Jabiras Body Scrub memiliki beberapa keunggulan kompetitif yakni: 1) Jabiras Body Scrub adalah satu-satunya *body scrub* yang memanfaatkan buah Jambu Biji sebagai bahan utamanya sehingga terkesan unik dan inovatif, 2) Bahan baku alami yang langsung diambil dari petani lokal, 3) Butiran scrub yang halus sehingga mudah diaplikasikan, 4) Dapat mengeksfoliasi kulit secara optimal, 5) Wangi segar dan

tahan lama, 6) Kemasan *travel friendly* yang mudah dibawa kemana-mana, 7) Masa simpan produk sampai 1 tahun, dan 8) Harga relatif terjangkau. Untuk memastikan keberlanjutan usaha, tim pelaksana akan terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk serta menginovasi produk tim pelaksana agar sesuai dengan kebutuhan konsumen dan dapat bersaing di pasar. Selain itu, penulis akan terus menjaring kemitraan dengan komunitas lokal untuk memastikan ketersediaan bahan baku dan turut membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal.

4. DISKUSI

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini sudah terlaksana sesuai dengan tahap yang di rencanakan dari awal pembuatan Jabiras Body Scrub berbahan jambu biji dan beras merah. Kegiatan ini di lakukan bersama masyarakat, tim Dosen dan Mahasiswa. penulis telah berhasil membuat produk Jabiras Body Scrub berbahan dasar organik jambu biji dan beras merah. Penulis telah mengembangkan *packaging* yang menarik, praktis dan mudah dibawa kemana – mana tanpa khawatir tumpah.



Gambar 4. Proses Produksi Jabiras Selama Kegiatan Pengabdian Masyarakat



Gambar 5. Produk Usaha Jabiras Body Scrub

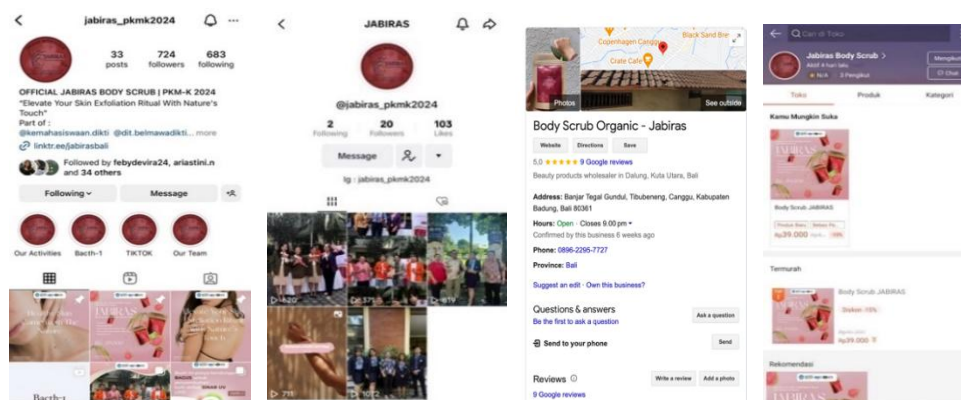
Selain membuat produk usaha, tim pelaksana juga telah menjalankan aktivitas usaha yang meliputi persiapan dan koordinasi, survei bahan baku, peninjauan kerjasama sama dengan mitra

bisnis, pembuatan desain *packaging* produk, melakukan pemasaran secara konvensional dan digital, serta melakukan analisis dan evaluasi berdasarkan feedback dari konsumen.



Gambar 6. Beberapa Proses Aktivitas Usaha Jabiras Body Scrub (Persiapan & Koordinasi, Penjajakan Mitra Bisnis, Pengemasan Produk)

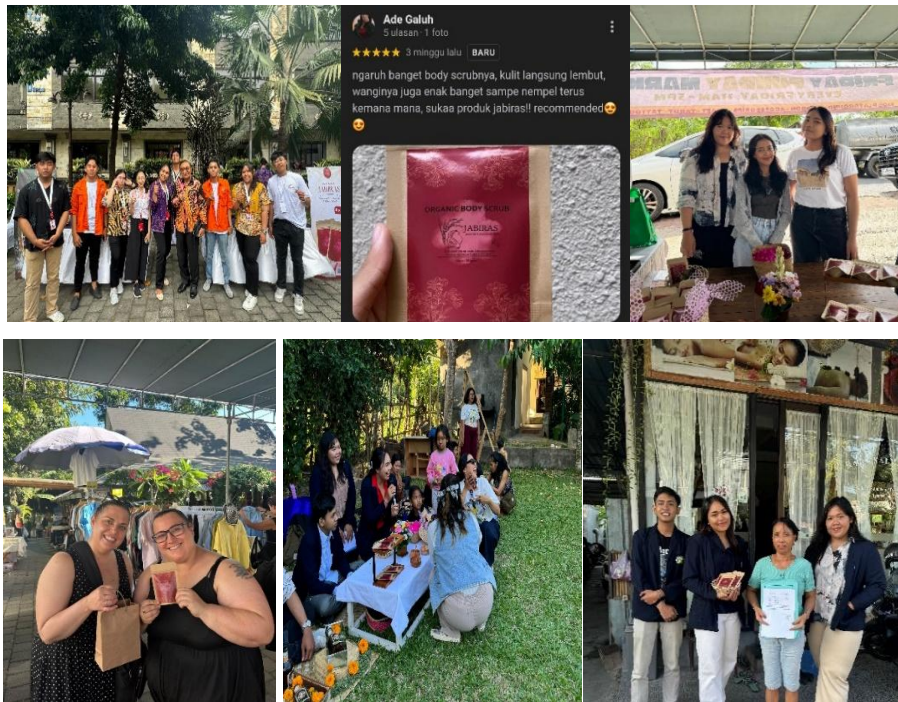
Dilihat dari aktivitas pemasaran, produk Jabiras Body Scrub dipasarkan melalui media sosial instagram dan Tiktok (@jabirasbodyscrub), Google Business Profile (Body Scrub Organic – Jabiras), *E-commerce* Shopee (Jabiras Body Scrub) dan juga Tiktok shop yang dimana dapat memudahkan penulis dalam menjangkau dan menjaring konsumen melalui media digital serta membantu penulis dalam hal evaluasi produk yang didapatkan dari *review* pelanggan yang dicantumkan dalam ulasan produk sehingga penulis akan terus berusaha dalam meningkatkan kualitas produk serta pemasaran agar terciptanya pelanggan yang loyal dan meningkatkan penjualan agar usaha Jabiras Body Scrub dapat menjadi usaha yang berkelanjutan.



Gambar 7. Akun Media Sosial dan Kanal Pemasaran Digital Jabiras Body Scrub (Instagram, Tiktok, Google Business Profile, dan Shopee).

Akun media sosial juga digunakan untuk memberikan informasi terkait kesehatan kulit dan tips & trik merawat kulit serta konten edukasi menarik lainnya. Selain pemasaran digital, produk Jabiras Body Scrub juga dipasarkan melalui media konvensional dengan mengikuti pameran

kewirausahaan dan pemasaran mulut ke mulut.



Gambar 8. Aktivitas Usaha Pemasaran Produk Secara Konvensional

Berdasarkan aktivitas usaha yang telah dilaksanakan, Produk Jabiras Body Scrub telah berhasil terjual sebanyak 250 buah dalam jangka waktu 123 hari, mulai dari 30 Mei 2024 sampai dengan 30 September 2024, dimana 75 pcs terjual melalui media digital dan 175 pcs terjual melalui pemasaran offline. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran secara online dan offline sama-sama efektif untuk memasarkan produk Jabiras Body Scrub. Berikut adalah data berdasarkan hasil penjualan Jabiras Body Scrub.

Tabel. 4 Data Penjualan Produk Jabiras Body Scrub

Harga Jual (Rp/unit)	Jumlah Penjualan	Total Pendapatan
Rp 39.000	250	Rp 9.750.000

Menurut hasil penelitian (lulu *et al.*, 2022) Vitamin C banyak digunakan pada sediaan kosmetik dengan konsentrasi 0,5-5% yang memiliki berbagai manfaat bagi kulit antara lain sebagai antioksidan, anti aging, mencerahkan warna kulit, memudahkan bintik hitam, merawat kulit yang pecah-pecah, meningkatkan hidrasi dan kelembapan kulit, serta membantu kerja agen sun protection. Jabiras Body Scrub sudah melalui tahap analisis dan uji laboratorium terhadap kandungan vitamin C dan kapasitas antioksidan yang dimana dalam 1 kemasan produk dengan berat 50 gr Jabiras Body Scrub mengandung 3% vitamin C dan 1% antioksidan sehingga Jabiras

persepsi negatif bahwa produk perawatan kulit dengan tekstur bubuk dan organik itu tidak efektif dan merepotkan. Kesadaran masyarakat akan pentingnya merawat kesehatan dan kecantikan kulit dengan cara praktis dan menggunakan bahan alami semakin meningkat, dengan tetap mengedepankan konsep *eco-consciousness*. Oleh karena itu, produk Jabiras Body Scrub jambu biji dan beras merah ini layak untuk dipatenkan, didaftarkan izin BPOM, dan dikembangkan dalam skala yang lebih besar untuk keperluan industri SPA maupun instansi kecantikan serta dipasarkan lebih luas ke mancanegara.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil mengembangkan produk body scrub organik yang tidak hanya efektif secara fungsional, tetapi juga berdampak positif terhadap pemberdayaan petani lokal dan juga potensi ekonomi kreatif dalam membantu memecahkan permasalahan kulit yang dihadapi oleh masyarakat. Inovasi produk *body scrub* berbahan alami telah memberikan banyak manfaat dan pencapaian yang signifikan. Produk Jabiras Body Scrub berbahan jambu biji dan beras merah mendapat respon positif di kalangan masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya menggunakan produk yang aman dan ramah lingkungan. Inovasi terbaru yang dituangkan dalam formulasi dan kualitas produk menjadi nilai tambah yang membedakannya dari kompetitor. Produk Jabiras terbukti memiliki kualitas yang sesuai standar pasar serta daya saing yang baik. Dalam keberlanjutan usaha, pendampingan lanjutan dibutuhkan agar mitra petani dan tim produksi dapat mempertahankan kualitas serta memperluas pasar.

6. PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis menyampaikan apresiasi dan ucapan terima kasih kepada Institut Pariwisata dan Bisnis Internasional yang telah mendukung dan mendanai pengabdian masyarakat ini serta mitra produksi dan juga Petani Lokal di Desa Marga, Tabanan yang telah membantu dari awal hingga akhir kegiatan sehingga kegiatan pengabdian ini berjalan lancar.

DAFTAR REFERENSI

Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika. (2024, 19 Juni). *Indeks sinar ultraviolet*.
<https://www.bmkg.go.id/cuaca/indeks-uv.bmkg>

- Carissa, A. O., Fauzi, A., & Kumadji, S. (2014). Penerapan customer relationship management (CRM) sebagai upaya untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 15(1).
- Ernawati, E., Mardikaningsih, R., Darmawan, D., & Sinambela, E. A. (2022). Pengembangan keunggulan kompetitif UMKM melalui strategi orientasi pasar dan inovasi produk. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 5(2).
- Fitriyah, D., Ayu, D. P., Puspita, S. D., Kartika, R. C., & Ubaidillah, M. (2022). Kandungan nutrisi dan aktivitas antimikroba ekstrak beras merah. *Jurnal Pangan dan Gizi*, 12(2), 30–36.
- Ghufron, M. I., Warisa, U., Munawwaroh, F., & Aslamiyah, S. (2024). Transformasi digital melalui penggunaan Google Profil Bisnis dalam pengembangan produk bisnis pada Cafe Grassroot di Paiton Probolinggo. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 4(6), 2865–2880.
- Humaida, N. (2024). *Dasar-dasar pengetahuan lingkungan berbasis perubahan iklim global*. Urban Green Central Media.
- Isfardiyana, S. H. (2014). Pentingnya melindungi kulit dari sinar ultraviolet dan cara melindungi kulit dengan sunblock buatan sendiri. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship (AJIE)*, 3(2), 126–133.
- Juliastuti, H., Yuslianti, E. R., Rakhmat, I. I., Handayani, D. R., Prayoga, A. M., Ferdianti, F. N., Prastia, H. S., & Dara, R. J. (2021). *Sayuran dan buah berwarna merah, antioksidan penangkal radikal bebas*. Deepublish.
- Liputan6. (2023, 21 Mei). BMKGimbau masyarakat waspadai gelombang laut hingga 2,5 meter di pantai wisata Bali. <https://www.liputan6.com/bisnis/read/5292862/bmkg-imbau-masyarakat-waspada-gelombang-laut-hingga-25-meter-di-pantai-wisata-bali>
- Lulu, A. D. S., & Yuswar, M. A. (2022). Review: Penggunaan vitamin C pada sediaan. *Jurnal Cerebellum*, 31–34.
- Ojasalo, J., & Ojasalo, K. (2018). Kanvas model bisnis logika layanan. *Jurnal Penelitian Pemasaran dan Kewirausahaan*, 20(1), 70–98.
- Okoro, E., Ogunbiyi, A., & George, A. (2016). Prevalence and pattern of acne vulgaris among adolescents in Ibadan, south-west Nigeria. *Journal of the Egyptian Women's Dermatologic Society*, 13(1), 7–12. <https://doi.org/10.1016/j.jewds.2015.11.001>
- Rohman, A. (2017). *Buku dasar-dasar manajemen*.
- Sari, A. N. (2015). Antioksidan alternatif untuk menangkal bahaya radikal bebas pada kulit. *Elkawnie: Journal of Islamic Science and Technology*, 1(1), 63–68.

- Tan, V., Dewi, I. P., & Simamora, A. J. (2022). Formulasi krim body scrub sari buah jambu biji merah. *Jurnal Katalisator*, 7(2), 246–256.
- Wenas, D. M. (2021). Kajian potensi ekstrak beras merah dan aplikasinya dalam perawatan kulit. *Sainstech Farma: Jurnal Ilmu Kefarmasian*, 14(2), 121–126.
- Widiati, E., Levyda, L., & Ratnasari, K. (2021). Optimalisasi media sosial Instagram dalam aktivitas bisnis bagi UMKM di Bangka Belitung. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 4(2).
- Widyamurti, N. (2018). Pemasaran pariwisata melalui kemasan produk UKM standing pouch berbahan paper metal di era ekonomi kreatif. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 1(1).
- Wijaya, A., Sisca, S., Silitonga, H. P., Candra, V., Butarbutar, M., Sinaga, O. S., Hasibuan, A., Efendi, E., Priyojadmiko, E., & Simarmata, J. (2020). *Manajemen operasi produksi*.
- Wijayadi, L. Y., Kurniawan, J., & Satyanegara, W. G. (2024). Penyuluhan dan pemeriksaan untuk mencegah kerusakan kulit akibat paparan sinar matahari. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2).